

O KREŚLENIA front inwestycyjny dla sfery inwestowania używaliśmy już niejednokrotnie. Wydaje się jednak, że nabrało ono jak gdyby nowych znaczeń w rezultacie dyskusji nad inwestycjami rozpoczętą już przed V Zjazdem, a kontynuowaną nadal zgodnie z kierunkowymi uchwałami Zjazdu. Jest to rzeczwiście front w tym chociażby sensie, że od daw-

w przybliżeniu o kwocie 1200—1250 mld złotych. Dotychczas zaś łącznie w latach 1946—1968 zainwestowaliśmy ok. 1950 mld zł (w cenach 1961 r.). Nakłady inwestycyjne przyszłej pięciolatki stanowią więc mniej więcej dwie trzecie wszystkich inwestycji 25-lecia lub inaczej jeszcze licząc niemal tyle, ile zainwestowaliśmy w ciągu trzech pięciolatek w okresie lat 1951—1965 (ok. 132 mld zł).

Front inwestycyjny

na żadną chyba z dziedzin gospodarki nie znalazła się pod tak ostrym ostrzałem społecznej krytyki, jak właśnie proces inwestowania. Jest to równocześnie front w tym sensie, że już obecnie trwa na nim bitwa i dokonywać się będą przegrupowania, mające na celu przygotowanie bardziej swobodnego pola działania dla ostatecznego określenia i sprawnego realizowania strategii rozwojowej przyszłej pięciolatki. Dodajmy, iż w ubiegłych pięciolatkach bitwy tego rodzaju nie zawsze można było wygrać, co powodowało, iż zadania strategiczne zamieniały się na niejednolite odcinki w dorazną taktykę, czyli jak to się nieraz ucieleśniało, w zwykłe powielanie, w ekstrakcję poprzednich trendów rozwojowych.

W związku z ostrością dyskusji i ocen w sprawach inwestycyjnych spotkać się można czasami z pytaniem, jakie są jej źródła? Czy przypadkowo nie mamy tu obecnie do czynienia z pewnym przejawem, odwróceniem, odwróceniem do czegoś uprzednio spotykanego wyglądu kątów. Jeżeli nawet występuje ten element, nie jest on na pewno decydujący. Od kilku już lat gospodarka nasza stawiała stopniowo przed nowymi problemami, a ich waga i świadomość społeczna znaczenia tych problemów stopniowo narastała. W najogólniejszym skrócie stojące przed nami zadanie określić można jako konieczność radykalnego unowocześnienia gospodarki.

W naszym dotychczasowym rozwoju przeszliśmy z niemałym trudem, ale w sposób zdecydowany przez dwa progi. Pierwszy polegał na wyjściu z analfabetyzmu, bezrobocia, zniszczeń wojennych, niemal głodu. Drugi polegał na pokonaniu dystansu jaki dzielił nas, kraj słabo rozwinięty, od krajów o średnim poziomie rozwoju. Ten próg mamy już za sobą i od kilku lat gromadzimy siły, świadomość społeczną i umiejętności w celu pokonania progu, który umownie można by nazwać progiem technologicznym. Nie jest to sprawa na jedną 5-latkę, ale nie można i nie trzeba jej już odkładać. Dlatego trzeba było dokonać szczególnie gruntownej oceny frontu inwestycyjnego, ponieważ właśnie inwestycje wyznaczają na wiele lat naprzód i strategiczne linie rozwoju, i szeregowanie krajów w kategoriach postępu technologicznego.

Oczywiście w kraju średniej wielkości postęp techniczny i technologiczny nie może się dokonać wszędzie i równocześnie. Na to nas nie stać. Nie jest to również celowe i efektywne, jeżeli uwzględnić możliwość tworzenia w socjalistycznym podziale pracy. Stąd wynika konieczność selekcji zadań na okres najbliższych kilku lat, koncentracji wysiłku naukowego i inwestycyjnego na wybranych według ekonomicznych kryteriów dziedzinach, a co za tym idzie i zwiększenie zbyt szerokiego frontu inwestycyjnego. Nie było to możliwe w okresie elementarnego uprzedmiotowienia, w niezbędnym okresie ekstensywnego rozwoju, rozwoju wszerz, tworzenia gospodarki w pełni samodzielnej. Jest to możliwe i niezbędne obecnie i w przyszłości, kiedy na podstawie rozwoju dziedzin uniwersalnych decydującego znaczenia nabierać będą kierunki specjalizacji, odpowiadające naszym narodowym ambicjom, potrzebom naszych partnerów, a bazujące na nagromadzonej dorobku, zasobach, potencjalnych możliwościach rozwoju nauki, kwalifikacji, myśli technicznej.

Jest uświadczenie jeszcze jeden powód, dla którego inwestycje, a zwłaszcza ich efektywność, nabierają szczególnego znaczenia. Jest to sprawa związana z ogólną wielkością nakładów inwestycyjnych, która w nowym jakościowo świetle stawia sprawę ich maksymalnego racjonalnego wykorzystania. Zilustrujmy to na następującym uproszczonym przykładzie. W 1946 r. nakłady inwestycyjne w cenach 1961 roku wyniosły ok. 15 mld złotych, zaś w 1966 — 150 mld zł. Jeden procent strat lub oszczędności w 1946 r. — 150 mld złotych, zaś w 1966 r. — 1,5 mld. Każda oszczędność w inwestowaniu niepomiaralnie rozszerza przy obecnym skali inwestowania możliwości rozszerzenia poszczególnych ważnych sfer, zaspokojenia takich istotnych potrzeb społecznych, na jaką kolejną, czy to w sferze inwestycji, czy to w sferze spożycia. Spróbujmy jeszcze na to spojrzeć od strony nakładów globalnych. W rozważaniach wstępnych na temat wielkości nakładów inwestycyjnych w latach 1971—1975 mówi się

Po co przytaczamy te wszystkie porównania? Chodzi po prostu o to, że wiele milionów Polaków zaangażowanych jest bezpośrednio lub pośrednio w procesie inwestowania, a każdy z nas zainteresowany jest w jak najbardziej efektywnych skutkach tego inwestowania. Ta skala inwestycji najbliższej pięciolatki, którą sobie razem uprzyatnimy, mówi nam po prostu o tym, jak ogromnymi dysponujemy możliwościami, jak ogromne środki wyzwala tu lub zamraża, mniej lub bardziej sprawny proces inwestycyjny. Dodajmy do tego, że szybkie inwestowanie i szybkie uzyskiwanie pełnych efektów inwestycji otwiera nam swobodniejsze pole do działania zarówno dla inwestycji, jak i dla przyspieszenia rozwoju spoży-

Dotychczasowy 25-letni wysiłek inwestycyjny nie został zmarnowany. Owocował on w postaci szybkiego i stosunkowo równomiernego tempa wzrostu dochodu narodowego. W latach 1951—1968 wyniosło ono średnio rocznie w Polsce 7 proc., podczas gdy np. w Czechosłowacji 6,1 proc., w NRD 7,5 proc., a w krajach EWG, w których średnio roczne tempo wzrostu dochodu narodowego wynosiło w tym samym okresie około 5,3, zmniejszyliśmy wyraźnie dzielący nas od nich dystans.

Najbardziej wyraziście wieloletni wysiłek inwestycyjny wyrażał się niewątpliwie w tempie rozwoju produkcji przemysłowej. W latach 1951—1968 wyniosło ono średnio rocznie 10,9 proc., i było nieco wyższe od przeciętnie uzyskiwanego w ramach RWPG (z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii). Wyprzedzaliśmy oczywiście wysoko pod względem tempa rozwoju przemysłowego rozwinięte kraje Europy zachodniej, zmniejszając dzielący nas od nich dystans na tym odcinku w stopniu większym, niż w innych dziedzinach.

Nasze wymagania są dzisiaj jednak ostrzejsze i nie ograniczają się tylko do ogólnego tempa rozwoju. Musimy w nie uwzględnić planowe przyspieszenie dziedzin będących nośnikami postępu technologicznego, a zarazem społecznego, upatrywać w nich ściślejszy niż dotychczas związek między rozwojem procesów rewolucji społecznej i rewolucji naukowo-technicznej. Ten związek nie zawsze był dostatecznie przestrzegany, nie zawsze dostatecznie integrowany z planami rozwoju przez administrację gospodarczą, choć stawiany jako postulat i przez partię i przez opinię społeczną.

Pogorszeniu uległa także w ostatnich latach ogólna efektywność procesu inwestowania, co w niemałym miarze było rezultatem niekonsekwentnego wykonywania przez inwestorów uchwał VI Plenum ubiegłej kadencji, również poświęconego problematyce inwestycyjnej. Słusznie więc front inwestycyjny znalazł się pod ostrzałem także z punktu widzenia odpowiedzialności, która nie kończy się z chwilą uruchomienia obiektu, bez względu na koszty i czas trwania budowy. Fakt, że obiekt został zbudowany mógł nas satysfakcjonować przed wieloma laty, kiedy uczyniliśmy się elementarną inwestycją, kiedy każdy nowy zakład był swego rodzaju osiągnięciem i rewelacją. Szacunek dla ciężkiej, odpowiedzialnej pracy inwestorów, wykonawców, projektantów musi być w parze z szacunkiem dla rachunku ekonomicznego, który przecież nie oznacza nic innego, jak rozliczenie się przed społeczeństwem i przed samą sobą z kwot i środków przekazanych do dyspozycji inwestorów jak gdyby w depozyt po to, aby szybko przynosiły efekty społeczne, aby poprzez postęp techniczny i technologiczny umożliwić rozwój kraju, poprawę warunków pracy i życia nas wszystkich.

J. G.

W NUMERZE:

PO PRZECIECIU PIĘTNASTU WSTĄG

W ośrodku „Po przecięciu wstęg” opisywaliśmy historię piętnastu inwestycji przemysłowych, poszukując przyczyn, powodujących, że większość z nich nie może nawet po upływie wielu lat osiągnąć projektowanych zdolności produkcyjnych. Ten dziennikarski zwiad wykazał, że przyczyną decydującą jest niedocenianie czynników czasu, natomiast przykłady dobrej inwestycyjnej roboty spotkaliśmy wszędzie tam, gdzie ludzie decydujący o budowie i wykorzystaniu inwestycji mieli wysokie poczucie obowiązku, gospodarskie podejście i odwagę w podejmowaniu decyzji.

BARBARA WIŚNIEWSKA — NA MARGINESIE „WIOSNY 69” — CZY WŁAŚCIWY ADRES?

Niepokoi rosnące skłonność przemysłu do adresowania swej produkcji do lepszego i najlepiej zarabiających klientów. Nie wydaje się bowiem, by ta grupa klientów miała stanowić podstawową bazę odbiorców wielkiego przemysłu, szczególnie, że zaspokajanie potrzeb tej grupy odbywa się często kosztem ograniczenia produkcji innych asortymentów.

MAREK MISIAK — W 4 LATA PÓŹNIEJ — KONIECZNOŚCI I NIEWIADOME

Tym razem piszemy o woj. olsztyńskim. Wydaje się, że wzrost udziału przemysłów maszynowego, chemicznego czy włókienniczego nie powinien jednak do-

konywać się za cenę zmniejszania dochodu narodowego, który mógłby być tutaj wytwarzany w rolnictwie, przemyśle rolnospożywczym, drzewnym czy wreszcie budowlanym i przemyśle materiałowym budowlanym mniejszym kosztem niż w pozostałych województwach.

STANISŁAW BUKOWSKI — EKSPERYMENTY — ZAMIARY I EFEKTY — EKSPERYMENT TRZEBA ROZWIJAĆ

Artykuł stanowi próbę krytycznego ustosunkowania się do mechanizmu funkcjonowania niektórych wskaźników obowiązujących w zjednoczeniu „Półka”, przy czym — zdaniem autora — jedynym sposobem unicestwienia istniejących niedociągnięć jest dalsze zwiększenie uprawnień zjednoczenia, a tym samym przedsiębiorstw.

STANISŁAW ŁYSKO — DYSKUSJA — PLAN A RYNEK

W przeprowadzonych u nas reformach nie powinno chodzić o podparcie planu rynek, lecz o rozwinięcie potencjalnych możliwości tkwiących w planowaniu tak, aby poziom jego odpowiadał bardziej niż rozwiniętemu siłom wytwórczym. Chodzi więc o nowe, doskonalsze sposoby planowej organizacji produkcji i podziału, być może pod pewnymi względami przypominające rynkowe formy i narzędzia, ale faktycznie nie z nimi nie mające wspólnego.

JANUSZ MICHAŁSKI, RYSZARD STRZELECKI — WOLNA TRYBUNA — POWIĄZANIE PRZEMYSŁU Z HANDELEM ZAGRANICZNYM

Kolejny głos w dyskusji na temat powiązań przemysłu z handlem zagranicznym. Autorzy wychodzą z założenia, że bez uprządkowania takich problemów, jak modyfikacja cen towarów, zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, wprowadzenia jednolitych kursów walut dla wyliczania efektywności obrotów i ich planowania itp., trudno liczyć na możliwość przeprowadzenia istotniejszych zmian, które dalyby pożądane efekty ekonomiczne.

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

6 KWIEŹNIA 1969 r. Nr 14 (916)

Po przecięciu piętnastu wstąg

Spośród setek nowych obiektów produkcyjnych, oddanych u nas w ostatnich latach do użytku po bardziej lub mniej uroczystym „przecięciu wstęg”, wybraliśmy piętnastu zakładów, aby na tych przykładach bliżej pokazać konkretne blaski i cienie naszej działalności inwestycyjnej. Sprawom tym poświęciliśmy tak dużo miejsca, bo przecięcie inwestycji — to wczelowa, zarazem nader złożony ekonomicznie i społecznie problem rozwoju naszej gospodarki, a z efektywnością inwestycji od lat mamy niemałe trudności.

Związków, gdy chodzi o szybkie i pełne wykorzystanie nowo utworzonych mocy produkcyjnych. Bo przecięcie inwestycji nie są celem samym w sobie. Dlatego też zająłmy się różnymi inwestycjami już uruchomionymi, porównując przebiegane koszty, terminy i moce produkcyjne z faktycznie uzyskiwanymi, gdyż takie porównania uzupełniają o istotne elementy obraz naszej inwestycyjnej gospodarki.

Stąd też redaktorzy i współpracownicy „Życia Gospodarczego”, którzy udali się do piętnastu wybranych zakładów, przekazali Czytelnikom konfrontację zamierzeń i efektów, opublikowane w trzynastu artykułach z tegorocznego cyklu z tytułowanego „Po przecięciu wstęg” (1-13). Konfrontacje, które pozwalały niejako od różnych stron przyrzeć się na najrozszerzanie osiągnięciom i niedomaganom oraz ich źródłom.

Było to tym ciekawsze, że cykl

analogicznych publikacji pod tym samym tytułem ukazał się na łamach naszego tygodnika już w 1963 roku, kiedy to także przyrzekliśmy się bliżej efektywności szeregu zakończonych wówczas inwestycji. I obecnie, gdy zainteresowanie tym tematem znów wzrosło — w części artykułów tegorocznego cyklu 1, 4, 5, 9, 11) sprawdziłmy, jak efektywność od dawna zrealizowanych inwestycji przedstawia się obecnie, przeszło sześć lat „po przecięciu wstęg”, jak ówczesne błędy inwestowania rutują na dzisiejszą sytuację i jakie wyznaczniki, stały się.

Równocześnie zaś, aby uzyskać możliwie pełny obraz aktualnej sytuacji, wzięliśmy także „pod lupę” kilka zakładów i wydziałów ukończonych i oddanych do użytku w ostatnim już okresie 2, 3, 6, 7, 8, 10, 12, 13). Staraliśmy się znaleźć i pokazać również takie inwestycje, które można uważać za wzorowe.

Cały nasz cykl odzwierciedlał aktualną rzeczywistość, naświetlał głównie najrozszerzanie niedomagania procesu inwestycyjnego. Autorzy starali się wykazać, skąd biorą się i jak konkretnie przejawiają się ogólne znane skutki niewłaściwego inwestowania: nadmierne przedłużanie czasu budowy, poważne przekraczanie zaplanowanych kosztów i nieosiągnięcie oczekiwanych efektów produkcyjnych.

Jak wiemy — wszystko to wiąże się z ogólnymi niedostatkami plano-

wania, zarządzania i finansowania inwestycji, ostatnio również szeroko roztrąszanymi na naszych łamach. Od lat różnymi środkami staraliśmy się uzyskać tu poprawę, ale rezultaty wciąż jeszcze są niezadowalające. Dobitnie wykazywały to również oba nasze cykle „Po przecięciu wstęg”: choć niektóre nauki nie pozyszy w las i dziś łatwiej już niż przed sześciu laty o przykłady dobrej roboty inwestycyjnej (co potwierdzają też analizy publikowane ostatnio na naszych łamach) — to jednak opisywane przed laty niedomaganie nadal ostro leży przed nami.

Co więc robić, aby szybciej polepszyć naszą działalność inwestycyjną? Jakże wnioski można wysunąć ze „złych” i „dobrych” przykładów naszego cyklu publikacji?

Oczywiście, nie sposób omówić tu wszystkie środki mogące podnieść efektywność naszych inwestycji. Temat to bardzo obszerny i zajmujemy się nim oddzielnie w szeregu artykułów, które ostatnio ukazały się na łamach naszego tygodnika (w numerach od 3 do 13). Nasi autorzy (H. i B. Baliński, W. Dudziński, Z. Fedorowicz, J. Głowczyk, T. Kierczyński z U. Wojciechowska, J. Kordacki, M. Kucharski, J. Lewalski z M. Niedziela, M. Ostrowski, Z. Salski, J. Urban, A. Wolowicz, C. Żółkiewski i inni) szeroko uzasadniają tam potrzeby i możliwości stworzenia takiego systemu organizacyjnego i finansowego, który ograniczyłby skłonności do nad-

miernego inwestowania oraz różne ewidentne błędy programowania inwestycji (wybór nieefektywnych wariantów, ich planowanie i nieskoordynowanie zadań ze środkami), projektowanie (zaniedbanie kosztów) i wykonawstwa (niska jakość, przedłużanie cykli, przekraczanie kosztów), przy czym za szczególnie dziś ważne narzędzie poprawy uznano koncepcję tracę nakładów inwestycyjnych (ta sprawa bliżej zajęła się większość autorów).

Cykl „Po przecięciu wstęg” dobitnie potwierdził pilną potrzebę wprowadzania takich rozwiązań. Równocześnie z naszych piętnastu historii można wywnieść pewne wnioski z których dwa chcemy tu szczególnie uwypuklić.

CZYNNIK CZASU

Uogólniając doświadczenia reporterskie z 15 nowych inwestycji trzeba stwierdzić, że jednym ze źródeł bardzo wielu mankamentów w procesie inwestowania jest generalne niedocenianie czynnika czasu.

Formalnie rzecz biorąc czynnik ten jest uwzględniany zarówno w rachunku efektywności, jak i w obowiązujących normatywach. W rzeczywistości jednak wypadł on z rachunku, jest traktowany właśnie tylko formalnie. Można nawet zastrzeżać, że nie znajdujemy go na ostatnim miejscu w całym procesie inwestowania, że najczęściej i z najmniejszymi oporami godzimy się na wydłużenie cyklu, szczególnie cyklu dochodzenia do projektowanych zdolności produkcyjnych. Nawiasem mówiąc — co wykracza już nieco poza ramy tego podsumowania — owo lekceważenie czynnika czasu znajduje odbicie nawet w oficjalnej statystyce, która uwzględnia np. zamrożenie nakładów tylko w inwestycjach kontraktowanych, nie uwzględnia natomiast zamrożenia istniejącego w zakładach oddanych do użytku, które po formalnym okresie rozruchu, latami nie mogą dojść do projektowanych zdolności produkcyjnych. To ukręte zamrożenie, trudniejsze do uchwycenia, jest chyba również groźnym zjawiskiem, jak przedłużanie cykli budowy, obciążające nam dochód na-

DOKONCZENIE NA STR. 2

NA MARGINESIE

„WIOSNY 69”

Czy właściwy adres?

BARBARA WIŚNIEWSKA

W OCENIE poznańskiej „Wiosny-89” dominowała na ogół nuta optymizmu. Trzeba powiedzieć, że pozytywne oceny nie były bezpodstawne. Oferta przemysłu była mniej może „widowiskowa” w porównaniu z propozycjami zgłaszanymi handlowcom na poprzednich targach krajowych, ale zarazem bardziej przekonująca. Z uwagi m. in. na wystąpienie w kluczowym przemysle zdrowej tendencji do „równania w górę”. Najciekawsze kolekcje przedstawiały tym razem mniej znane zakłady lub do niedawna najbardziej ostro krytykowane. A jest ich

znacznie więcej niż „firmowych” zakładów i właściwie o dobrym lub złym zaopatrzeniu rynku przesądzały dostawy z owych mało znanych fabryk.

Pojawienie się nowych gwiazd w przemyśle kluczowym jest tym bardziej cennym zjawiskiem, że tendencje do równania w górę obserwowałyśmy dotychczas głównie w przemyśle drobnym. W mniejszym zaś stopniu występowały one w przemyśle kluczowym, który starał się raczej umacniać pozycję swoich firmowych zakładów, o wyrobionej marce na rynku krajowym i zagranicznym. „Firmy” otaczane przez poszczególne zjednoczenia czułą opieką i zasilane w pierwszej kolejności nowoczesnymi maszynami i najlepszą jakością surowcami znalazły groźnych konkurentów w postaci lekceważonych przez nie bratnich zakładów. Stwierdzenie to nie jest przesadne.

Np. kolekcja warszawskiej „Cory”, uważanej dotychczas za najlepszą z zakładów specjalizujących się w szytych lekkich konfekcjach damskiej i dziecięcej, sprawiała wrażenie zgola nieatrakcyjnej w porównaniu ze śmiałą i efektowną kolekcją szwedzkiej „Danv”. I to do tego stopnia, że m. in. stołeczny handel zażądał od „Cory” przygotowania innych wzorów i przedstawienia ich na dodatkowej giełdzie. Podobny postulat zgłosił handlowcy pod adresem „firmowej” fabryki przemysłu dziewiarskiego, jaka jest Łódzkie „Lido”. Opracowane przez ten zakład wzory oceniono jako nieciekawe w porównaniu z ofertą niewielkiej i ambitnej „Warszawianki” i mało znanej dotychczas „Wandy”.

Zdrowe tendencje do równania w górę wstąpiły niemal we wszystkich zakładowych. A jest ich

W CZTERY LATA PÓŹNIEJ...

KONIECZNOŚCI I NIEWIADOME

MAREK MISIAK

KIEDY cztery lata temu ukazał się na łamach „Życia Gospodarczego” artykuł o centralnych problemach w regionalnym zwiędzie województwa olsztyńskiego (patrz artykuł W. Wójcika: „Nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo” Życie Gospodarcze nr 20/1965) wydawało się, że podstawowe kierunki rozwoju gospodarczego województwa olsztyńskiego są już zarysowane i główny problem sprowadza się do realizacji tych kierunków. Artykuł ten trafnie wówczas wskazywał, że w rozwoju województwa olsztyńskiego główny akcent położać należy na unowocześnienie rolnictwa (głównie PGR) i rozwój przetwórstwa rolnospożywczego. Ponadto artykuł sygnalizował i inne problemy rozwoju tego regionu gospodarczego, przede wszystkim zaś konieczność szybszego wzrostu zatrudnienia w przemyśle, aby wchłonął on te nadwyżki miejscowej ludności, jakie przewidywano, że zasili rynek pracy w związku z przystąpieniem lud-

ności w wieku zdolności do pracy. Na tym też artykule pozytywnie odnotowywał budowę wielkich kombinatów przemysłowych województwa olsztyńskiego oraz wypowiadał się za szybszym zwiększaniem liczby stanowisk pracy w przemyśle w tym regionie gospodarczym.

Czteroltnie doświadczenie pozwała dzisiaj na sformułowanie szeregu nowych argumentów, jeśli chodzi o podstawową grupę postulatów odnoszących się do rolnictwa i przetwórstwa rolnospożywczego. Pozwala ono także na krytyczną ocenę niektórych innych tez, w szczególności związanych ze sprawami zatrudnienia. Na pewno także na nowe spojrzenie na sprawę charakteru uprzemysłowienia regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego.

ROLNICTWO I HODOWLA

Mimo niższej od średniej krajowej klasy gruntów region gospodarczy województwa olsztyńskiego — co

DOKONCZENIE NA STR. 10

● W Warszawie obraduje Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Tematem obrad są metody opracowania planu na lata 1971-1975 oraz zadania w dziedzinie zwiększenia efektywności inwestycji w gospodarce narodowej.

● W Gdańsku, Katowicach, Koszalinie i Łodzi odbyły się plenarne posiedzenia komitetów wojewódzkich PZPR. Omówiono na nich zadania instancji i organizacji partyjnych w nadchodzącej kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych.

● Odbyło się posiedzenie Sekretariatu Centralnej Komisji Porozumiewawczej Partii i Stronnictw Politycznych, na którym omówiono projekt programu wyborczego Ogólnopolskiego Komitetu Frontu Jedności Narodu.

● V Kongres Zjednoczonego Stronnictwa Ludowego uchwalił program działania na najbliższe lata, podjął uchwałę o zmianach w statucie ZSL i dokonał wyboru nowych władz naczelnych. Prezesem NK ZSL został wybrany ponownie Czesław Węch.

● Jak się dowiaduje sprawozdawca parlamentarny PAP, najbliższe plenarne posiedzenie Sejmu odbędzie się prawdopodobnie w połowie kwietnia. Przypowiada się, że na porządku dziennym znajdą się projekty ustaw sądowego prawa karnego: Kodeks Karny i przepisy wprowadzające KK, Kodeks Postępowania Karnego i przepisy wprowadzające KPK oraz Kodeks Karny Wykonawczy. Praca w komisji wyznaczonej do spraw sprawiedliwości nad projektami KK i KPK została już zakończona. Projekt KKW jeszcze w tym tygodniu będzie przedmiotem dyskusji w komisji. Posłowie powołają sprawozdania specjalnie powołanego zespołu. Zespół ten od dłuższego czasu pracował nad wspomnianymi dokumentami. Dwa inne projekty ustaw znajdują się na warsztatach komisji sejmowych, w tym o urlopach. Wnieśli do Sejmu z inicjatywą 66 posłów realizację postanowienia uchwały V Zjazdu PZPR o ujednoliceniu zasad wymiaru urlopu.

● Kluczowy obecnie problem w gospodarce narodowej: usprawnienie i intensyfikacja procesów inwestycyjnych był zasadniczym tematem kolejnej, okresowej narady sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich PZPR.

Nadmierne rożniące tempo inwestycyjne, długotrwałość budowy, przekraczanie projektowanych kosztów i opóźnienia w osiągnięciu projektowanych mocy — oto zasadnicze słabości. Połącza to za sobą zmniejszenie zdolności produkcji zarówno przeznaczoną na eksport, jak i na rynek wewnętrzny. Przeprowadzane ostatnio szerokie badania i analizy każą skoncentrować całą uwagę na usprawnieniu i intensyfikacji szeroko pojętego procesu inwestycyjnego. Jest to tym bardziej konieczne, że skuteczne ujednolicenie całej tej sfery działania będzie miało zasadnicze znaczenie dla startu do przyszłego planu 5-letniego i właściwego przebiegu realizacji naszych zamierzeń na lata 1971-75. Przypowiada się w związku z tym, iż ulegną zmianie m. in. zasady finansowania inwestycji, system premii dla wszystkich — poczynając od projektanta i inwestora, a kończąc na wykonawcy — którzy uczestniczą w całym procesie budowy nowych obiektów. Projekty z jednej strony mówią o zwiększonych korzyściach materialnych dla tych, którzy bezpośrednio przyczyniają się do terminowego oddania do użytku w pełni sprawny nowy obiekt, a z drugiej — przewidują sankcje finansowe w stosunku do tych, którzy opóźniają cykl inwestycyjny i cykle osiągnięcia przez zakłady projektowanych zdolności produkcyjnych.

Naradę podsumował i odpowiadał na postawione pytania członek Biura Politycznego, sekretarz KC PZPR, B. Jaszcuk. Zwrócił on uwagę, że absolutna zasada, która nie może być łamana, to przestrzeganie odpowiednio krótszych cykli inwestycyjnych, planowanych kosztów budowy i uzyskiwania zakładanych mocy produkcyjnych. Prowadzone obecnie prace zmierzają do maksymalnego skoncentrowania zarówno finansowych, jak i materialnych środków na inwestycjach kontynuowanych oraz na tych, których podjęcie będzie nieodzowne dla szybkiego rozwoju branż decydujących o postępie technicznym i ekonomicznym kraju. Sekretarz KC wskazał także na konieczność egzekwowania osobistej — partyjnej i administracyjnej — odpowiedzialności za całokształt działalności inwestycyjnej. Podkreślił on, że w przeszłości KC partii na plenarnych posiedzeniach zajmował się już problemami inwestycyjnymi. Wiele podjętych wówczas — aktualnych i słusznych do dziś — uchwał nie zostało w pełni wprowadzonych w życie. Nie dość dokładna była kontrola przyjętych postanowień. Na tym tle B. Jaszcuk wskazał, że najbliższe zadanie nawet decyzyjne, podejmowane przez centralne władze partyjne i rządowe nie będą realizowane, o ile nie znajdą pełnego zrozumienia i zaangażowania osobistego setek tysięcy ludzi pracujących na różnych stanowiskach w gospodarce narodowej. Szerokość wiele do zrobienia w tej dziedzinie mają instancje i organizacje partyjne, których obowiązkiem jest też systematyczne kontrolowanie realizacji uchwał partii przez aparat gospodarczy.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

rodowy dotkliwie, choć niejako w sposób uciążliwy.

Leżące w czasie całego procesu inwestowania — a więc już w fazie programowania. Wyraża to się najbardziej w braku synchronizacji między różnymi inwestycjami produkcyjnymi, a szczególnie ostro — w braku synchronizacji między inwestycjami produkcyjnymi podstawowymi, a inwestycjami towarzyszącymi. Opóźnienia tych ostatnich, wywołane często ze zrozumiałymi powodami (ale również i innymi czynnikami, np. faktem, że inwestycje produkcyjne są programowane i prowadzone przez przemysł, a towarzyszące przez rady narodowe) są niezwykle często powtarzającym się czynnikiem uniemożliwiającym osiągnięcie projektowanych zdolności produkcyjnych. Przykładem może tu być toruński „Merinox”, olsztyński OZOS¹⁾, warszawska Fabryka Pomp²⁾ i wiele innych.

Drugim również ważnym źródłem opóźnień jest omawiana już ogólnie na naszych łamach (J. Głowczyk — „Inwestycje i przemysł maszynowy” ZG 12/69) sprawa napięcia w bilansie maszyn i urządzeń. Problem ten ma dwie strony — ilościową i jakościową. Ze sprawą ilościową nazywaną „zamaszyściwieniem” zetknęli się nasi reporterzy co najmniej w co drugiej z opisywanych inwestycji. Badań było to zjawisko opóźnienia w dostawach maszyn i urządzeń, bądź niskiej jakości bądź wręcz próby łapania niedoborów przez częściowy import co wywołało rozmaite trudności technologiczne.

Oba wyżej zasygnalizowane problemy łączą się z niedostateczną precyzyjnością metodami budowy planów wieloletnich. Brak rzeczywistego zbilansowania programu inwestycyjnego z możliwościami produkcyjnymi i importowymi w dziedzinie maszyn i urządzeń oraz materiałów budowlanych powodują zjawisko, którego egemplifikacją może być budowa cementowni Nowiny³⁾. Budowa tej cementowni, rozpoczęta w okresie przewidywanego niedoboru cementu, została następnie zahamowana, gdyż po rewizji programu inwestycyjnego wystąpił w tym materiale relatywny „nadmiar”. Mimo istotnego przedłużenia czasu budowy, po oddaniu obiektu do użytku nie może on osiągnąć projektowanych zdolności produkcyjnych m. in. ze względu na różnego pochodzenia maszyny, co powoduje najrozmaitsze kłopoty z zasilaniem energetycznym, remontami itp. Wreszcie przykład ten pokazuje, że obiekty, które buduje się dłużej, nawet wydłużając cykl w sposób świadomy — „buduje się” z reguły również znacznie drożej.

Kolejnym czynnikiem, niejednokrotnie istotnie opóźniającym osiągnięcie w terminie projektowanych zdolności produkcyjnych jest lekceważenie spraw zaplecza naukowego-badawczego. Zjawisko to występuje nawet przy inwestycjach prototypowych, które mają podejmować nową, dotychczas nieznana produkcję, lub stosować nowe metody technologiczne. Ten czynnik daje się obecnie we znaki w ołsztyńskim OZOS-ie (produkcja opon) czy w poznańskiej Proszkarni „Lechia”⁴⁾. Ten ostatni zakład, mimo że podjął produkcję zupełnie nowej (syntetycznej) opony — tzw. „IXI 65”, dopiero w 8 lat po uruchomieniu (w tym czasie „dobił” do 80 proc. projektowanych zdolności produkcyjnych) zaczął organizować laboratoryjne badania.

Wreszcie nasz publiczny zwyczaj wykazywał powszechnie występujące niedocenianie problemu kadry, ich wczesnego przygotowania i zapewnienia odpowiednich warunków bytowych. Anegdotalnie ta sprawa wyglądała w warszawskiej Fabryce Pomp, gdzie — choć ze znacznym opóźnieniem — sprawę doszkożenia, ale gdzie wszelkie wysiłki zgrybiły się o problem deklamacji. W tym wypadku inwestor już się poddał, nie dokończył nawet pełnego „umazszynowania” fabryki, wychodząc z założenia, że nie ma co fundować sobie obiadu z 3 dań, kiedy nie można zjeść jednego. W konsekwencji mamy budować drugą fabrykę pomp (za 400 mln złotych) poza Warszawą, choć istniejący zakład nie jest w pełni wykorzystany. Fakt ten nie potrzebuje chyba komentarza.

Tak więc w procesie dochodzenia do pełnych zdolności produkcyjnych czynnik czasu musi ustępować przed najrozmaitszymi rzeczywistymi i czysto formalnymi przeszkodami. Odbijają się na nim niedostaki w programowaniu i planowaniu, kosztom czasu czyni się oszczędności na inwestycjach towarzyszących, przygotowaniu kadry i zaplecza badawczego, czas przegrzewa, gdy występują napięcia w bilansie maszyn i urządzeń czy materiałów budowlanych. Również — gdy tempo inwestowania wchodzi w kolizję z przepisami finansowymi, deklamacyjnymi, dotyczącymi wyłączeń gruntów i dziesiętnymi innymi.

Oczywiście, że z dnia na dzień nie uczynimy nowych metod planowania i zarządzania absolutnie doskonałymi, nie nadamy wszystkim przepisom idealnej precyzji i elastyczności. Musimy jednak — i to szybko — doprowadzić do świadomości wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego wagę czynnika czasu, zarówno dla perspektywicznego rozwoju naszego kraju, jak i codziennych, bieżących warunków życia nas wszystkich. Przecież każda działalność inwestycyjna — to wydatkowanie nakładów o istniejącego już dochodu narodowego, uszczuplenie jego spożywanej części — dziś — by osiągnąć jej zwiększenie jutro. Im

później to jutro następuje (a w naszym cyklu były przykłady zakładów, które po 13 latach — słownie trzynastu — nie osiągnęły jeszcze projektowanych zdolności produkcyjnych⁵⁾, im większa rozpiętość czasowa między wyłożeniem nakładów a osiągnięciem efektów, tym mniejsze możliwości wzrostu spożycia. Każdy rok, każdy miesiąc opóźnienia w osiągnięciu pełnej zdolności produkcyjnej przez nowy zakład uderza w naszą stopę życiową, w możliwości lepszego zaspokojenia potrzeb społecznych i indywidualnych.

Rzecz jasna, że powyższe rozumowanie można nazwać truizmem. Ale nasz cykl publiczny wykazał, że ten truizm w świadomości ludzkiej może odegrać wielką rolę, na pewno nie mniejszą niż usprawnienia w przepisach czy metodach planowania.

ŚWIADOMOŚĆ I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

O efektywności poszczególnych inwestycji decyduje nie tylko system planistyczny i organizacyjny czy finansowy, ale również postawa i umiejętności planistów, inwestorów, projektantów i wykonawców. Bo aby dobrze inwestować — muszą oni po prostu czuć się odpowiedzialni za swą działalność oraz umieć po gospodarsku myśleć.

Dość, gdy tak intensywnie szukamy możliwości dalszych ulepszeń systemu planowania, finansowania czy organizowania inwestycji — systemu stale przecież reformowanego, również w ostatnich latach, a mimo to wciąż nie przynoszącego pożądanego efektu — musimy też dostrzec, że owa druga strona medalu, zależność efektów działania również od postawy i umiejętności ludzi, zależność ta dobitnie pokazują przykłady z naszego cyklu, co warto tu jeszcze w największym skrócie przypomnieć.

*

Oto pierwszy nasz przykład: nowy Wydział Rozkręcania w ZAKŁADACH AZOTOWYCH KĘDZIERZYN⁶⁾. Zaczęto go budować w roku 1959, miano ukończyć w 1961, oddano do użytku w 1963, ale przez pierwsze lata uzyskiwano tylko około połowy przewidywanej produkcji. I dopiero kiedy zmieniono kierownictwo faktycznie niedokończonego obiektu (w kilka lat „po przecięciu wstęgi”) na ludzi bardziej doświadczonych w działalności inwestycyjnej i bardziej energicznych — stosunkowo szybko usunęło organizacyjne i techniczne braki, a nawet osiągnięto planowane moce produkcyjne. Ale nastąpiło to dopiero w osiem lat (!) po przystąpieniu do prac nad tą inwestycją. Oczywiście ci nowi ludzie zdyskontowali też wyniki L. doświadczenia swych poprzedników, same zmiany personalne wszystkie nie rozwiązały, ale okazuje się, że mimo wszystko tym sposobem można wiele zdziałać.

Jeszcze bardziej przekonujący jest przykład drugi: budowa wydziału narzędzi tocznicowych w CZESTOCHOWSKIEJ FABRYCE URZĄDZEŃ MECHANICZNYCH⁷⁾. Tu, całkiem nowa fabryka, dostarczająca bardzo potrzebnej dla kraju (i na eksport) produkcji, powstała w dwa i pół roku (zamiast trzech planowanych). A stało się to dzięki inicjatywie i zapale ludzi, którzy włożyli wiele wysiłku w możliwe szybkie i tanie zakończenie tej ważnej dla gospodarki inwestycji.

Bardzo pouczająca jest też historia dwóch różnych stosunkowo niewielkich, ale ciekawych inwestycji: ZAKŁADACH WAPIENNICZO-PIASKOWYCH „KLUCZE” K. OLKUSZA oraz modernizacji ZAKŁADÓW EKSPLOATACJI KRUSZYWA W PRZYLASKU RUSIECKIM⁸⁾. Pierwszy z tych obiektów powstał na zupełnie „dzikim” terenie (bez dróg, udrożenia itp.) w 21 zamiast przewidzianych 24 miesiący (przy niższych od planowanych kosztach), a cykl dochodzenia do projektowanych mocy skrócono tu z 24 do 17 miesięcy (co dało dodatkową produkcję wartości 2 mln zł) — głównie dzięki postawie ludzi, którzy umieli zarazić swymi „ambicjami” dobrej roboty cały kolektyw.

Druga z tych inwestycji powstała szybko i tanim kosztem dzięki temu, że gdy wyspecjalizowane biuro projektowe „nie miało mocy” na przygotowanie projektu — wówczas pracownicy zakładu wykorzystując projekty typowe i pomysły racjonalizatorskie sami opracowali dokumentację. A przecież gdyby czekali 2-3 lata na projekt biura — nie byłoby to jednak wybrali interpretację aktualnych przepisów o trochę może ryzykowną, lecz zgodną z potrzebami gospodarki. Podobnie zresztą — po gospodarsku a nie formalnie — interpretowali przepis wspomniany poprzednio inwestorzy z częstochowskiej fabryki.

Ale gospodarskie myślenie nie jest — nas jeszcze reguła, co widać na innych przykładach. Wiadomo, że efektywność wielu naszych inwestycji jest wysoce niezadowalająca m. in. na skutek różnych błędów programowania. Jak już niejednokrotnie podkreślaliśmy na naszych łamach — rozwój naszych branż nie jest oparty na rzetelnym opracowaniu długofalowych koncepcji, którym powinny być podłożem aktualne plany („Plan potrzebne programowania” — ZG nr 12/68). Czy te ogólne niedostatków programowania muszą jednak zawsze prowadzić do rażących błędów

w programach również poszczególnych inwestycji?

Oto przykład ODLEWNI MYSZKOWSKICH ZAKŁADÓW METALURGICZNYCH⁹⁾, której budowa zaczęła w 1951 roku właściwie trwać, a więc osiemnaście lat (choć oczywiście już przed kilkunastu laty dokonano „przecięcia wstęgi”). Wciąż budowano, „przecięcia wstęgi” wciąż dokonywano, ale dla kogo, co ma ten zakład produkować i dla jakiego, nadal tego programu brak i w rezultacie nadal ten kosztowny zakład nie może osiągnąć projektowanej mocy produkcyjnej.

Podobne wątpliwości nasuwają dzieło budowy nowego zakładu ANDRYCHOWSKIEJ FABRYKI MASZYN¹⁰⁾. Wprawdzie oddano go do użytku w przewidzianym terminie i nie przecięto kosztów budowy, ale zabrakło ekonomicznej wyobraźni i perspektywicznego myślenia: nowy zakład utrzymał starą technologię i jest dostosowany tylko do potrzeb aktualnej produkcji, a nie pomyślano o potrzebach przyszłości.

O tym, że mimo wszystko można po gospodarsku myśleć, dowodzi szereg innych przykładów naszego cyklu. Ale mówią one, że do tego trzeba naprawdę czuć się gospodarzem. Wspomniane już pozytywne przykłady z Częstochowy, Olkusa i Przylasku pokazują, jak wielkie jest pole do działania dla inicjatywy i energii inwestorów. Ale czy tylko na nich trzeba wszystko składać?

Przykład TARNOWSKICH OKRĘGOWYCH ZAKŁADÓW GAZOWNICZNYCH¹¹⁾ dowodzi, że oczywiście właśnie inwestor może tu mieć szczególnie dużo do powiedzenia. Ważny dla gospodarki gazociąg Tarnów - Grzybowo zbudowano sprawnie i szybko dzięki zaangażowaniu do tej inwestycji wszystkich sił: projekt zlecono własnemu biur (więc był gotów dużo wcześniej i kosztował czterokrotnie taniej niż zamówiony z „zewnątrz”), inwestor wziął na siebie funkcje generalnego wykonawcy (co pozwoliło szybko rozwiązać wszystkie komplikacje) i to połączenie różnych funkcji w jednym ręku wyszło tej inwestycji na dobre. Choć zapewne nie zawsze

jest możliwe — takie obciążenie wszystkich własną inwestorą.

Historia proskarni POZNAŃSKIEJ „LECHII”¹²⁾ pokazuje, do jakich skutków prowadzi sytuacja, w której biuro projektowe nie wykazuje niezbędnej zainteresowania budową zaprojektowanego przez siebie obiektu i to nawet wtedy, gdy projekt ten zawiera szereg elementarnych błędów zmuszających do kosztownych przeróbek i opóźniających budowę.

O potrzebie rzetelnego zainteresowania projektantów ich dziełem świadczy też przykład TORUŃSKIEGO „MERINOTEKSU” oraz „ELANY”¹³⁾: wysoka efektywność tej drugiej, naprawdę udanej inwestycji zawdzięczamy m. in. właśnie temu, że tu biuro projektowe nawet za instalowało swoje „pogotowie” na terenie budowy, wszystkie uciążliwe usterki na bieżąco usuwano, przy czym wszystko to działo się w ścisłej współpracy projektantów zarówno z inwestorem, jak i z wykonawcami.

A ostatni z naszych przykładów, opisujący dzieło rozbudowy ZAKŁADÓW PRZEMYSŁU ODZIEŻOWEGO W WEJHEROWIE¹⁴⁾ dowodzi, że funkcje organizatora i koordynatora takiej współpracy mogą spełniać również władze terenowe. Zakład zbudowano w czasie znacznie krótszym niż przewidywał cykl, a także tańszym kosztem, choć oczywiście i tu nie wszystko układało się idealnie. Najważniejsze jednak, że znalazł się gospodarz z prawdziwego zdarzenia.

*

Wysnute z historii piętnastu różnych inwestycji podkreślenie znaczenia odpowiedzialności i gospodarności — dotyczy naturalnie nie tylko poszczególnych obiektów, ale również skali całej naszej gospodarki inwestycyjnej.

Przykłady naszego cyklu mówią, że efekty inwestowania w poważnym stopniu zależą również od czynników subiektywnych, które można przeliczyć na miary osobistej odpowiedzialności. Rzecz tylko

w tym, aby te odpowiedzialności zawsze i w pełni egzekwować.

W miarę postępu rozwoju gospodarki i w miarę dokonywającej się rewolucji techniczno-naukowej czynnik czasu ma do spełnienia coraz większą rolę, decyduje o wielu rozwiązaniach, zaczyna być swoistym „dobrem” zajmującym w rachunku ekonomicznym dominującą pozycję.

Postęp techniczny, nowoczesność, wysoka jakość produkcji zależą nie tylko od znalezienia najlepszych rozwiązań technicznych i technologicznych, od technicznych umiejętności naszych robotników i inżynierów. Zależą również od tego, jak szybko będziemy potrafili uruchomić nowe fabryki, jak długo będą — nawet bardzo nowoczesne — w chwili projektowania i budowy marnie czy urzędniczo — czekać na pełne produkcyjne wykorzystanie. Zbudowaliśmy już potężny potencjał gospodarczy — obecnie musimy przede wszystkim nadrobić zaciągnięte techniczne, zmniejszać odstęp, jaki w tym względzie dzieli nas od wyżej rozwiniętych krajów.

Same zmiany metod i usprawnienia przepisów to nie wystarczy. Musimy pamiętać, że w naszych warunkach ustrojowych — świadomość odgrywa rolę decydującą, obiektywnej siły społecznej i ekonomicznej.

W.S.C.

- 1) J. Urban — „Wspomnienia i aktualia” nr 4/69.
- 2) W. Wólczyk — „Onowiec o prawdziwym inwestorze” nr 4/69.
- 3) W. Dudziński — „Powtarzanie błędów nie powtarzanie błędów” nr 5/69.
- 4) W. Wólczyk — „Bez programu” nr 5/69.
- 5) B. Wiśniewska — „Od SAMU do IX” nr 6/69.
- 6) H. Weber — „Sukces i znaki zwycięstwa” nr 7/69.
- 7) T. Zalski — „Odważa, ambicja i co dalej?” nr 8/69.
- 8) B. Wiśniewska — „W cieniu elany” nr 9/69.
- 9) W. Iwanicki — „Jeszcze o uwielbionych mocech” nr 9/69.
- 10) T. Bienias — „Kosztowne Nowiny” nr 9/69.
- 11) H. Weber — „OZOS czyli kontrakt” nr 10/69.
- 12) Z. Boratyński, L. Braiter — „Gdy braki programu” nr 11/69.
- 13) H. Weber — „Gazociąg” nr 12/69.

EKONOMIKA I ORGANIZACJA PRACY NR 1 i NR 2 z 1969 R.

ZGODNIE z utrwalającą się od pewnego czasu tradycją, również dwa ostatnie numery „Ekonomiki i Organizacji Pracy”, zgodnie zresztą z nazwą tego miesięcznika — gros miejsca poświęcają sprawom wykorzystania czynnika ludzkiego w gospodarce narodowej, w tym głównie sprawom podniesienia kwalifikacji pracowników gospodarki, zatrudnienia i płacy.

Poniżej są to pierwsze pozajadane numery „Ekonomiki” otwiera artykuł wstępny, omawiający główne problemy ekonomiki i organizacji pracy na tle uchwały zjazdowej. W artykule tym znajdujemy szczególnie silnie podkreśloną — na tle przemianowa końcowego Władysława Gomułki na V Zjeździe — konieczność prowadzenia aktywnej polityki kadrowej.

Do sprawy kwalifikacji pracowników nawiązują zawarty w styczniowym numerze „Ekonomiki” artykuł Mirosława Nowickiego pt.: „Kształcenie zawodowe w świetle V Zjazdu Partii”. W artykule przedstawiono właściwości planowania oświaty zawodowej, zarówno w aspekcie ilościowym, jak i jakościowym. W przypadku drugim chodzi o dostosowanie programu kształcenia do przemian technologii i organizacji współczesnej produkcji przemysłowej. W miarę rozwoju automatyzacji procesów technologicznych w kształceniu zawodowym istotną rolę odgrywać zaczyna — zdaniem autora artykułu — rozumienie technologicznych podstaw wykonywanej pracy, a nie tylko zdobywanie wysokiej sprawności w wykonywaniu określonych operacji wytwórczych.

„Czy tylko system premiovania?” Tak jest tytuł innego artykułu ze styczniowego numeru „Ekonomiki i Organizacji Pracy”, nawiązującym do problematyki tym razem płacowej. Autor artykułu — Zygmunt Dudziński — podejmuje próbę odpowiedzi na dwa podstawowe pytania:

● Czy zasady, na jakich opiera się funkcjonowanie systemu premiovania odpowiadają warunkom i wymaganiom obowiązującego systemu planowania i zarządzania?

● W jakim kierunku poszła praktyka stosowania zasad premiovania?

Stwierdzenia i wnioski wysunęte przez autora na przykładzie kilku wybranych problemów dotyczą zarówno prawidłowości, jak i mankamentów aktualnego systemu premiovania oraz dalszego jego usprawnienia.

Obojędność materialnego zainteresowania robotników i jakości produkcji pisze w tym numerze „Ekonomiki” Zdzisław Bombera. Artykuł zawiera teoretyczne postulaty dotyczące roli poziomu płac, systemów płac oraz nagród i premii w stwarzaniu bodźców materialnego zainteresowania robotników jakością wyników pracy. Autor omawia także proces doskonalenia zasad wynagradzania robotników i pracowników służb kontroli technicznej w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym.

Szereg artykułów „Ekonomiki” mówi o sprawach zatrudnienia. W konkretnych galeziach i dziedzinach wytwórczości. I tak w numerze styczniowym „Ekonomiki” dwaj autorzy — Stanisław Dobrzelewski i Antoni Ziemiński w artykule pt.: „Określenie struktury zatrudnienia w przedsiębiorstwach przemysłu metalowego” przedstawiają projekt układu klasyfikacyjnego robotników zatrudnionych w przedsiębiorstwach przemysłu metalowego. Układ ten, wynikający z doświadczeń uzyskanych w resorcie komunikacji, ma — zdaniem autorów — cechy rzeczowego traktowania elementów struktury zatrudnienia, w przeciwieństwie do powszechnie przyjętego układu klasyfikacyjnego GUS, nie uwzględniającego istotnych warunków organizacji produkcji i pracy.

Na uwagę zasługują także artykuły Henryka Krawczyka z numeru lutego „Ekonomiki” pt.: „Rola mistrza w obniżaniu kosztów produkcji w hutnictwie”. Mistrz jest — zdaniem tego autora — pierwszym ogniwem dozoru technicznego, sprawującym funkcję kierowania pracą stanowisk robotniczych. Z artykułu wynika, że wpływa on na wysokość nakładów gospodarczych, stanowiących w hutach przeciętnie 80-90 proc. kosztu własnego wyrobów. Poleca się dla zainteresowanych zwłaszcza te fragmenty omawianego artykułu, w których autor, w oparciu o praktyczne doświadczenia, omawia działalność gospodarską i rolę mistrza w obniżaniu kosztów własnych produkcji w hutnictwie, a w szczególności w stalowni i walcowni.

Zwracamy również uwagę na zawarte w numerze styczniowym „Ekonomiki” obszernie omówienie przebiegu ogólnokrajowej konferencji naukowej na temat systemu planowania.

nowej analizy i usprawnienia organizacji stanowisk roboczych w przemyśle.

Druga dziedzina koncentrująca uwagę autorów „Ekonomiki” to sprawy rachunku ekonomicznego i rozrachunku gospodarczego.

Jerzy Więkowski w artykule pt.: „Analiza rocznej działalności przedsiębiorstwa — wymogi i uchybienia” („Ekonomika i Organizacja Pracy” nr 2) przedstawia stosowane w analizie ekonomicznej formy informacji. Dzieli on je na tzw. wskaźnikowe i zależnościowe. W pierwszym przypadku wskaźniki (syntetyczne i cząstkowe) dostarczają informacji dla dokonania wstępnych ocen. W drugim przypadku ustala się zależności zjawisk i oblicza się, jak wpływają różne czynniki na podstawowe wskaźniki. W dalszej części artykułu omówione są metody weryfikacji pomiaru wskaźników, a także zawarta jest próbna odpowiedź na pytanie, jakie powinien być układ i zakres tematyczny analizy rocznej działalności przedsiębiorstwa.

Adolf Podgórski w artykule pt.: „Rachunek ekonomiczny — postępowanie techniczno-organizacyjne” („Ekonomika i Organizacja Pracy” nr 1/1969) przedstawia z kolei metodę rachunku ekonomicznego postępowania techniczno-organizacyjnego, opartą o praktyczne doświadczenia uzyskane w Fabryce Silników Elektrycznych „Tarni” w Tarnowie. Metodyka ta obejmuje swoim zakresem podstawowe przedsięwzięcia techniczne i organizacyjne dotyczące procesu produkcyjnego oraz obsługi.

Na uwagę zasługują także artykuły Stanisława Sudola pt.: „Zależność kosztów od wielkości produkcji” i Zdzisława Fedaka na temat dyskusyjnych problemów wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego (duty).

Ponadto z doświadczeń Związku Radzieckiego Mikołaj Wolkow omawia „Nowy system zarządzania (ekspertyzy i rezultaty) oraz Edmund Miller „Normowanie pracy przy obsłudze wielowarstwowej”.

Z tematyki już raczej techniczno-ekonomicznej można także zasygnalizować artykuły Tadeusza Bujała „Problematyka wprowadzania linii produkcyjnych w zakładach przemysłu cukrowniczego” (styczeń) oraz Waldemara Soltyza pt.: „Analiza wpływu parametrów technologicznych na czas montażu połączeń maszynowych” (styczeń), a także Wincentego Ławrynowicza „Kierunki postępu technicznego w stalownictwie” (duty), M.M.

EKSPERYMENT „Polfy” — jest chyba jednym z najważniejszych i tak szeroko skale powiązanych interesów przemysłu i handlu zagranicznego. Niejako w cieniu tego zasadniczego celu eksperymentu pozostają inne jego postanowienia, porządkujące system zarządzania w Zjednoczeniu i przedsiębiorstwach. W tej drugiej grupie zagadnień najważniejszy dla przedsiębiorstwa jest „pakiet” wskaźników dyrektywnych i ich horyzont czasowy. Artykuł niniejszy będzie próbą krytycznego ustosunkowania się do mechanizmu funkcjonowania niektórych wskaźników, przy czym autor niniejszych uwag zastrzega się z góry, że jedynym sposobem usunięcia istniejących niedociągnięć jest dla niego dalsze zwiększenie uprawnień Zjednoczenia, a tym samym — i przedsiębiorstw.

Zarówno Zjednoczenie, jak i przedsiębiorstwa otrzymują wskaźniki dyrektywne w zakresie wartości produkcji w cenach fabrycznych oraz limitowane są w zakresie funduszu płac — bez limitu zatrudnienia. Oba wskaźniki dyrektywne przydzielane są i Zjednoczeniu i przedsiębiorstwom w skali rocznej. Zjednoczenie ma prawo — przy rozdziale wskaźników dyrektywnych na przedsiębiorstwa — zachować 7 proc. rezerwy zadań i środków, likwidowaną w ciągu roku albo przez produkcję ponadplanową albo przez prawo do zmiany zadań w ciągu roku.

Działanie systemu rezerwy i środków należy ocenić pozytywnie. Zakłady „Polfy” produkują z reguły wiele asortymentów na zmieniający rynek duży udział produkcji eksportowej na rynku kapitalistycznym i mają na początku roku szczerzy portfel konkretnych zamówień. Należy bowiem dodać, że zapotrzebowanie central krajowych ulega w kwartałach również istotnym zmianom. W tych warunkach uelastycznienie planowania asortymentowego zlikwidowało wiele jałowych dyskusji pomiędzy Zjednoczeniem, a zakładami w momencie przyjmowania wskaźników dyrektywnych.

Jak się jednak wydaje — system ten — w zakresie wartości produkcji — powinien rozwijać się dalej, albo w kierunku całkowitego zlikwidowania dyrektywnych zadań, albo zastąpienia dyrektyw rocznych przez wieloletnie — na razie na okres 2 lat. Dla uzasadnienia tezy likwidacji dyrektywnych zadań w zakresie produkcji podać można następujące argumenty:

1) Przemysł farmaceutyczny już od wielu lat posiada zdolności produkcyjne znacznie przekraczające zapotrzebowanie krajowe. Nie ma więc obaw, aby rynek krajowy nie został prawidłowo zaopatrzony w leki, tym bardziej że w „Polfie” istnieje od lat silna świadomość społecznego obowiązku w tym zakresie. Dowodem jest systematyczne wykonywanie wskaźników wykonawstwa asortymentowego w ponad 99 proc.

2) W zakresie produkcji przeznaczanej na eksport eksperyment stworzył bardzo silne bodźce intensyfikacji eksportu, bodźce wyraźnie odczuwalne w przedsiębiorstwach, chociażby w postaci nagród eksportowych, uwarunkowanych w czytelnym sposób zarówno od wielkości jak i intensywności eksportu. Inna rzecz, że działałyby one jeszcze silniej, gdyby władze centralne realizowały w stosunku do „Polfy” dwie zasady eksperymentu, które do tej pory nie weszły w życie: zasadę ustalania w skali wieloletniej wskaźnika odpisu z zysku na fundusz rozwoju Zjednoczenia oraz przydzielanie Zjednoczeniu do swobodnej dyspozycji nadwyżki dewizowej ponad ustalone dyrektywnie saldo importowo-dewizowe.

Mniej daleko idący wariant — ustalanie dyrektywnych wartości produkcji w skali wieloletniej uzasadniony jest koniecznością likwidacji przenoszenia napiężeń powstających w danym roku w skali całej gospodarki, czy nawet resortu na każde przedsiębiorstwo. Wymowa limitowania rocznego jest bowiem oczywista: gdy resort otrzymuje bardziej „ambitne” zadania, musi je przenieść na Zjednoczenia, a te z kolei na zakłady, przy czym logika tego systemu jest często nieublagana: najcięższe zadania przypadają najbardziej efektywnie pracującym zakładom, a więc mającym najmniej rezerw produkcyjnych! Tego rodzaju sposób postępowania ignoruje fakt, że np. cykl wdrożenia nowych technologii i nowych wyrobów jest z reguły wieloletni, a jego czasokres odmienny dla każdej branży. Limitowanie wieloletnie pozwoliłoby więc zakładom na spokojniejszą pracę i rekompensowanie ewentualnych niepowodzeń w jednym roku — sukcesami w roku następnym.

Z ustalaniem wskaźników dyrektywnych produkcji związane jest ściśle ustalanie limitu funduszu płac. Zastosowany w „Polfie” system różni się na korzyść od zasad ogólnych w zasadzie tylko tym, że nie przewiduje dodatkowego limitowania zatrudnienia. Korzyść ta ma jednak charakter raczej propagandowy: w istocie bowiem wskaźnik średniej płacy jest na tyle sztywny, że limitowanie funduszu płac oznacza de facto limitowanie zatrudnienia: nie stwarza przedsiębiorstwom możliwości uzasadnionej ekonomicznie subtytuacji pomiędzy pracą żywą i uprzedmiotowioną.

Przy ustalaniu funduszu płac istnieje wyraźna sprzeczność pomiędzy sposobem ustalania wielkości tego funduszu przez władze centralne Zjednoczenia — a wielkościami obiektywnie zapotrzebowanymi przez przedsiębiorstwa.

Fundusz płac dla Zjednoczenia obliczany jest w relacji do wzrostu produkcji liczonej w normatywnych

cenach przerobu. Z punktu widzenia elementów kosztów tworzących normatywną cenę przerobu miernik ten można by uznać za poprawny, a przynajmniej znacznie lepszy od stosowanych dotychczas cen porównywalnych. Wprawdzie procent udziału robocizny w normatywnej cenie przerobu stanowi zaledwie ok. 25 proc., ale ponieważ pozostałe koszty przerobu naliczane są w relacji do robocizny bezpośredniej, relacje międzyasortymentowe „opreżentują” w zasadzie stosunki pomiędzy pracochłonnością wyrobów.

Alte mechanizm wyprowadzający wzrost funduszu płac ze wzrostu produkcji w normatywnych cenach

przes o procentowe przyrosty zatrudnienia.

Ponieważ zagadnienie funduszu płac jest fragmentem szerszego problemu — ogólnego systemu bodźców materialnego zainteresowania — wydaje się celowe poświęcenie chwili uwagi takim powszechnym bodźcom jak: premie pracowników umysłowych, nagrody za efektywność eksportu i fundusz zakładowy.

W zasadach eksperymentu „Polfy” nie udało się tej sfery zagadnień rozwiązać w sposób kompleksowy. Przy premiowaniu pracowników umysłowych obowiązują w „Polfie” przepisy ogólnokrajowe. Zmieniono natomiast przepisy doty-

czące produkcji, podejmowania nowych produkcji i jakości produkcji. Przedsiębiorstwo nie powinno natomiast otrzymywać zadań ilościowych, organizacyjnych oraz dyktujących obniżki kosztów. Dla wykonania zadań ilościowych istnieją już obecnie wystarczające bodźce i sankcje: organizacja przedsiębiorstwa wynika z jego specyfiki i poziomu kadry i ingerencja obca daje z reguły niekorzystne rezultaty; wręcz — jeżeli zysk, którego formalna część składowa jest obniżka kosztów, jest warunkiem uruchomienia funduszu premiowego — to mamy do czynienia z niepotrzebnym dublowaniem zadań.

działalności eksportowej powstają bowiem sytuacje — wynika z ostrego i sztywnego limitowania funduszu płac — w których przedsiębiorstwa nie mogą dokonać bez zasadniczego uszczerbku dla funduszu nagród. Uzyskanie dodatkowego limitu funduszu płac związane jest natomiast często z uruchomieniem niezwykle skomplikowanych pertraktacji i uzasadnień, w które angażowana jest wielokrotnie większa ilość osób kierownictwa zakładów, Zjednoczenia, prezydentów KSR oraz odpowiednich organów związkowych — w przypadku ko-

jest w ogóle możliwe w odniesieniu np. do różnych służb pomocniczych?

Wreszcie kilka słów o funduszu zakładowym. Jest to ulubiony temat literatury poświęconej bodźcom materialnego zainteresowania, która rolę tego bodźca nadmiernie chyba eksponuje — zwłaszcza, jeżeli chodzi o tę część funduszu, która przeznaczona jest na nagrody indywidualne. W praktyce — udział tych nagród w obecnej puli dochodów pracowników jest obecnie nieznaczny; znacznie poważniejszą rolę spełnia fundusz zakładowy w uzupełnianiu funduszy socjalnych.

Jak wiadomo, krajowa polityka rozprawdzania funduszu zakładowego na poszczególne Zjednoczenia streszcza się do przydziału corocznie mniej więcej tych samych procentów udziału funduszu zakładowego w osobowym funduszu płac. Ta twarda konieczność zmusza Zjednoczenie — niezależnie od zmniejszających się co kilka lat systemów tworzenia funduszu — do stosowania identycznej zasady w stosunku do przedsiębiorstw. W rezultacie — w związku z postępującym wzrostem wydajności pracy i niewielkimi przyrostami zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach, które nie ulegają zasadniczej rozbudowie — kwoty absolutne funduszu zakładowego pozostają od lat na mniej więcej tym samym poziomie (wyłączając przypadki niewykonania planu). Z faktem teni pracownicy przedsiębiorstw są na ogół od dawna pogodzeni. Nie interesuje ich też w zasadzie system tworzenia funduszu, a tylko to czy „będzie, czy nie będzie” i w jakiej wysokości.

W tej sytuacji należy się zastanowić, czy fundusz zakładowy nie powinien być rozdzielany przez Zjednoczenie dopiero po zakończeniu roku na kolegium Zjednoczenia, które jako kryteria podziału przyjąłoby: a) wyniki działalności przedsiębiorstwa wynikające z weryfikacji bilansu i analizy kompleksowej, b) wagę i znaczenie przedsiębiorstwa w branży. Celowo nie omawiam w tym miejscu zagadnienia podziału tej części funduszu zakładowego, która przeznaczona jest na budownictwo mieszkaniowe i cele socjalne. Postulat jak najracjonalniejszego wykorzystania tych środków stawia na porządku dziennym dyktando, czy środki te może wykorzystywać przedsiębiorstwo — czy też może dopiero Zjednoczenie.

Eksperymenty — zamiary i efekty

Eksperyment trzeba rozwijać

STANISŁAW BUKOWSKI

przerobu — obojętne, czy w stosunku wprost proporcjonalnym, czy z zastosowaniem współczynnika regresyjnego — prowadzi do wyników fałszywych. Podobnie zresztą ma się sprawa obliczania wskaźnika wzrostu wydajności pracy, obliczanego jako stosunek wartości produkcji w normatywnych cenach przerobu do ilości zatrudnionych. Z systemu tego wynika bowiem, że wzrost lub spadek produkcji wynika wyłącznie z wzrostu lub spadku wydajności pracy, co odpowiada wprawdzie tylko w niewielkiej mierze.

Przemysł farmaceutyczny — podobnie jak i przemysł chemiczny — jest bowiem przede wszystkim przemysłem aparaturowym, a w przemyśle tego typu wzrost produkcji wynika przede wszystkim z wydajności technologicznych, niezależnych w dużej mierze od zatrudnienia. Przykładowo: obsada tanków fermentacyjnych jest wielkością stałą, a specyfika procesu fermentacyjnego wykaże, że możliwe są tu poważne — większe niż przy syntezie chemicznej — przyrosty wydajności technologicznych: typowe są tu również wahania w wydajności procesu nie występujące w czystej chemii. Zgodnie z logiką obecnego systemu przydzielania funduszu płac zakład może sobie pozwolić na wzrost zatrudnienia wcale go nie potrzebując, lub — gorzej — powinien by zwalniać ludzi w przypadku pogorszenia się wydajności technologicznej: w obu przypadkach o obiektywne potrzeby wynikające z obsady stanowisk są natomiast identyczne.

W konkluzji — wydaje mi się, że system obecny jest silnym anty-bodźcem racjonalnego prowadzenia produkcji, zwłaszcza w zakładach o przewadze produkcji eksportowej, mającej przecież naczelną priorytet gospodarczy. Zdając sobie sprawę z trudności rozwiązań pozytywnych, zwłaszcza w okresie, kiedy społeczny wzrost wydajności pracy jest hasłem dnia — pozwalam sobie zaproponować rozważenie następujących rozwiązań: 1) limitowania funduszu płac w skali np. 2-letniej. Pozwoliłoby to przedsiębiorstwom na zmniejszenie błędów wynikających z działania obecnego systemu przez odpowiednie rozłożenie nie koniecznych przedsięwzięć w dłuższym okresie: 2) przydzielanie funduszu płac w powiązaniu z wielkościami z sumy: weryfikowanych norm technicznych uzasadnionych, tam gdzie ilość zatrudnionych kształtuje się rzeczywistie w proporcji do wzrostu ilościowego produkcji, paszportów obsady stanowisk i etatów, weryfikowanych np. przez Zjednoczenie i zmieniających w ślad za zmianami w technologii pracy.

Zdając sobie sprawę z pracochłonności ostatniego rozwiązania uważam je za najbliższe prawdy obiektywnej: jakkolwiek trudne byłoby ono w realizacji — prace nad nim powinny być podjęte — oczywiście przy założeniu społecznej konieczności utrzymania limitowania funduszu płac. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa najkorzystniejsze jest bowiem trzecie rozwiązanie — skasowanie limitowania w ogóle. Ponieważ rozwiązanie to — docelowo rzecz biorąc — nie może być kwestionowane, należy zastanowić się, czy już obecnie w niektórych Zjednoczeniach — czy nawet zakładach — nie dojrzwają warunki do eksperymentalnego wprowadzenia takiego rozwiązania.

Uzasadnienie powyższej tezy jest następujące: 1) jeśli produkcja eksportowa ma priorytet nadzwyczajny, to nie powinno się dla niej stwarzać barier ograniczających. Produkcja eksportowa jest z reguły bardziej pracochłonna: wymaga starannej technologii, bardziej jednostkowych i bardziej pracochłonnych opakowań; 2) można by skasować limitowanie funduszu płac eksperymentalnie w niektórych tylko zakładach Zjednoczenia, np. w tych, w których produkcja eksportowa ma ponad 50 proc. udziału w całości produkcji; 3) można przeciwstawić tendencjom do nadmiernego wzrostu zatrudnienia za pomocą mechanizmów ekonomicznych, np.

czego tworzenia funduszu zakładowego i nagród eksportowych, przy tych ostatnich — również i przepisy dotyczące ich podziału.

Nie ustosunkowując się do działania wyżej wymienionych bodźców w kontekście: bodźce syntetyczne — bodźce wyspecjalizowane i przyjmujące istnienie wszystkich tych bodźców w ich obecnym wymiarach, pragnąłbym wypowiedzieć kilka krytycznych uwag na temat mechanizmu ich funkcjonowania.

Wprawdzie hierarchiczny system zadań zawarty w systemie premiowania pracowników umysłowych jest niewątpliwie zamaskowanym zwiększeniem ilości wskaźników dyrektywnych otrzymywanych przez przedsiębiorstwo — ale zgodzić się chyba trzeba z określeniem prawem ingerencji Zjednoczenia w operatywną działalność przedsiębiorstwa. Ważne jest jednak prawidłowe określenie zagadnień, na które Zjednoczenie powinno lub nie powinno oddziaływać. Moim zdaniem zadania powinny dotyczyć tych sfer działalności przedsiębiorstwa, w których ogólny bądź branżowy system zarządzania nie stwarza jeszcze dostatecznie silnych bodźców. Do sfery tej zaliczyłbym zagadnienia wprowadzenia nowych metod tech-

niczne zastrzeżenia budzi również praktykowanie obecnie formy realizacji metody punktowej. Zawiera ona sprzeczność pomiędzy koniecznością dawania zadań na krótkie okresy czasu a faktem, że właściwym kryterium oceny pracy pracowników umysłowych, zwłaszcza personelu kierowniczego może być tylko okres długi (chyba 1 rok). Nie zdaje w praktyce egzaminu postulat rozdzielania zadań przed rozpoczęciem kwartału: zmienność sytuacji produkcyjnych często zmusza do zmiany tych zadań, gdyż sztywne ich wykonywanie mogłoby być wręcz szkodliwe bądź nieekonomiczne. System jest wreszcie wielce pracochłonny.

Wadą obecnego systemu bodźców materialnego zainteresowania jest sztywność ograniczenia puli premii i nagród. Wprawdzie regulamin podziału nagród eksportowych, ustalony przez Ministerstwo dla Zjednoczenia przewiduje możliwość przenoszenia funduszu nagród na fundusz zakładowy, ale tylko w przypadku gdy fundusz jest zbyt niski. Nie widziałbym nic złego w zezwoleniu generalnym przenoszenia części funduszu nagród eksportowych nie tylko na fundusz zakładowy, ale i na fundusz płac. W przedsiębiorstwach o dużym u-

nieznaczności zwolnień pracowników, zwłaszcza jeśli przypadają one na niekorzystny kalendarzowo termin (zima, mrozy itp.).

Regulamin podziału nagród eksportowych nakłada na dyrektora przedsiębiorstwa obowiązek dokumentowania przydziału nagród bezpośrednim lub pośrednim udziałem pracowników w eksporcie. Jest to przepis zbyt formalistyczny — przynajmniej dla przedsiębiorstw o poważnym procencie udziału produkcji eksportowej w całości produkcji. Należy się chyba zgodzić z tezą, że w takich przedsiębiorstwach każdy pracownik przyczynia się w jakimś stopniu do intensyfikacji eksportu i pozostawia dyktatorowi wolną rękę w sformułowaniu zakładowego regulaminu podziału, co więcej — dać mu możliwość dokonywania elastycznych zmian w takim regulaminie. Co najmniej dyskusyjne są bowiem powstające obecnie sytuacje, w których wysoko kwalifikowani pracownicy — tylko dlatego, że pracują np. w oddziale nie mającym bezpośredniej styczności z eksportem muszą otrzymywać znacznie niższe nagrody od pracowników „bliżej” będących tego eksportu. Zresztą — czy wymierzenie stopnia „oddalenia”

Góra — dół — góra

POSTULATY regionalne zyskują na znaczeniu w miarę, jak ich autorzy uczyniali je bardziej dostrzegając uwarunkowania ogólnokrajowe, kiedy znane im są perspektywiczne plany rozwojowe nie tylko powstające na ich własnym gruncie, lecz zsynchronizowane z programami rozwoju całego kraju, programami rozwoju poszczególnych gałęzi i branż przemysłowych. Kojarzenie tych, jak gdyby różnych prądów, kierowanie ich do jednego głębokiego i nośnego koryta, jest zadaniem wprawdzie trudnym, od pomysłu realizacji którego zależy ostateczny sukces podejmowanych przedsięwzięć. Elementem zaś zasadniczym tego skomplikowanego procesu będzie zawsze dobrze rozumiana aktywność społeczna, permanentna i konstruktywna presja wyborców na swoich kandydatów i reprezentantów w organach władzy ludowej wszystkich szczebli.

Doświadczenia ubiegłych lat pozwalają sformułować wniosek, iż tak pojmowana i tak traktowana aktywność społeczna stopniowo stała się rzeczywistym i nie podlegającym dyskusji dorobkiem naszej demokracji socjalistycznej.

Ogromną rolę do spełnienia w sprawnym funkcjonowaniu tego mechanizmu mają rady narodowe, działalność których znajduje się pod stałą kontrolą wyborców. Z kolei skuteczną działalność rad narodowych jest możliwa jedynie w warunkach wysokiej aktywności społecznej, w warunkach czynnego korzystania wyborców z przysługujących im praw i wywiązywania się z obowiązków obywatelskich.

*

W końcu marca br. we Wrocławiu odbyła się zorganizowana z inicjatywy „Gazety Robotniczej” oraz przy współudziale Klubu Publicystów Prawnych SDP — tak — również czasopiśmi „Gospodarka i Admini-

stracja Terenowa” i wrocławskiego oddziału SDP ogólnopolska sesja dziennikarzy. Spotkanie odbyło się pod hasłem:

„Rola Rad Narodowych jako koordynatorów działalności gospodarczej oraz rolą samorządu mieszkańców — organizatora życia społecznego w miejscu zamieszkania”.

Podstawę do dyskusji stanowiły referaty wprowadzające: przewodniczącego Rady Narodowej m. Wrocławia — prof. B. Iwaszkiewicza o osiągnięciach i doświadczeniach miejskiego samorządu we Wrocławiu, jak również przewodniczącego WRN — mgr B. Ostapczuka o koordynacji poziomej, praktyce i trudnościach formalno-prawnych doświadczeń rad narodowych.

Samorząd mieszkańców, który przechodził w naszym kraju rozmaite ewolucje, obecnie przekształca się w autentycznego organizatora życia społecznego w mieście, regionie, dziedzinie. Referat wprowadzający wyeksponował ze szczególną siłą problem rozwoju miast i roli jednostki. Na pytanie, czy wraz z burzliwym procesem urbanizacji, powstawaniem wielkich kompleksów miejskich i przemysłowych będzie postępował proces alienacji jednostki, czy też przynajmniej ona na siebie współodpowiedzialność za rozwój miast, za kształtowanie nie tylko jego zewnętrznych form, lecz przede wszystkim za formowanie stosunków ogólnoludzkich, stosunków w układzie władza a obywatel — zdecydowanie odpowiadając: „nie”. Nasz ustroju państwowy, nasz model demokracji socjalistycznej. Nie do przyjęcia byłaby propozycja powierzenia wszystkich spraw, wyspecjalizowanemu aparatowi techniczno-administracyjnemu, permanentny wzrost którego pochłaniałby coraz większą część dochodu narodowego. Alternatywą zaaprobowaną przez nasze społeczeństwo stał się więc samorząd.

Wrocław ma szczególnie interesujące doświadczenia w tej dziedzinie. W niektórych dzielnicach miasta istnieje i sprawnie funkcjonuje pełny samorząd społeczny. Nowoczesne formy urbanistyczne (powstawanie mikroregionów) implikują konieczność stosowania odpowiednich form działalności społecznej, która nie ogranicza się bynajmniej wyłącznie do spraw gospodarczych, lecz coraz głębiej sięga złożonej problematyki społecznej. W niektórych rejonach Wrocławia powstały osiedlowe rady wychowawcze o rozległych kompetencjach, czynnie współdziałające z organami administracji publicznej. Jest to tym bardziej istotna i ważna inicjatywa społeczna, jak najbardziej w czasie, gdyż Wrocław stał się prawdziwym miastem młodzieży — akademickiej i robotni-

czej. Przykład Wrocławia ma poważne znaczenie także dla całego regionu, w którym do urn wyborczych pójdzie w tym roku 270 tys. młodych wyborców (w 1965 r. — 120 tys.), czyli ponad 10 proc. ogółu mieszkańców województwa. To ciekawe zbliżenie pozwoliło uczestnikom sesji uświadomić lepiej rolę i znaczenie samorządu mieszkańców, adekwatność stosowanych form jego funkcjonowania wobec aktualnych potrzeb i zadań.

Koordinacja pozioma rad narodowych na Dolnym Śląsku, jej dorobek, trudności i perspektywy — to również temat wykraczający w sposób oczywisty poza ramy problematyki regionalnej. Temat i termin wymagający, jak się wydaje, rozsyfrowania, przełożenia na język potoczny i bardziej komunikatywny. Otóż chodzi w tym przypadku po prostu o metodę, zapewniającą realizację racjonalnego działania gospodarczego, efektywne wykorzystanie majątku i zasobów siły roboczej, występujących na danym terenie.

Doświadczenie wojewódzkiej rady narodowej na Dolnym Śląsku w tej dziedzinie jest szczególnie interesujące, wiąże się ono przede wszystkim z lokalną inicjatywą. Właśnie twórcze podejście czynników regionalnych sprawiło, iż WRN od pewnego czasu aktywnie współdziała z niektórymi resortami i zjednoczeniami przemysłowymi w zakresie rozbudowy poszczególnych zakładów produkcyjnych. Nie jest bynajmniej partnerem biernym, przyjmującym jedynie do wiadomości plany i zamierzenia „góry”. Wszakże z jej inicjatyw powstała filia produkcyjna wielkich zakładów przemysłowych, rozlokowane w małych miastach i osadach. Rada narodowa uczestniczy w kosztach realizacji tych przedsięwzięć i w ten sposób uzyskuje możliwość wpływania na decyzje lokalizacyjne, na rozbudowę obiektów towarzyszących, na kształtowanie polityki zatrudnienia. To właśnie WRN we Wrocławiu wstąpiła z planem, będącym obecnie w toku realizacji, dotyczącym kierowania nakładów inwestycyjnych na rozbudowę tzw. mikroregionów rozwojowych, wzywanych z punktu widzenia interesów zarówno społecznych, jak i w oparciu o rachunek ekonomiczny.

Koncentracja nakładów na obszarach wybranych umożliwia stopniową realizację planu kompleksowego porządkowania miast Dolnego Śląska. Nie chodzi — oczywiście — o wyład miast i osad, chociaż i to jest ważne. Problem natomiast sprowadza się do ukształtowania profilu produkcyjnego oddziałów przemysłowych, do oczyszczenia przedpola dla podejmowanych

przedsięwzięć specjalistycznych i nadanie tym skupiskom ludzkości i kompleksom urbanistycznym nowego oblicza, charakterystycznego dla naszego modelu społeczno-ustrojowego.

Plany perspektywiczne rozwoju regionu, powstające w warunkach dalszej decentralizacji uprawnień zarówno w układzie terytorialnym, jak i produkcyjnym, kształtowane są obecnie w istotny sposób przez czynniki regionalne. Warto przy tym zwrócić uwagę, że o ile region wrocławski (i nie tylko wrocławski) dysponuje dziś własną wizją rozwoju, posiada portfel propozycji dotyczących rozmieszczenia powstających sił wytwórczych na tle konkretnych prognoz demograficznych, o tyle takiej wizji brakuje wciąż naszym zakładom i branżom przemysłowym. Jest to bardzo poważny mankament, utrudniający wciąż efektywne podejście do zagadnienia koordynacji poziomej. Pod tym względem, na co zwracano uwagę na sesji wrocławskiej, pilną potrzebą jest opracowanie wspólnego planu inwestycyjnego (inwestycje skoordynowane), w realizacji którego będą uczestniczyć tak przemysł, jak i organa terenowe.

Z problemem koordynacji poziomej pozostaje w ścisłym związku koncepcja planowania regionalnego i przestrzennego. Jak oświadczył na sesji przedstawiciel Komisji Planowania przy RM w najbliższym czasie ma nastąpić przekazanie wojewódzkiemu radom narodowym części uprawnień dotyczących lokalizacji zakładów produkcyjnych. Sprawy też będzie jeszcze większemu odzwierciedleniu aktywności społecznej. Jest to ze wszelkim miar uzasadnione posunięcie. Problematyka integracji planowania centralnego z planowaniem regionalnym, planowania gospodarczego z planowaniem przestrzennym, planowania ekonomicznego z planowaniem społecznym znajduje się niewątpliwie w centrum dyskusji przedwyborczej. Potwierdza to dyskusja i prezentacja niektórych wybranych problemów z tej dziedziny na wrocławskiej sesji dziennikarzy, która dostarczała bogaty materiał poznawczy, jedynie na pozór dotyczący spraw regionu dolnośląskiego, faktycznie zaś wykraczający poza jego obręb, sięgający centralnych problemów w ich organicznym związku z problemami lokalnymi.

W. W.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Czy właściwy adres?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

kich branżach przemysłu kluczowego, biorących udział w wiosennych targach krajowych. Nawet w przemyśle cukrowniczym, którego produkcja ciągle jeszcze należy do wysoce deficytowych, sporo mniej zręcznych zakładów („Hanka”, „Jutrzenka”, „Pomorzanka”) wprowadziło do swoich ofert smakowite nowaliki, zdolne konkurować z wyrobami „Wedla” i „Wawela”.

Warto specjalnie podkreślić, że postępowi w produkcji zakładów przesłanianych przez „firmy” towarzyszy zarazem dążenie do wzbogacenia asortymentu o wyroby, których nieobecność na rynku jest mniej lub bardziej dotkliwie odczuwana przez klientów. M.in. przemysł lekki wprowadził wiele ciekawych wzorów opracowanych z myślą o młodzieżowej klienteli, przemysł dziewiarski ponadto uzupełnił swoją ofertę o wyroby gorsciarskie i północznicze o standardzie znanym polskiej klienteli z wystaw komisów, chemia zaprezentowała szminki dobrej jakości (narseskie). Swojego rodzaju sensacją była ekspozycja wzorów mebli pojedynczych, o pomysłowych rozwiązaniach zdolnych zainteresować lokatorów małych mieszkań. Wystawę tych wzorów — tymczasem jeszcze wystawę — zorganizowała Centrala Handlu Meblami.

*

Na ostatnich targach mieliśmy okazję poznać różne organizacje handlowe w roli organizatorów produkcji rynkowej. Do niedawna właściwie tylko „Społem” występowało z ciekawymi, niekiedy kapitalnymi inicjatywami, zmierzającymi do rozszerzenia działalności handlowej, produkcyjnej i usług. Po ostatnich targach pozycja „Społem” jako najbardziej ambitnej organizacji handlowej nie wydaje się wprawdzie jeszcze zagrożona, niemniej trzeba z uznaniem odnotować, że inne organizacje, to i zarówno handlu detalicznego, jak i hurtowego, też zaczęły przejawiać wiele inicjatyw. M.in. CRS „Samopomoc Chłopska” zaprezentowała się w czasie „Wiosny-69” jako organizator produkcji mało efektywnej, pracochłonnej, a niezwykle potrzebnej w handlu wielkim i w punktach skupu.

W tej tak potrzebnej imprezie, jaką są targi krajowe, na pewno dość już daleko odeszliśmy od propagandowego wystawianictwa i handlowej improwizacji. Targi mają w coraz większym stopniu charakter imprezy handlowej. Handel z całą konsekwencją i uporem, wykorzystując w tym celu m.in. Państwową Inspekcję Handlową, stara się zniechęcić producentów do oziębienia swoich ofert wzorami, które z różnych przyczyn nie mogą być powielone w produkcji przemysłowej. Taką a nie inną postawą handlu najwyraźniej sprzyja poprawie wzornictwa przemysłowego wyrobów kontraktowanych na targach krajowych, postępowi w technice i technologii produkcji wyrobów finalnych i — co ważne — także półfabrykatów. O atrakcyjności oferty m.in. przemysłu dziewiarskiego, obuwniczego, i galanterii skórzanego przesądziło w niemalym stopniu użycie nowoczesnych surowców, o lepszych walorach użytkowych i estetycznych.

Dążenie handlu do zapewnienia targom krajowym charakteru przeglądu aktualnych możliwości przemysłu pracującego na potrzeby rynku wyzwała inicjatywę nie tylko producentów, także i w samym handlu. Sprzyja ponadto nadaniu targom krajowym wyższej rangi. Im wierniej bowiem ilustrowały one rzeczywiste możliwości produkcyjne przemysłu artykułów konsumpcyjnych, tym silniej interesują nasze centra handlu zagranicznego i bratnie kraje socjalistyczne. Na ostatnich targach pojawiły się nawet ekipy kupców z państw zachodnioeuropejskich w celu zdobycia lepszej orientacji o produkcji tych branż przemysłowych, które są słabo reprezentowane na międzynarodowych imprezach handlowych.

*

Postęp jest widoczny zarówno w produkcji, jak i w pracy handlu oraz w sposobie wykorzystania targów krajowych. Jednocześnie pozytywne oceny poznaliśmy „Wiosny-69” jest jednakże niemożliwa z uwagi na pewne niepokojące zjawiska, jakie wystąpiły na ostatnich targach. Ocena ich jest tym trudniejsza, że rozdzieli się w subiektywnym odczuciu przedstawicieli niektórych branż przemysłowych z troski o rynek, o klienta.

Problem polega na tym, że dążenie do wzbogacenia asortymentu i polepszenia jakości w przemyśle lekkim, głównym wystawcy na targach wiosennych obserwuje się w zasadzie przeważnie w grupie wyrobów droższych. Właściwie tylko jedno zjednoczenie przemysłu lekkiego wprowadzające do oferty wiele nowalijek jednocześnie stara się o rozwijanie produkcji stosunkowo najtańszych wyrobów bawełnianych i zarazem dba o poprawę ich walorów użytkowych i estetycznych. Myślę o przemysle dziewiarskim, który na przestrzeni ostatniego zwłaszcza roku podjął niemal wszystkie dla po-

lepszenia konstrukcji i rozszerzenia wzornictwa podstawowych wyrobów bawełnianych (bielizny męskiej i dziecięcej, koszulek gimnastycznych, bluzek itp.). Jakkolwiek produkcja tego przemysłu jest wysoce deficytowa, zgodnie z oceną handlu zapotrzebowanie rynku na wyroby dziewiarskie jest pokryte w około 60-70 procentach.

Inne branże przemysłu lekkiego, biorące udział w targach wiosennych sprawiają wrażenie zainteresowanych nade wszystkim polepszeniem jakości i rozszerzeniem asortymentu wyrobów droższych. Np. w ekspozycji przemysłu obuwniczego na tle efektywnej i bogatej kolekcji kozaczek skórzanych wprost zastanawia niki postępowi we wzornictwie i konstrukcji obuwia tekstylnego. Zwraca się, że na poprzednich targach obuwie filcowe i w ogóle obuwie tekstylne wyróżniało się atrakcyjnymi wzorami. Sensacją „Wiosny-69” były rewelacyjne „tatrzańki” ze Złotoryi, notabene nie pojawiły się w ogóle na rynku, chociaż ten typ obuwia filcowego mógł konkurować z kozaczkami z deficytowej podołki skóry.

Ponoć, gdyż kluczowy przemysł, wprawdzie niezmienne narkę na kłopoty ze skórą, a jednocześnie usilnie dba o to, aby zainteresować handlowców przede wszystkim obuwem skórzonym. I tak np. kozaczki damskie ze skóry przemysł prezentował handlowcom w 37 wzorach, młodzieżowe zaś kozaczki skórzane w 10 wzorach, natomiast kozaczki tekstylne (głównie filcowe) tylko w 7 wzorach, a botki „a2” w trzech wzorach.

Proponuje te są zbyt wymowne, aby je komentować. Dodajmy jeszcze, że przy ograniczeniu wyboru wzorów obuwia tekstylnego do minimum zapotrzebowanie handlu nie zostało pokryte. Z uwagi na deklarowany przez przemysł deficyt mocy przerobowych w zakładach, specjalizujących się w produkcji obuwia tekstylnego. Nic w tym, szczególnie mówiąc, dziwnego. Przemysł od pewnego czasu wprowadza do tych zakładów obuwia droższe, skórzane i ze skąy. M.in. fabryka obuwia w Oleśnicy znana od lat z produkcji obuwia tekstylnego rozszerzyła asortyment o kozaczki ze skąy i obuwie skórzane. Inna z kolei fabryka (w Częstochowie) w ogóle zrezygnowała z produkcji obuwia tekstylnego.

Tego rodzaju praktyki dość trudno wytłumaczyć. Szczególnie, że przemysł kluczowy zawzięcie broni tezy o deficycie nie tylko skór, ale i mocy przerobowych w zakładach obuwniczych. Pewne jest, że nie są one niedoświadczane, ale — zakład obuwia? Niby też ma ograniczone możliwości produkcyjne, ale przecież rozszerzeniu tych możliwości nie sprzyja podejmowanie przez kluczowy przemysł produkcji obuwia „wyborowego”, wytwarzanego w krótkich seriach i o pracochłonnym wzorach. Inicjowanie tego rodzaju produkcji może co najwyżej prowadzić do zwiększenia deficytu obuwia wszystkich rodzajów. Zwraca się, że coraz więcej zakładów w przemyśle skórzonym zdradza chęć rozwijania produkcji „modelowej”.

Np. Chelmek, specjalizujący się od lat w produkcji obuwia męskiego i chłopięcego wystąpił w czasie „Wiosny-69” z kolekcją obuwia damskiego, oczywiście — wyborowego. „Podłah”, które zamierzało specjalizować się w produkcji obuwia sportowego też rozszerzyło ostatnio asortyment o damskie obuwie — luksusowe.

Kiedy poszczególne zakłady rezygnują ze swojej specjalności i rozszerzają asortyment produkcji, deficyt obuwia nie będzie się zmniejszał, przeciwnie.

Nie chciałabym zostać źle zrozumiana. Dlatego spieszę z zapewnieniem, że obojętne nie mam nie przeciwko podejmowaniu przez kluczowy przemysł produkcji obuwia o aktualnie najbardziej modnych fasonach i wzorach, produkowanego w krótkich seriach i o cenach dostosowanych do możliwości najlepiej zarabiających. Moda jest modą. Kto nie stosuje się do jej zaleceń — ten może narazić się na kłopoty ze zbytem w warunkach niezapokoju ilościowych potrzeb rynku. Zgromadziłyśmy sporo doświadczeń dowodzących potrzeby nadążania przemysłu za modą. Czy jednak wielki przemysł ma wprowadzać do produkcji także i wzory będące efermerycznym kaprysem mody? Czy wielki przemysł jest predestynowany do tego, aby rozwijać produkcję obuwia luksusowego? Zaznaczam, chodzi o przemysł, który nie jest w stanie zaspokoić zapotrzebowania na standardowe obuwie, które też powinno być produkowane w zgodzie z modą, ale w seriach przemysłowych i cenach dostosowanych do możliwości klientów o przeciętnych dochodach.

Wydaje się, że polska klientela oczekuje od kluczowego przemysłu przede wszystkim obuwia o dobrym standardzie typu „buty do chodzenia”. Produkcja tego rodzaju obuwia w żadnym razie nie może być ograniczana na rzecz butów w wydaniu luksusowym, co nie znaczy, że na naszym rynku powinno brakować obuwia droższego. Z tym jednak, że produkcja obuwia luksusowego mogła, a przynajmniej powinna, zajmować się małe wytwórnie. W żadnym razie nie powinien zajmować się taką produkcją wielki przemysł, zwłaszcza zaś wówczas, gdy może to robić tylko kosztami zmniejszania dostaw na rynek obuwia najtańszego, jakim jest w naszych warunkach obuwie tekstylne.

Za podejmowaniem produkcji obuwia luksusowego przez małe wytwórnie przemawia inny jeszcze argument. Wielkie fabryki są z natury rzeczy mniej elastyczne, także i wtedy, gdy parają się obuwem modowym. Przykłady? Oferowane przez przemysł skórzany ostatnio kozaczki o cholewce sięgającej za kolana mogą być dostarczone na rynek dopiero w III kwartale tego roku, czyli jako przysłowiowa musztarda po obiedzie. Z tej oto przyczyny, że „wielki krawiec” z zapalem lansują spódnice i bawłniane kombinizony dla kobiet. Ten typ odzieży eliminuje kozaczki, a zwłaszcza zaś owe szeroko reklamowane „nadkożaczki”.

Mamy przedziwną sytuację w przemyśle skórzonym. Nie ma kto robić obuwia tekstylnego, w tym i obuwia ortopedycznego zalecanego przy niektórych zawodach, natomiast nie brak producentów skórzanych inicjujących produkcję „nadkożaczek”, obuwia luksusowego i wyborowego.

Niemniej osobliwie przedstawia się sytuacja w przemyśle odzieżowym. „Wiosna-69” przyniosła nam zapowiedź powstania na rynku deficytu najbardziej podstawowych asortymentów odzieży w rodzaju koszul kretonowych i flanelowych, bielizny nocnej z tkanin, ubrań roboczych, spódnice, bluzek. Słowem, tych rodzajów odzieży, których życie nie wymaga posiadania drogiej masy maszyn prasowniczych i innych specjalnych maszyn, na brak których wyrzekają nas „wielki krawiec”. Stoliczne Zjednoczenie Przedsiębiorstw Handlu Artykułami Przemysłowymi wróciło z wiosennych targów z nieprzyjemnymi zamówieniami nawet na szkolne spódniczki dziecięce, nie mówiąc już o innych jeszcze mniej skomplikowanych asortymentach odzieży w rodzaju np. piasek kąpielowych.

Kluczowy przemysł odzieżowy i koordynowane przez niego zakłady drobnej wytwórczości dysponują, jak się okazuje, ograniczonymi możliwościami produkcji asortymentów potrzebnych na rynku w dużych ilościach. I których klienteli najczęściej poszukują w sklepach z odzieżą.

Brak mocy przerobowych?

Nie wydaje się, aby akurat przemysł odzieżowy odczuwał szczególnie ostry deficyt mocy przerobowych skoro chętnie zwiększa ofertę np. garniturów męskich, a w żaden sposób nie może wygospodarować potencjału potrzebnego dla rozszerzenia produkcji marynarek i spodni. Te same zakłady, które deklarują, że w ogóle nie mogą zwiększyć produkcji, zamawiają na spódniczki szkolne. Jednocześnie szukają handlowców skłonnych zamówić większe ilości „modelowych” sukienek dziewczęcych. Zakład, specjalizujący się w szyciu podkocy nie ma mocy przerobowych umożliwiających wykonanie zamówienia na piasek kąpielowe, ale skwapliwie proponuje dostawę podkocy dziewczęcych w cenie 840 zł (słownie: osiemset czterdzieści). Inne zakłady w żaden sposób nie mogą „wygospodarować” potencjału potrzebnego dla zwiększenia dostaw do handlu bluzek dziewczęcych, ale nie mają takich problemów, gdy w grę wchodzi zamówienie na odzież dziecięcą o cenach nowości.

Przemysł odzieżowy sprawia wrażenie głęboko przekonanego, że jest powołany do wyższych celów niż zaspokajanie potrzeb przeciętnego klienta. Nie uszczępli w wprowadzaniu do swojej kolekcji asortymentów odzieży dziecięcej sprawiających wrażenie bardzo drogiej w porównaniu z oferowanymi przez koordynowane przez siebie zakłady drogiej wytwórczości. „Sawa”, zakład przemysłu kluczowego proponował handlowcom kurtkę dziecięcą w cenie 730 zł. Spółdzielcy producent, któremu „Sawa” patronuje oferował piasek dla dziecka w tym samym wieku w cenie 600 zł. Też wysokie, ale niższe w porównaniu z wyrobem kluczowego przemysłu, wykonanym z podobnej tkaniny. „Miś” umieścił w swojej kolekcji piasek dla dziecka w cenie 500 zł, „Sawa” zaś proponowała kurtkę w cenie 840 zł. Porównanie kolekcji tych dwóch zakładów, specjalizujących się w szyciu okryć dziecięcych sprawiło osobliwie wrażenie. Odzież z „Sawy” była znacznie droższa, chociaż nie przewyższała oferowanej przez mały zakład, jakim jest „Miś” walorami estetycznymi i sztyla była z podobnych tkanin.

Ciekawe, jakimi przesłankami kieruje się kluczowy przemysł adresując swoją produkcję do klienta o dochodach, by nie rzec najwyższych dochodach. Sygnały z handlu w żadnym razie nie upoważniają „wielkich krawców” do wniosku, że trzeba pilnie rozwijać np. produkcję odzieży dziecięcej o cenach nowości. Handel od dawna sygnalizuje trudności ze zbytem odzieży dziecięcej, jakkolwiek sprzedaje jej znacznie mniej niż odzieży dla dorosłych. Np. w ub. roku przemysł odzieżowy dostarczył do handlu 290 tys. sztuk okryć dziecięcych ocieplonych wobec ponad miliona sztuk okryć przeznaczonych dla młodzieży, chociaż dorodzi młodzieży rzadziej zdobywają się na kupno piasek zimowego. Dzieci zaś, wiadomo, rosną i im rodzice niemal co rok muszą sprawić nowy przydziewek na zimę. A przecież tych piasek dziecięcych przemysł mało produkuje, handel zaś sprzedaje ich mniej niż okrycie dla dorosłych. Przyczyna? Są drogie, zbyt drogie, jak na możliwości przeciętnej klienteli, a na domiar wszystkiego oszczędnościowo sztywne nie zawsze może włożyć

sweterek pod piaseczek z uwagi na zbyt wąską rękawicę.

W ogóle struktura asortymentowa produkcji „wielkich krawców” jest przedziwna. Spódnice damskie i dziewczęcych przemysł dostarcza do handlu mniej niż podkocy. Pierwsze w ilości 270 tys. sztuk są do starczane do handlu, drugie zaś w ilości 350 tys. sztuk. Z kolei bluzek przemysł proponuje ledwie 30 tys., tyle, ile potrzebuje jedna tylko organizacja handlu detalicznego (CRS „Samopomoc Chłopska”). Czy może więc dziwić, że handlowcy mieli kłopoty z kupnem bluzek? Kobiety na przekór przemysłowi zwykły rozpoczynać uzupełnianie garderoby od nie lubianych przez „wielkich krawców” spódnice i bluzek, nie zaś o natrętnie im reklamowanych kreacji wizytowych i modelowych.

Truizmy? Oczywiście. Od dawna wiadomo, że struktura dostaw z przemysłu odzieżowego nie jest dostosowana do potrzeb najliczniejszej grupy klienteli tego przemysłu, co prowadzi do okresowych trudności w zbycie konfekcji z tkanin. A przecież z uporem godnym lepszej sprawy „wielki krawiec” preferuje w swojej produkcji drogie asortymenty, na które popyt jest ograniczony. A co gorzej, sądząc po ostatniej ofercie przemysłu odzieżowego dla najbardziej zamożnych klientów „wielki krawiec” wygospodarował nieważko kosztom ograniczenia dostaw asortymentów tańszych, a także i tych, po które klient najczęściej zgłasza się do handlu: koszule męskie i chłopięce, bielizna nocna z tkanin, ładna a tania odzież dziecięca i inne masowo nabywane wyroby.

Można by zapytać, dlaczego handel nie usiłuje przeciwstawić się tym tendencjom, gdyby nie pewne „ale”. Przemysł odzieżowy nie przemija się specjalnie ani rozszerzeniem asortymentu taniej konfekcji, ani też polepszeniem jej walorów estetycznych. Na ostatnich targach np. handlowcy nie mieli właściwie możliwości wyboru atrakcyjnych wzorów spódnice i bluzek. Kolekcja opracowana przez kluczowy przemysł odzieżowy i koordynowane przez niego zakłady obejmowała ponad 800 wzorów, ale bluzki przedstawiono tylko w 6 wzorach, w tym 2 wzory bluzek flanelowych, natomiast wzorów spódnice damskich i dziewczęcych producenci przygotowali „a2” cztery.

Wybór można, jak widać, handlowcom narzucić. Nie znaczy to, naturalnie, że handlowcy zabiegają o usunięcie z kolekcji, z przemysłu dostaw tańszych asortymentów. Nie ma potrzeby ugięć, że handlowcy przepadają za droższą konfekcją. Wola sprzedawać sukienki niż spódnice. Wola wypełnić sklepy okryciami z tkanin laminowanych i ortakionu niż bluzkami, bielizną pościelową, koszulami nocnymi, piżamami i tańszą konfekcją dziecięcą. Jakkolwiek, wiedząc, że klienteli częściej pytają o piasek niż o piasek. Dlaczego?

Proste. Przy sprzedaży tańszych asortymentów odzieży trzeba więcej wysiłku. A także i miejsca. Sieć sklepów z odzieżą (i obuwem) wzrasta znacznie wolniej niż obroty w handlu konfekcją. A ponadto dodajmy, że tańsza konfekcja wymaga odpowiednio pojemnych magazynów.

*

Od co najmniej dwóch lat wartość obuwia i odzieży dostarczanych do handlu rosła szybciej w porównaniu z ilościowym wzrostem dostaw. Zjawisko to do pewnego stopnia uzasadnione jest poprawą jakości i rozszerzeniem asortymentu, w stopniu daleko poważniejszym niż skłonił jesteśmy sądzić, o rosnącej dysproporcji między ilościowym i wartościowym tempem dostaw na rynek wielu artykułów przemysłu lekkiego przesadza ograniczanie lub „tylko” nierozwijanie produkcji tanich asortymentów. Z tych właśnie przyczyn musi niepokoić rosnące skłonności przemysłu do kierowania produkcją pod adresem lepiej i najlepiej zarabiających klientów. Nie wydaje się bowiem, że ta właśnie grupa klienteli powinna głównie interesować wielki przemysł i handel, że tylko o poprawę jakości wyrobów przeznaczonych dla dobrze sytuowanych przemysł powinien intensywnie zabiegać.

W naszym przemyśle i w handlu wiele zmienia się na korzyść. Chodzi obecnie głównie o to, aby te pozytywne zmiany mogły docenić także nasze społeczeństwo. W tym celu konieczna jest, wydaje się, poważna i pogłębiona analiza obrotów przez przemysł i handel kierunków działania. Nie ulega wątpliwości, że zasygnalizowany problem dotyczy nie tylko przemysłu lekkiego i handlu artykułami tego przemysłu. Przemysł spożywczy po wprowadzeniu na rynek np. mrożonych warzyw i owoców ograniczył dostawy na rynek tak podstawowych jarzyn, jakimi są: kapusta, kiszona ogórki, marchew, a nawet buraki. Są to najtańsze z dostępnych na naszym rynku jarzyn. Czy przypadek sprawił, że zniknęły ze sklepów owocowo-warzywnych? Podobnych przykładów można przytoczyć, oczywiście, znacznie więcej. Świadczy o one o dość swoistym pojmowaniu przez przemysł i handel potrzeb rozszerzania asortymentu towarów rynkowych i systematycznym dążeniu do polepszenia ich jakości. Lepiej nie zawsze musi oznaczać „droższe”.

BARBARA WISNIEWSKA

Z SEJMU

Sprawy transportu

Komisja Komunikacji i Łączności wysłuchała informacji o aktualnym stanie realizacji dezyderatów uchwalonych przez Komisję w okresie IV kadencji Sejmu, skierowanych pod adresem Ministerstwa Komunikacji oraz postulatów i wniosków zgłoszonych w toku kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych. Informację przedstawił minister komunikacji — Piotr Lewiński.

W czasie IV kadencji Sejmu Komisja Komunikacji i Łączności uchwała 23 dezyderaty pod adresem Ministerstwa Komunikacji; dezyderaty te dotyczyły przede wszystkim: budowy, modernizacji i remontów dróg, bezpieczeństwa ruchu drogowego, rozbudowy bazy materiałów kamiennych i zwiększenia produkcji materiałów drogowych, budowy i elektryfikacji linii kolejowych, modernizacji i rozbudowy dworców, wiaduktów PKP oraz budowy wiaduktów, przejazdów dwupoziomowych.

W czasie kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych skierowano do resortu ok. 5 tys. wniosków, z których większość dotyczyła działalności PKS, Centralnego Zarządu Dróg Publicznych, Centralnego Zarządu Handlowo-Przewozowego, 90 proc. wniosków, które wpłynęły do resortu, zostało skierowanych do realizacji.

W czasie posiedzenia dokonano także przeglądu aktualnej sytuacji transportowej w kraju.

Na pytania posłów dyrektor Centralnego Zarządu Handlowo-Przewozowego — Kazimierz Ratajski, stwierdził m. in., że w związku z nowym atakiem zimy w ostatnim okresie wystąpiły trudności zarówno w kolejowych przewozach pasażerskich, jak i towarowych. Zaległości w przewozach towarowych w okresie od 1 stycznia do 28 lutego br. wynosiły około 4,5 mln ton w stosunku do ustaleń planu, w marcu niedobory te pogłębiły się o 1,2 mln ton.

Wydane ostatnio zarządzenie Prezesa Rady Ministrów w sprawie zabezpieczenia planowych przewozów na PKP w roku bieżącym zobowiązuje Ministerstwo Komunikacji do maksymalnego podniesienia zdolności przewozowej kolei, a klientów kolei — do podniesienia dyscypliny w zakresie terminowego zwrotu nieuszkodzonych wagonów. Ponadto zarządzenie przewiduje przerzucenie części ładunków na transport samochodowy.

Zastępca Dyrektora Zjednoczenia PKS — Ryszard Orłowski: Już w okresie IV kwartału ubiegłego roku PKS, przysięgła do przewozu od kolei ponad 2 mln ton ładunku, a w okresie stycznia i lutego br. dalszych 800 tys. ton. Dla usprawnienia pracy przewozowej PKS podejmuje organizację i przejmowanie całości ładunków na niektórych stacjach ogólnego użytku. Przewiduje się, że w roku bieżącym przejmie ona organizację przeładunków na 47 stacjach kolejowych.

Dyrektor Departamentu Inwestycji w Ministerstwie Komunikacji — Edward Kopiczki: Problemy komunikacji były w ubiegłym roku przedmiotem obrad prezydium wojewódzkich rad narodowych lub sekcji plenarnych rad narodowych m. in. w Poznaniu, Bydgoszczy, Krakowie i Warszawie. Ostatnio Komitet Wojewódzki PZPR w Katowicach poświęcił plenarne posiedzenie problemom komunikacji i transportu. Na plenum tym, w zakresie usprawnień organizacyjnych za czołowe zadanie uznano tzw. „walkę o wagon”, a więc szybkie rozładowywanie wagonów kolejowych i maksymalne skracanie przestoju na stacjach lub bocznicach. Program inwestycyjny województwa katowickiego przewiduje poważne zwiększenie nakładów; będzie on przedmiotem prac specjalnej Komisji międzyresortowej.

Wicedyrektor zespołu w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów — Zbigniew Wojtkowski: Międzyresortowa komisja powołana dla zbadania spraw transportu wysunęła już szereg wniosków. W wyniku tego Komisja Planowania przy Radzie Ministrów podjęła już szereg decyzji dotyczących m. in. zwiększenia importu wagonów i samochodów jeszcze w bieżącym roku, zwiększenia dostaw materiałów hutniczych i drewna dla kolei, jak również części zamiennych zarówno w produkcji krajowej, jak i z importu.

Nakłady inwestycyjne dla kolei przeznaczone będą w najbliższych latach przede wszystkim na zlagodzenie dysproporcji między zadaniami przewozowymi a stanem taboru i sprzętu, na poprawę stanu technicznego i dalszą modernizację pracy transportu.

W dyskusji poseł Józef Ciupkiński stwierdził m. in., że w ciągu minionych 4 lat stosunkowo niewiele zmieniło się na lepsze w dziedzinie transportu i komunikacji. Praca resortu komunikacji uzależniona jest od stanu technicznego sprzętu, którym resort dysponuje. A ten stan techniczny, zarówno w odniesieniu do nawierzchni dróg czy torów, jak taboru kolejowego czy samochodowego, nie może zadowalać.

Wydaje się, że jedną z podstawowych przyczyn trudności, jakie ma do przezwyciężenia komunikacja i transport, jest brak koordynacji, brak ściślejszej współpracy między producentem maszyn i urządzeń a użytkownikiem, czyli między przemysłami ciężkim i maszynowym a resortem komunikacji. Niedobrze się stało, że inne re-

sorty, poza Ministerstwem Komunikacji, nie rozliczyły i z Komisją z realizacji uchwalonych pod ich adresem dezyderatów.

Mimo wielokrotnie poruszanego problemu braku części zamiennych do taboru samochodowego, nie notuje się poprawy sytuacji w tej dziedzinie. Przemysł, w oparciu o dokładną znajomość potrzeb powinien wreszcie prawidłowo rozwinąć produkcję tych części.

Rokrocznie wydatkujemy bardzo poważne kwoty na akcję zimową na drogach. Stale odczuwa się brak dostatecznej ilości odpowiedniego ciężkiego sprzętu do walki z gołolodnią i śniegami. Przeprowadzić trzeba rachunek ekonomiczny, biorąc z jednej strony pod uwagę wzrastające z roku na rok koszty akcji zimowej oraz strat spowodowane trudnościami transportowymi w okresie zimy, a z drugiej — koszty związane z zagwarantowaniem dostaw odpowiedniego sprzętu do akcji zimowej na drogach. Rachunek taki wykazuje z pewnością, że opłaca się stworzenie parku sprzętu nowoczesnego, wysoce sprawnego technicznie, który wchodziłby do akcji w sytuacji alarmowej.

Przewodniczący obradom poseł Edmund Ujma: Uchwalając dezyderaty zarówno pod adresem Ministerstwa Komunikacji, jak i innych resortów, Komisja miała na celu przyzyskanie resortowi z pomocą poprzez wskazanie braków i niedomagań w jego pracy, poprzez przekazywanie społecznej oceny pracy resortu dokonywanej w czasie spotkań z wyborcami.

Problemy komunikacji rozpatrywać trzeba w całokształcie gospodarki narodowej i wtedy uwidacznia się, jak wiele w ciągu minionych 4 lat zmieniło się na lepsze. Przez długi czas stało się wręcz problemem było zapewnienie dostaw środków trakcyjnych dla kolei. W tej kadencji problem ten został rozwiązany. Rozwiązana została sprawa dostaw szyn, uległa poprawie sytuacja w dziedzinie konserwacji nawierzchni torowych.

Stosunkowo najmniej pomyślnie kształtują się sytuacja transportu samochodowego. Komisja wielokrotnie rozpatrywała ten problem, zwracając uwagę na duże opóźnienia w rozbudowie zaplecza technicznego, na brak części zamiennych, na niedostateczne dostawy taboru. (ZW)

Jakość w budownictwie

Temat ten był wielokrotnie przedmiotem posiedzeń Komisji Budownictwa i Gospodarki Komunalnej. Ostatnio, w pierwszych dniach marca br. Komisja pod przewodnictwem posła J. Zielińskiego rozpatrywała także zagadnienie jakości budownictwa mieszkaniowego typu miejskiego.

Koreferat przedstawiła poseł H. Skibińska, która powiedziała m. in.: w związku z niezadowalającą jakością powstaje pytanie, czy tylko budowlanych można obciążać odpowiedzialnością za ostateczną społeczną i ekonomiczną efektywność mieszkań i osiedli. Dopiero znalezienie odpowiedzi na pytanie, do jakiego modelu mieszkania zmierzamy, uwzględniając stałą ewolucję potrzeb naszego społeczeństwa i możliwości techniczno-ekonomiczne, określenie na co mają stać jakie środki przeznaczają się na budownictwo państwa, a jakie użytkownik — może stać się podstawą do skonstruowania kompleksowego programu działania, rozłożenia ról i odpowiedzialności na cały zespół kontrahentów — dysponentów i realizatorów budownictwa. Trzeba zakończyć na pewno wartościowy okres poszukiwań i podjąć regularne planowe działania. Tak zakreślony kompleksowy program powinien być opracowany i przedstawiony Komisji.

Aby usprawnić programowanie inwestycji, trzeba dążyć do tego, by proces programowania zakończył by przed przystąpieniem do fazy projektowania. Stałe bowiem zmiany programu urządzeń podstawowych, szczególnie w dziedzinie handlu i usług oraz zmiany stref gęstości zabudowy, jak również zmiany technologii i użytkowanych materiałów, głównie elewacyjnych, przetrzymują proces programowania i projektowania okresu realizacji osiedla a często i jego eksploatacji.

W wyniku wprowadzonych przez wykonawców zmian technologicznych w toku trwającej już budowy osiedli, otrzymuje się niezamierzony w projekcie koncepcyjnym wyraz całości osiedla. Zamiast pierwotnego pomysłu układu, powstają niezharmonizowane ze sobą zabudowy obniżające poziom rozwiązań pierwotnych.

Prace projektanta utrudnia lawinowa, nekająca ilość przepisów, założeń i wymogów uzgodnień, wielość ciał opiniujących, kontrolnych i zatwierdzających oraz cały rozbudowany system pośrednictwa administracyjnego, sprząający ostatecznie rozproszeniu odpowiedzialności za rezultat prac projektowych.

Na etapie bieżącej realizacji zadań projektowych nie należy ustawać w działaniu zmierzającym do poprawy wojewódzkich zestawów projektów. Poprawę układów użytkowych mieszkań w ograniczonych pomieszczeniach można uzyskać m. in. poprzez racjonalne, pełne rozwiązanie kuchni i łazienki (szafa). Użytkownicy w znakomitej większości są gotowi ponieść dodatkowe koszty na ten cel. Poprawa w zakresie kompleksowej realizacji inwestycji jest też zbyt powolna. (U)

DZIS już wiadomo, że Polska posiada dość bogate złoża gazu ziemnego. Plan wydobycia na rok 1975 zamienia się liczbą 12 miliardów metrów sześciennych gazu ziemnego, z czego, ok. 5 mld Nm³ stanowi ma gaz wysokogatunkowy (o wartości opałowej ok. 8500 Kcal Nm³), resztę zaś — tzw. gaz zaoszczędzony z hown odkrytych złóż w rejonach Ostrowia Wlkp. i Wrocławia.

Wartość wydobycia gazu według cen zachodnioeuropejskich wyniesie w r. 1975 ok. 100 mld dolarów. Wielkość rozpoznanych złóż gazu ziemnego pozwala przypuszczać, że w roku 1980 wydobycie roczne będzie mogło osiągnąć 19 mld Nm³, a w r. 1985 28 mld Nm³. Są to już ilości, które będą odgrywać pewną rolę w naszym bilansie energetycznym, jednak jeszcze większą rolę mogą odegrać w bilansie środków inwestycyjnych związanych z zaopatrzeniem kraju w energię.

Gaz ziemny nie spadł nam z nieba; na prace geologiczno-poszukiwawcze, na zagospodarowanie złóż i na wyposażenie i budowę zaplecza techniczno-gospodarczego górnictwa naftowego (a więc również na poszukiwanie ropy i gazu ziemnego) wydajemy w bieżącym pięcioletcu ok. 13,5 mld złotych, a w latach 1971—1985 przewidujemy wydatki przekraczające 100 mld złotych. Co prawda wydatki te spowodowane są w znacznym zakresie poszukiwaniem ropy naftowej, której wciąż znajdujemy niezbyt wiele, jednak nawet gdybyśmy zaczęli szukać przede wszystkim gazu ziemnego (co byłoby znacznie tańsze) — znalezienie gazu w potrzebnych naszej gospodarce ilościach byłoby połączone ze znacznymi nakładami.

Zarówno poniesione już wydatki jak i te, które będziemy musieli ponieść w przyszłości nakładają obowiązek bardzo wnikliwego rozważania, komu, kiedy, gdzie i ile gazu ziemnego przydzielić do użytkowania — a w związku z tym, w jakim zakresie i tempie rozbudowywać sieci gazu ziemnego na terenie kraju. Korzyści gospodarcze, jakie nam daje użytkowanie gazu ziemnego, można uszeregować w sposób następujący:

1. Możliwość wprowadzenia opartych na gazie ziemnym nowych technologii, bardziej oszczędnych lub podnoszących jakość produktu (najlepszy przykład: produkcja nawozów azotowych).

2. Podniesienie standardu użytkowania paliw w przemyśle i gospodarce bytowo-komunalnej przez zastąpienie paliw stałych (węgiel i koks) gazem ziemnym, a tym samym: ułatwienie obsługi palenisk, umożliwienie automatyzacji spalania, zaoszczędzenie czasu użytkownikom zużywanego na transport paliw, popiołu, żużli oraz na palenie, w piecach, likwidację zadymienia spowodowanego użytkowaniem paliw stałych, zmniejszenie obciążenia środków transportowych (kolej, samochód) do przewozu paliwa.

3. Zmniejszenie kosztów inwestycyjnych w nowo budowanych kotłowniach i piecach przemysłowych opalanych gazem zamiast węglem.

4. Zamknięcie strony przychodowej krajowego bilansu paliw i energii, przez zastąpienie paliw stałych gazem ziemnym w istniejących wielkich urządzeniach energetycznych.

Świadomie umieszczamy na ostatnim miejscu korzyści z wprowadzenia gazu ziemnego zamiast węgla do opalania wielkich kotłów i pieców przemysłowych. Na całym świecie wielkie kotły w elektrowniach i zakładach przemysłowych są głównym odbiorcą węgla energetycznego i są zwykle przystosowane do spalania gorszego gatunków. Zorganizowanie transportu węgla, odpylania spalin, automatyzacji obsługi jest w tych warunkach stosunkowo tanie i łatwe. Jeżeli przyjąć, że cena kalorii w gazie ziemnym jest nieznacznie wyższa od ceny kalorii w węglu, to zastąpienie węgla gazem w urządzeniach istniejących, prawie nie daje oszczędności w koszcie paliwa, a pociąga za sobą dodatkowe nakłady na doprowadzenie gazu do kotłowni, zainstalowanie palników itd.

Niestety w naszych planach użytkowania gazu w latach 1971—1975 dominująca rolę ma grać wielki odbiorca przemysłowy i to nie tylko użytkujący gaz do celów technologicznych, ale i do opalowych. Jako uzasadnienie takiego planowania podaje się rzekomo bardzo niskie koszty pozyskiwania gazu ziemnego (nie biorąc pod uwagę jego wartości eksportowej, bezpośredniej lub za pośrednictwem wpiętanego wysokogatunkowego węgla lub koksu), albo też brak rur, siły przerobowej przedsiębiorstw itd. Niekiedy wspomina się również o braku odpowiednio wysokich kredytów na budowę sieci rozdzielczych; jest to zgodne z rzeczywistością, gdyż kredyty z reguły się nie dostają gdy się o nie nie występuje i nie potrafi udowodnić efektywności planowanych inwestycji.

Podstawową przyczyną takiego planowania jest brak obiektywnej oceny różnych możliwości zastosowania gazu ziemnego w różnych dziedzinach przemysłu oraz w gospodarstwach domowych. Ocena taka jest łatwa, gdyż wymaga wykonania wielowariantowych projektów koncepcyjnych gazyfikacji różnych rejonów kraju, a w dodatku, co jest u nas szczególnie trudne, wymaga wykonania kompleksowych obliczeń efektywności inwestycji realizowanych w wielu rejonach: Górnictwa i Energetyki, Budownictwa, Gospodarki Komunalnej i innych.

Do takiego planowania nie wystarcza zbieranie przez Komisję planowania zapotrzebowania na paliw i energię, gdyż to może być podstawą jedynie do sporządzenia i zamknięcia bilansów energetycznych. W przypadku gazyfikacji kraju efekty ekonomiczne osiąga się przede wszystkim w zakresie inwestycji bądź też przez pośrednie korzyści związane z podnoszeniem standardu użytkowania paliw.

Wykonanie instalacji ciepłych w nowych budynkach wznoszonych w latach 1970—1985 będzie kosztować przeszło 60 miliardów złotych, a więc przeszło 10-krotnie więcej od kosztów budowy osiedliwych sieci gazowniczych. W tych warunkach zwiększenie nakładów inwestycyjnych w Zjednoczeniu Przemysłu Gazowniczym przyniesie może poważne zmniejszenie nakładów na budownictwo — co wymaga jednak wprowadzenia międzyresortowego planowania inwestycji.

Problem ten można dobrze oświetlić na przykładzie możliwości

zainstalowania w łazience lub opalanie gazem lokalnych kotłowni c.o.

Pierwszy z tych sposobów, nie zalecany ze względów higienicznych, wymaga w każdym pomieszczeniu osobnego kanału wentylacyjnego. Z tych względów rozwiązanie to przewiduje się raczej tylko przy modernizacji ogrzewania w starych budynkach, przy zastępowaniu pieców kaflowych — piecami gazowymi, z wykorzystaniem istniejących przewodów kominowych do odprowadzania spalin.

Rozpowszechnianie się ogrzewania mieszkań z pieca kapielowo-ogrzewniczego (tzw. ogrzewanie „etażowe”) jest rozwiązaniem tanim — wykorzystującym istniejące w łazienkach kanały wentylacyjne i dającym się łatwo adaptować zarówno do aktualnie wykonywanych projektów budowlanych jak i w starym budownictwie. Pozostawienie regulacji intensywności ogrzewania mieszkań w rękach użytkownika — pozwala na osiągnięcie znacznych oszczędności paliwa (np. przez wyłączanie ogrzewania w po-

zi/1000 m³, a w ciepłownictwie — ok. 97,5 tys. zł/1000 m³ czyli przeszedł dwa razy więcej. Główne oszczędności osiąga się przy tym na kosztach sieci osiedlowej, która przy wykonaniu średnio-prężnym, co jest jedynym powszechnie na świecie stosowanym nowoczesnym rozwiązaniem, nie wymaga dodatkowych nakładów w stosunku do sieci gazowej potrzebnej do dostarczenia gazu do przygotowywania posilków i wody gorącej. Dodatkowo obciążenie gazowej sieci rozdzielczej przesyłaniem gazu do ogrzewania pomieszczeń stanowi więc jedynie **lepsze wykorzystanie włożonych w nią nakładów inwestycyjnych.**

Podkreślić też należy, że rozwój ciepłowni ma charakter znacznie mniej elastyczny od rozbudowy sieci gazowej. Po obliczeniu założeń środków inwestycyjnych w ciągu niepełnego wyzyskania urządzeń — daje to wyniki jeszcze bardziej przemawiające za alternatywą gazowniczą.

Stosunkowo duża kapitałochłonność ciepłownictwa z góry każe

skich — w ok. 35 proc. to jest w stopniu przewidywanym np. w planach rozwoju regionu paryskiego na rok 1975.

Dużo poważniejsze wątpliwości powstają, gdy się przystąpi do rozważania innych warunków niezbędnych do sprawnego i ekonomicznego rozwoju gazyfikacji miast w Polsce.

a. **Brak jednostki organizacyjnej odpowiedzialnej za całość gazyfikacji kraju**, na co składa się nie tylko rozwój wydobycia gazu ziemnego i budowa sieci gazociągów magistralnych, ale również budowa terenowych sieci rozdzielczych punktów redukcyjnych, instalacji domowych, gazomierzy, pieców, kuchni, wariantów i innych odbiorców gazu.

b. **Brak koncepcji użytkowania gazu**, a zwłaszcza projektów koncepcyjnych budowy sieci rozdzielczych dostarczających gaz do odbiorców drobnych. Ze zrozumiałych względów tego typu koncepcje muszą być opracowane wielowariantowo i poddane skrupulatnym, kompleksowym obliczeniom techniczno-ekonomicznym. Ostatecznym wskaźnikiem tych prac powinna być odpowiedź na pytanie: gdzie, kiedy komu i na jakich warunkach będzie dostarczany gaz ziemny.

c. **Zatwierdzone przez odpowiednią władzę opracowania koncepcyjne rozwoju gazyfikacji** mogą być jedną podstawą do rozpoczęcia produkcji potrzebnych rur, armatur i odbiorników itp. lub też do podjęcia decyzji o imporcie. Bez skoordynowania produkcji osprzętu z rozwojem układu gazowniczego całe zadanie nie będzie wykonalne, albo też obciążać będzie naszą gospodarkę niepotrzebnymi kosztami.

d. **Konieczne jest również skoordynowanie koncepcji gazyfikacji kraju z projektami nowych budynków i z planami modernizacji budynków istniejących.**

W zakresie wymienionych wyżej czterech grup zadań — nie zrobiono dotychczas prawie nic.

Zainteresowania gazyfikacją kraju leżą pomiędzy Zjednoczeniem Przemysłu Gazowniczego i Państwowym Inspektorem Gospodarki Paliwowo-Energetycznej, przy czym zakres kompetencji i zadań tych dwóch instytucji należących do tego samego resortu, nie został wyraźnie sprecyzowany. Do chwili obecnej obie instytucje nie ujawniły jeszcze swego stanowiska w sprawie zużycia gazu do ogrzewania budynków, pomimo że jest to stosowane w Związku Radzieckim, w NRD, we Francji i w wielu innych krajach. W Stanach Zjednoczonych ok. 65 proc. ludności miast ogrzewa swoje domki jednorodzinne gazem ziemnym.

Sprawy ogrzewania gazowego powinno by u nas zainteresować się Min. Gospodarki Komunalnej i Min. Budownictwa i Materiałów Budowlanych. Stosunkowo najwyższą działalność zaczyna natomiast wykazywać niektóre Wojewódzkie i Miejskie Rady Narodowe.

Poruszony przykładem w tym artykule problem gazowego ogrzewania budynków nie wyczerpuje oczywiście problematyki rozwoju gazyfikacji kraju. Na gaz ziemny czekają tysiące średnich i małych zakładów przemysłowych, w tym również zakłady przenoszone do małych miast i miasteczek. Gaz ziemny może również wpłynąć na znaczne przyspieszenie rozwoju ogrodnictwa szklarniowego, borykającego się z trudnościami w dostawie paliw i w utrzymaniu siły roboczej do obsługi kotłowni.

Wszyscy ci odbiorcy są jednak rozproszeni zarówno na terenie kraju, jak też i administracyjnie przez różne resorty. Potrzebują oni nie tylko dostawy gazu ziemnego, ale również fachowej pomocy przy projektowaniu i eksploatacji urządzeń gazowych, organizacji punktów usługowo-konserwacyjnych itd.

Mamy już na terenie kraju nie najlepsze doświadczenia z elektryfikacją rolnictwa, gdzie pomimo znacznych nakładów poniesionych na budowę elektroenergetycznych sieci wiejskich — użytkowanie energii rozwija się nader powoli z powodu braku tanich i dobrych aparatów i maszyn elektrycznych, zawodności dostaw energii, braku warsztatów remontowych itd. Elektryfikacja rolnictwa pochłonie jednak zaledwie kilkanaście miliardów złotych, podczas gdy gazyfikacja kraju kosztowałaby nas kilkakrotnie więcej, a więc i błędy w jej organizacji mogą być znacznie kosztowniejsze.

1) Patrz artykuł pt. Zmiany struktury bilansu paliw w G. Nr 40/1968.
2) 1 Nm³ — metr sześcienny gazu o wartości opałowej 4000 Kcal/Nm³.

GDZIE, KIEDY, KOMU I ILE GAZU

CZESLAW MEIRO

zastosowania gazu ziemnego do ogrzewania budynków: Planuje się osiągnięcie w roku 1985, w miastach polskich następujących kubatur budynków: ok. 1520 mln m³ budynków mieszkalnych, wielorodzinnych, ok. 300 mln m³ budynków jednorodzinnych i ok. 615 mln m³ budynków użyteczności publicznej. Budynki te muszą być oczywiście ogrzane; jest to więc inwestycja, której w żadnym przypadku nie unikniemy, a jedynie może być mowa o sposobie jej realizacji.

Ogrzewanie indywidualne piecami kaflowymi w nowych budynkach można już traktować jako przeżytek. O tym jak szybko rozwija się u nas centralne ogrzewanie, świadczyć mogą następujące liczby zaczerpnięte z rocznika GUS 1968: Przyrost liczby mieszkań w miastach, w latach 1960—1966 wyniósł 527 tysięcy, podczas gdy przyrost mieszkań wyposażonych w c.o. przekroczył 551 tysięcy, co znaczy, że oprócz nowych budynków wyposażaliśmy w c.o. wiele mieszkań istniejących, w ramach remontów kapitałowych.

Zasilanie c.o. ciepłem odbywa się w zasadzie w trojaki sposób: z kotłowni lokalnych opalanych koksami lub wysokogatunkowym węglem, z ciepłowni osiedlowych (rejonowych) za pośrednictwem sieci wody gorącej, siecią z elektrociepłowni. Ogrzewanie budynków gazem lub energią elektryczną stosowane było dotychczas tylko w sporadycznych przypadkach. Powszechnie zastosowanie energii elektrycznej do ogrzewania budynków w naszych warunkach klimatycznych, energetycznych i ekonomicznych raczej nie wchodzi w grę.

Natomiast istniejące realnie i gospodarczo uzasadnione możliwości użycia do tego celu gazu ziemnego. Mogą to być trzy możliwe rozwiązania: zastosowanie indywidualnych ogrzewaczy (piecyków) gazowych w poszczególnych pomieszczeniach, ogrzewanie mieszkań przy pomocy instalacji wody gorącej ogrzewanej w piecu kapielowo-ogrzewniczym

kojach sypialnych w nocy, ogrzewanie tylko częściowe w okresach wyższej temperatury zewnętrznej itd.).

Opalanie kotłowni c.o. gazem ziemnym wprowadzają kraje pragnące całkowicie wyeliminować gaz z pomieszczeń mieszkalnych, a więc przy zastosowaniu kuchni elektrycznych. Rozwiązanie takie, aczkolwiek bardzo dobre, jest drogie; będzie ono jednak na pewno wprowadzane w tych domach, które już posiadają instalację c.o.

Interesujące wyniki daje porównanie kosztów ogrzewania gazowego z kosztami dostarczenia ciepła z sieci zasilanej przez ciepłownię rejonową lub elektrociepłownię. W nowych dzielnicach o zwartej zabudowie (20 tys. m²/ha i więcej) różnice kosztów leżą w granicach błędów rachunkowych. Wybór sposobu ogrzewania budynków będzie więc uzależniony od warunków lokalnych, w jakich znajduje się rozpatrywane osiedle.

Bliskość źródła ciepła, zwłaszcza gdy jest nim elektrociepłownia przemysłowa użytkowana wspólnie przez zakład przemysłowy i przez odbiorców bytowo-komunalnych — przemawiać będzie za siecią ciepłą. Jeżeli jednak dzielnicą o zwartej zabudowie zajmuje niewielki obszar, co często bywa w miastach małych, lub jeżeli wielkość miasta wyklucza budowę elektrociepłowni komunalnej (potrzeba na to obciążenia cieplnego przynajmniej 50 Gcal/h) — to konkurencyjność ogrzewania gazowego wzrasta, o ile oczywiście w pobliżu znajduje się magistrala gazowa lub złożo gazu ziemnego. Ogrzewanie gazowe jest natomiast znacznie tańsze od dostawy ciepła z sieci ciepłej w dzielnicach o zabudowie niskiej, gęstości kubatury poniżej 10 tys. m²/ha.

Dla przykładu nakłady inwestycyjne na wyposażenie w urządzenia ciepłe (ogrzewanie i woda gorąca użytkowa) w typowej dzielnicy o małej intensywności zabudowy (6 tys. m²/ha) wynoszą w alternatywie gazowej ok. 44,5 tys.

ograniczyć jego rozwój w mniejszych miastach i miasteczkach. Wykonane dotychczas koncepcje rozwoju ciepłownictwa dotyczą więc intensywnie zabudowanych miast większych i wyjątkowo tylko osiedli przyzakładowych mogących korzystać z elektrociepłowni przemysłowych.

Plany rozwoju ogrzewania budynków gazem w żadnym przypadku z tymi planami rozwoju ciepłownictwa — nie kolidują, a tylko je uzupełniają. Droga rozwoju ogrzewania gazowego można będzie natomiast likwidować małe, lokalne lub małosiedlone kotłownie, spalające koks lub w przypadku stosowania węgla — zadymiające otoczenie. W kosztach eksploatacji tych małych kotłowni poważny udział mają również koszty obsługi.

Jakich ilości gazu ziemnego wymagałoby wprowadzenie w szerszym zakresie ogrzewania gazowego? W jednej z opracowanych ostatnio hipotez zrobiono w tym zakresie następujące założenia: jeśli procentowy udział ogrzewania gazowego w nowych budynkach jakie powstaną do roku 1985 wyniesie od 10 do 60 proc. (w zależności od charakteru zabudowy i rejonu kraju) i jeśli założymy przejście na ogrzewanie gazowe w 20—50 proc. budynków starych, modernizowanych w okresie 1970—1985 to łączne zapotrzebowanie gazu ziemnego na powyższe cele wyniosłoby w roku 1985 ok. 8 mld Nm³ (ok. 4 mld Nm³ gazu ziemnego o wartości opałowej 8500 Kcal/Nm³). Łącznie z gazem potrzebnym do przygotowania ciepłej wody i posilków, zapotrzebowanie gazu ziemnego na potrzeby bytowo-komunalne w miastach wyniosłoby ok. 17,5 mld Nm³ czyli ok. 8,5 mld Nm³ gazu wysoko kalorycznego.

Liczby te w zestawieniu z planowanym wydobyciem mówią o całkowitej realności przedstawionego tu planu. Wymienione wyżej 17,5 mld Nm³ gazu ziemnego pokryłoby w r. 1985 zapotrzebowanie energii przez odbiorców bytowo-komunalnych w miastach pol-

BUDŻETY RAD NARODOWYCH

cza z dopłat do cen napojów alkoholowych.

Jednakże wzrost dochodów rad narodowych mógłby być większy, gdyby nie przekazanie do jednostek planu centralnego niektórych przedsiębiorstw terenowych, obniżenia stawek podatku dochodowego od spółdzielczości ogrodniczej i ulgi inwestycyjnej dla spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”. Część z tych pozycji budżetowych pokryto zwiększeniem dotacji centralnych.

Wydatki rad narodowych w 1968 roku zostały przekroczone o 6 proc. i osiągnęły prawie 88,9 mld zł. Wzrost ten wynika przede wszystkim ze zwiększenia wydatków bieżących (o 2,5 mld zł do sumy 63,1 mld zł), na kapitalne remonty (o przeszło 1,2 mld zł do 7 mld zł) i inwestycyjnych (o 1 mld zł do 18,6 mld zł). Najszybsze tempo wzrostu

zapotowano w wydatkach na kapitalne remonty (prawie o 22 proc.).

W sumie budżety terenowe zamknięte zostały w 1968 r. nadwyżką około miliarda złotych. W przekroju terenowym nadwyżki te zostały osiągnięte w siedemnastu województwach. Niewielkie niedobory wystąpiły w m. Łodzi, m. Wrocławiu, w województwach: białostockim, koszalińskim i olsztyńskim. W tej sytuacji rady narodowe wkraczały w nowy rok. Na 1969 rok zakłada się, że zarówno dochody, jak i wydatki będą się kształtowały w granicach 92,5 mld zł i będą wyższe w stosunku do ustawy budżetowej z ubiegłego roku o około 10 proc. Jest to tempo niespotykane w ubiegłych latach.

Dochody własne rad narodowych mają wynieść około 42 mld zł, a więc o około 8 proc. więcej niż w ustawie budżetowej na rok 1968, i

około 5 proc. więcej niż wyniosło faktycznie wykonanie w roku ubiegłym. Wzrost ten opiera się głównie na wzroście dochodów z działalności gospodarczej i na wzroście wpływów podatkowych od gospodarki nieuspołecznionej, w tym przede wszystkim od rzemiosła. W dochodach z gospodarki uspołecznionej założony wzrost dochodów z akumulacji finansowej wynosi 7 proc., jednostek gospodarczych — 1,7, z podatków terenowych — 3,2 proc.

Środki wyrównawcze w 1969 roku wyrażają się kwotą około 30,5 mld zł i będą o przeszło 11 proc. wyższe niż w ustawie budżetowej z ubiegłego roku i prawie takie same jak wykonanie w 1968 roku. Na sumę tę składają się m. in. udział w dochodach budżetu centralnego (96,7 proc.) i dotacja na budownictwo mieszkaniowe (1,3 proc.).

GUS - NA 25 - LECIE PRL

Z okazji XXV-lecia PRL — Główny Urząd Statystyczny wyda kilka pozycji tekstowo-tabelarycznych, obrazujących przemiany społeczno-gospodarcze naszego kraju w okresie władzy ludowej.

Czołową pozycją przygotowaną z tej okazji jest publikacja pt. „Struktura gospodarki narodowej — 25 lat PRL”. Charakteryzuje ona kompleksowo zmiany w gospodarce Polski w minionym ćwierćwieczu, a zwłaszcza obrazuje podstawowe przemiany dotyczące procesów wytwarzania i podziału dóbr materialnych w tym okresie.

Drugą pozycją jest „Atlas wykresów statystycznych”. Będzie to pierwsze tego rodzaju wydawnictwo w okresie powojennym, prezentujące rozwój poszczególnych dziedzin gospodarki narodowej w formie graficznej.

Ponadto, w związku z XXV-leciem GUS przygotowuje informacje o ważniejszych wskaźnikach rozwoju gospodarczego krajów RWPG i wybranych krajów Europy zachodniej. Zobrazuje ona m. in. miejsce Polski w świecie i stanowić będzie uzupełnienie dwóch wymienionych wyżej pozycji.

Równocześnie zakres tematyczny i retrospekcje roczników statystycznych (Rocznik Statystyczny 1969 i Mały Rocznik Statystyczny 1969) ulegną odpowiedniemu, wzbogaceniu właśnie w celu zaprezentowania — w sposób możliwie kompleksowy — 25-letniego dorobku Polski Ludowej.

Poza tym w poszczególnych wojewódzkich i miejskich urzędach statystycznych przygotowywane są publikacje regionalne poświęcone ogólnom przemysłowym oraz roczniki statystyczne województw (i miast wydzielonych z województwa z uwzględnieniem jak najszerszej retrospekcji, obrazującej rozwój społeczno-gospodarczy w okresie XXV. lęcia).

Z okazji wyborów do Sejmu i rad narodowych, Główny Urząd Statystyczny w roku jubileuszowym wyda też okolicznościową publikację pt. „Przemiany społeczno-gospodarcze Polski w okresie IV kadencji Sejmu PRL”. Publikacja zilustruje najważniejsze przemiany i osiągnięcia z dziedziny życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego w okresie ostatniej kadencji Sejmu — a w podstawowych tematach poda szerszą retrospekcję i nawiąże do lat przedwojennych.

Wojewódzkie urzędy statystyczne i miejskie urzędy statystyczne miast liczących powyżej 100 tys. mieszkańców — z okazji wyborów do Sejmu i rad narodowych wydadzą publikację pt. „Rozwój społeczno-gospodarczy województwa (miasta) w okresie kadencji Sejmu PRL i rad narodowych”.

(5)

Wydatki rad narodowych osiągną w bieżącym roku 92,5 mld zł i są wyższe od ustawy budżetowej z 1968 r. o około 10 proc. Z sumy tej przeszło 75 proc. to wydatki bieżące, a około 20 proc. wydatki inwestycyjne. Reszta przeznaczona jest na kapitalne remonty. Wydatki na gospodarkę narodową wzrastają porównywalnie o 18,3 proc. (w 1968 roku — o 14,2 proc.), na urządzenia socjalno-kulturalne — o 4,9 proc. (w 1968 r. — o 6,7 proc.), na administrację terenową — o 3,4 proc. (w 1968 r. — o 1,9 proc.).

W strukturze wydatków bieżących nastąpiło zwiększenie udziału wydatków na gospodarkę narodową kosztem wydatków na urządzenia socjalno-kulturalne i wydatki administracyjne.

ZYCIE 5

Nr 14 (916) — 6.IV.1969 r.

GŁÓWNY Urząd Statystyczny jest wydawcą interesującego miesięcznika „Statystyk Terenowy” ukazującego się pod tym tytułem od 1965 roku. Aczkolwiek czytelnikami miesięcznika są przede wszystkim pracownicy terenowych organów statystycznych, terenowych komisji planowania gospodarczego oraz pracownicy służb ekonomicznych przedsiębiorstw, zjednoczeń i innych jednostek gospodarki uspołecznionej — jednak poruszane w nim zagadnienia mogą zainteresować wiele innych osób zajmujących się problematyką gospodarczą.

Krąg autorów jest dość szeroki. Znajdujemy tu artykuły m. in. terenowych działaczy partyjnych, pracowników organów rad narodowych, bank-w. większych przedsiębiorstw. „Statystyk Terenowy” to czasopismo poświęcone głównie zagadnieniom praktyki statystycznej na niższych

w wyodrębnionym dziale czasopiśmi. Publikowane w tym dziale artykuły i informacje cechuje dokładność i usprawnienie sprawozdawczych. Czytelnicy mogą zapoznać się z organizacją tych prac w dużych przedsiębiorstwach, jak np. w Hucie im. Lenina (Nr 1/68 i 5/68) lub w Stoczni Gdańskiej (Nr 1/68) i ewentualnie zastanowić się nad rozwiązaniami. O ile artykuły statystyków zakładowych ze wspomnianych dwóch kluczowych przedsiębiorstw przemysłowych zawierają szereg propozycji do ewentualnego wykorzystania, to opublikowana w tym dziale informacja o zaleceniach Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, wydanych wskutek kontroli w kilku przedsiębiorstwach (Nr 11/68) zapoznaje z reakcją resortu na stwierdzone uchy-

WR. 1968 liczny zespół powołany przez Wydział Planowania i Finansów KC PZPR, złożony z naukowców i praktyków, dokonał oceny funkcjonowania systemu finansowego przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłu kluczowego. Wyniki przeprowadzonych badań zostały w październiku ub. r. ogłoszone w „Życiu Gospodarczym” i stały się punktem wyjścia wymiany zdań na temat źródeł ujawnionych niedomagań tego systemu oraz kierunków i środków jego udoskonalenia.

Inicjatywne ogłoszenia wyników badań — i to zanim zapadły decyzje dotyczące ewentualnych zmian w systemie finansowym przemysłu — należy uznać za pożądaną ze wszech miar. Przyzywaliśmy się bowiem, w minionych latach, że zbyt często pochopnie ułożano za-mierzenia przyszłością tej czy innej innowacji w systemie zarządzania i kierowania gospodarką narodową z rzeczywistością (to zjawisko cechowało — i częściowo jeszcze — nie tylko nasz kraj, ale i inne państwa socjalistyczne).

Tymczasem nie wszystkie nowe koncepcje zdają egzamin w praktyce. Niekiedy okazuje się, że ta czy inna innowacja nie spełnia związaną z nią oczekiwań. Dzieje się to bądź w wyniku pewnych usterek samej koncepcji, które ujawniają się w trakcie jej wprowadzania w życie (a inicjatorzy, jak wiadomo, niechętnie przysłuchują się — szczególnie ex ante — uwagom krytycznym, wskazującym na „cieniowe” strony ich koncepcji), bądź też wskutek braku niezbędnych dla jej realizacji warunków w związku z daną dziedziną ogólnego mechanizmu gospodarczego.

W przypadkach niepowodzeń czynników miarodajnych, gdy ujemne strony realizowanej dotychczas innowacji stają się wyjątkowo dotkliwe, decydują się wreszcie na rezygnację z niej i wprowadzenie w jej miejsce innej. Teraz następuje zjawisko odwrotne: o ile przy uchwalaniu poprzedniej innowacji wskazywano tylko na jej strony pozytywne, to przy rezygnowaniu z niej wskazuje się tylko na jej strony negatywne, natomiast z kolei uwpukla się tylko strony pozytywne rozwiązania wprowadzanego w jej miejsce.

Trudno oczekiwać, by ten sposób działania rozwijał skłonność do myślenia ekonomicznego i inicjatywne własne „pomysłunki” wśród działaczy gospodarczych oraz by zwiększał zrozumienie realizowanej przez rząd polityki gospodarczej. Oczywiście, problematyka ekonomiczna — a szczególnie finansowa — jest rzeczą zawiłą wskutek szeregu występujących tu współzależności (już Lenin wskazywał, że polityka nie jest arytmetyką, lecz algebrą). Trzeba jednak uczynić wszystko, by ci, na których barki spada trud wprowadzania w życie polityki gospodarczej, rozumieli te wszystkie zależności i wynikające z nich zwroty, by mogli być nie tylko rozumnymi realizatorami, ale i współtwórcami tej polityki.

Punktem wyjścia analizy przeprowadzonej przez wspomniany zespół była ocena działania dyrektywnego wskaźnika rentowności¹⁾. Ocena ta wypadła negatywnie.

Okazuje się, że wskaźnik ten jest ustalany przez zjednoczenia dla przedsiębiorstw przezwane w sposób niewłaściwy, bez uwzględnienia rzeczywistych możliwości jego wykonania, toteż z reguły jest bądź zawyżony bądź zaniżony (to ostatnie najczęściej). Ta nierealność wskaźnika, wywierająca — jak wiadomo — poważny wpływ na wielkość funduszu premiowego oraz funduszu rozwoju przedsiębiorstwa, powoduje konieczność jego zmian w ciągu roku. Zmiany te przezwane nie wynikają z uwzględnienia czynników niezależnych od przedsiębiorstwa, wpływających na ostateczne kształtowanie się jego rentowności, co byłoby zrozumiałe i często uzasadnione, lecz polegają po prostu na dostosowywaniu wielkości wskaźnika dyrektywnego do przewidywanego jego wykonania. Przypomina to pamiętny wygłos (a czy tylko ongiś?) sposób „pracowania” i korygowania norm pracy, tak aby każdy robotnik wyszedł w końcu „na swoje”. W tym przypadku każde przedsiębiorstwo ma wyjść „na swoje”. Oczywiście, że tego rodzaju praktyki, szeroko — jak się okazuje — stosowane, osłabiają znacznie mobilizującą i organizującą rolę dyrektywnego wskaźnika rentowności.

Gdzie są przyczyny tego stanu rzeczy? Jakże powinny być w tej sytuacji kierunki działania?

Zdaniem T. Kierczyńskiego źródła nierealności dyrektywnych wskaźników rentowności tkwią przede wszystkim w poważnych niedomogach całego procesu planowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw, i to zarówno przy ustalaniu wielkości planu, jak i przy jego realizacji. „Brak możliwości w wielu przedsiębiorstwach określenia na okres roczny struktury asortymentowej produkcji. W momencie sporządzania planu ani przedsiębiorstwo, ani zjednoczenie nie wlewią jakie wyroby i w jakich ilościach będą musiały być wytwarzane w roku obrotowym planem”. „Niestabilność zaopatrzenia materiałowego, przesunięcia w terminach oddawania do użytku nowych inwestycji i trudności z ich ruchem, zmiany cen i stawek plac. Zmiany w zaopatrzeniu powodują, że przedsiębiorstwa są zmuszone zużywać inne surowce i materiały, nie te, na podstawie których był sporządzany plan kosztów i wskaźników rentowności”.

Do tego dochodzi niedostateczna dbałość zjednoczeń i przedsiębiorstw o prawidłowe ustalenie dyrektyw-

Rentowność a ceny

JULIAN GORDON

nego wskaźnika rentowności, wynikająca m. in. i z tego, że i tak z góry wiadomo, iż ten wskaźnik będzie w ciągu roku zmieniony (i nie raz wielokrotnie).

Analiza ta jest trafna. Skoro w wielu przedsiębiorstwach niepewne są podstawowe elementy planu techniczno-ekonomicznego, trudno by trafny był element końcowy — wynik finansowy. W tych warunkach nie wprowadzi zasadniczych zmian proponowane przez niektórych ekonomistów zastąpienie jednego wskaźnika wyniku finansowego innym, np. wskaźnika rentowności kwotą zysku lub stopą zysku.

Doświadczenia minionych lat wykazały również, że nie zmienia sytuacji na lepsze zamiana wskaźnika planowanych wyników finansowych ich przystępem lub wielkością absolutną. Wobec tego, że poszczególne przedsiębiorstwa mają — z przyczyn od siebie niezależnych — niejednokrotnie możliwości uzyskania przysto- wskaźników finansowych, okazało się niezbędne — dla zapewnienia im równego startu — dokonywanie rokrocznie skomplikowanych obliczeń i przeliczeń tzw. bazy, co w praktyce stało się jedynie bardziej jeszcze zawiłą postacią ustalania wskaźników dyrektywnych.

Nie ma i być nie może systemu finansowego przemysłu, który by działał niejako samoczynnie, na zasadzie samoregulacji. Nie wymyśli się też wskaźnika, którego wielkość operowałaby się jedynie na elementach w pełni obiektywnych, sprawdzonych i stosunkowo niezmiennych.

Żywy proces działalności gospodarczej przedsiębiorstwa nie może się odbywać w sztywnych ramach. A wynik? Właśnie z minionego okresu nadmiernej centralizacji, gdy plan pozorne stanowił tabu, dochodzi tu — jak się okazuje — mocno zakorzenione zwyczajne „ci-chych” korekty wskaźników dyrektywnych po to, by były one w końcu roku wykonywane i przekraczane. Zaden miernik, od wykonania którego zależą bodźce materialnego zainteresowania, nie zlikwiduje też sprzeczności między interesami ogólnospołecznymi a partykularnymi interesami jednostek gospodarczych, powodującymi nacisk w celu uzyskania możliwie niższych zadań i możliwie wyższych środków na ich wykonanie.

W tych warunkach można i trzeba jedynie dobrać wskaźniki optymalne, których pozytywne strony znacznie przeważają nad negatywnymi i dążyć do zapewnienia warunków niezbędnych do tego, by te pozytywne strony należały do przeważających.

Wnioski wysunięte przez T. Kierczyńskiego zmierzają w kierunku ulepszenia i zróżnicowania metod planowania wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Podstawową metodą ma stanowić oddolne roczne planowanie wyniku finansowego przy zachowaniu nadrzędności zadań rzeczowych w zakresie asortymentów i możliwości zaopatrzenia. Korekta mogłaby być dokonywana jedynie w przypadku poważniejszych zmian w warunkach gospodarczych (zmiany asortymentu, zaopatrzenia, opóźnienia inwestycyjne i to raczej w formie weryfikacji wyniku finansowego).

Zdaniem Z. Fedorowicza²⁾ do niezbędnych warunków prawidłowego funkcjonowania obecnego systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych należą: zrównanie jednostkowej rentowności produkcji poszczególnych wyrobów, ustalanie warunków zaopatrzenia przedsiębiorstw w środki produkcji i ograniczenie ingerencji jednostek nadrzędnych w dziedzinę kształtowania asortymentu produkcji i zaopatrzenia. Liczne usterki i nieprawidłowości w ustalaniu dyrektywnego wskaźnika rentowności i znaczne odchyłanie się rzeczywistych wyników finansowych od tego wskaźnika wynikają przede wszystkim z niedostatków istniejącego układu cen fabrycznych.

„Zasadniczą przyczyną niedociągnięć funkcjonowania aktualnego systemu finansowego w przemyśle przetwórczym jest nieuzasadnione zróżnicowanie produkcji poszczególnych wyrobów, wynikające z błędów systemu cen fabrycznych i z zaniedbania uruchomienia instrumentów regulowania rentowności jednostkowej na szczeblu przedsiębiorstw, a więc z braku prawidłowo skonstruowanych cen rozliczeniowych”.

W tej sytuacji, gdy w niektórych gałęziach przemysłu i w szeregu przedsiębiorstw wskaźnik rentowności faktycznie utracił charakter planowej dyrektywy, zaś trudno-

najbliższych latach spodziewać się udrożnienia systemu cen fabrycznych i rozliczeniowych, należy zerwać z fikcją wskaźnika syntetycznego i podjąć próbę ustalania częściowych zadań w dziedzinie postępu ekonomicznego. Z. Fedorowicz przyznaje, że „z teoretycznego punktu widzenia ustalenie częściowych wskaźników jest rozwiązaniem gorszym, niż ustalanie wskaźników syntetycznych”, sądzi jednak, że tego rodzaju rozwiązanie jest jedynym wyjściem do czasu, gdy się stworzy warunki niezbędne dla prawidłowego działania wskaźnika syntetycznego.

Zgodzić się należy z tym, że nadmierne zróżnicowanie i chwile rentowności produkcji poszczególnych wyrobów jest podstawową przyczyną niewłaściwego działania dyrektywnego wskaźnika rentowności, jak również z tym, że wynika to z nieprawidłowego kształtowania cen, a w szczególności cen fabrycznych. Warto jednak zgłębić charakter i źródła tych nieprawidłowości.

1. Z. Fedorowicz stwierdza, że nie „zagra” w praktyce nowy system cen fabrycznych — odmiennych od cen zbytu już nie tylko w przemyśle konsumpcyjnym, jak uprzednio, ale i w przemyśle środków produkcji („W wielu gałęziach produkcji nowe ceny fabryczne nie zapewniają równowagi, a w konieczniejszych przypadkach celowego zróżnicowania przeciętnej jednostkowej rentowności poszczególnych wyrobów w skali zjednoczenia przemysłowego”). Wynika to stąd, że „niektóre jednostki zobowiązane do ustalania nowych cen fabrycznych „ułatwili” sobie zadanie przez ustalenie dla znacznej ilości wyrobów (niekiedy dla 40 proc. całego asortymentu produkcji) cen fabrycznych na poziomie obowiązujących cen zbytu; w kalkulacji cen fabrycznych dla innych wyrobów zdarzyły się błędy”.

A dlaczego tak się dzieje? Moim zdaniem, złożyło się na to wiele przyczyn, do których należą: poważne usterki w kalkulacji kosztów jednostkowych, sprzeczne tendencje przedsiębiorstw w odniesieniu do ustalania cen fabrycznych poszczególnych wyrobów (np. bardziej opłacają się wyższe ceny przy produkcji na potrzeby wewnętrzne, natomiast niższe ceny przy produkcji eksportowej — dają bowiem wyższy wskaźnik opłacalności eksportu), a przede wszystkim nadmierne obciążenie pracą szeregowego aparatu „cenowców” w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach. Nie daje on sobie od dawna rady z prawidłowym ustaleniem i niezbędnymi korektami cen zbytu, a tu zwałiła się na jego barki dodatkowa praca ustalania i korygowania cen fabrycznych.

W tej sytuacji poważne wątpliwości nasuwa celowość kształtowania w przemyśle środków produkcji cen fabrycznych odmiennych od cen zbytu. Do usprawnienia systemu cen przyczynić się może nie uwielokrotnienie rodzajów i funkcji cen, lecz ich uelastycznienie, zapewnienie szybkiego ich dostosowywania do zmieniających się warunków produkcji i wymiany. Czym mniej będzie rodzajów cen i czym mniej one będą pełniły różnych funkcji, tym łatwiej będzie zapewnić prawidłowe ich kształtowanie i, co nader ważne, niezbędne od czasu do czasu ich korygowanie. A więc zgodnie z leninowską tezą: lepiej mniej a lepiej.

Oczywiście, w przemyśle konsumpcyjnym trzeba będzie pozostawić system cen fabrycznych odmiennych od cen zbytu. W tym przemyśle bowiem ceny zbytu nie są pochodną kosztów (jak w przemyśle środków produkcji), lecz pochodzą one z detalicznych, które ustala się — jak dotychczas — nie tyle z punktu widzenia kosztów, ile kształtowania się równowagi rynkowej, różnych preferencji społecznych itp. W tych warunkach jednolita stopa rentowności przedsiębiorstw zapewnić mogą jedynie ceny fabryczne.

2. Z. Fedorowicz stwierdza, że „wyrównanie” (i celowe zróżnicowanie w niektórych przypadkach) jednostkowej rentowności przeciętnej poszczególnych wyrobów na szczeblu zjednoczenia przemysłowego nie zapewni — jednak — wyrównania względnie celowego zróżnicowania jednostkowej rentowności indywidualnej poszczególnych wyrobów na szczeblu przedsiębiorstwa, toteż uważa się za niezbędne uruchomienie na szczeblu zjednoczeń rachunku wyrównawczego cen.

Posługiwanie się cenami rozliczeniowymi uzasadnione jest, moim zdaniem, jedynie tam gdzie występuje stosunkowo trwałe, nieza-

leżne od gospodarności poszczególnych przedsiębiorstw różnice kosztów wytwarzania tych samych wyrobów, różnice, które z ważnych względów ekonomicznych muszą być przez czas dłuższy tolerowane. Tak jest np. w przemyśle wydobywczym w przypadkach gdy nadwyżka popytu nad podażą uzasadnia wydobycie danego surowca po kosztach znacznie wyższych od przeciętnych. W tych warunkach równy start przedsiębiorstwom zapewniają zróżnicowane ceny rozliczeniowe. Ale nawet i w tych warunkach ceny rozliczeniowe ujawniają swoje „cieniowe” strony: nie zawsze da się oddzielić obiektywne czynniki rozpiętości kosztów od subiektywnych, a więc od poziomu gospodarności, ceny rozliczeniowe nie zachęcają do alokacji produkcji zgodnie z zasadą minimalizacji kosztów.

Nie wydaje się natomiast uzasadnione stosowanie cen rozliczeniowych w przemyśle przetwórczym. Stosunkowo niewielka jest tu liczba tych samych wyrobów wytwarzanych w różnych przedsiębiorstwach, tym mniejsza, im bardziej rozwija się proces specjalizacji produkcji, im większy jest udział w produkcji nowych wyrobów. Większe tu są możliwości obniżenia kosztów produkcji w przedsiębiorstwach stosunkowo drogo wytwarzających poprzez postęp techniczny — organizacyjny, łatwiej przerzucić produkcję poszczególnych wyrobów do przedsiębiorstw o wyższej technice lub technologii ich wytwarzania.

Czy możliwe jest jednak w ogóle zbudowanie racjonalnego systemu cen zgodnego z potrzebami systemu finansowego przemysłu? W. Jaworski stwierdza³⁾: „Obecny system finansowy przedsiębiorstw uzależnia bowiem stopień rentowności przedsiębiorstw od kształtowania się cen fabrycznych. Ceny te nigdy nie mogą być doskonałe, gdyż postęp techniczny zmienia popyt na poszczególne wyroby i to w sposób nierównomierny. W rezultacie relacje między rentownością poszczególnych wyrobów ulegają ciągłym zmianom. Oznacza to, że istniejące obecnie ogromne zróżnicowanie wysokości rentowności w poszczególnych przedsiębiorstwach (od kilku do kilkudziesięciu procent) może ulec zmniejszeniu, ale będzie istniało zawsze”.

Te uwagi odnieść można nie tylko do cen fabrycznych, lecz do każdego rodzaju cen. Odpowiada ten stan rzeczy rzeczywistości w warunkach gdy ceny raz ustalone nie są zmieniane latami mimo poważnych zmian w warunkach wytwarzania danych wyrobów. Tak często bywa — i to jest właśnie najsłabsza strona naszej polityki cen, ale tak wcale być nie musi. Trzeba jednak przyznać, że w zakresie zróżnicowania potrzebny uelastycznienie cen w ostatnich latach dużo się zmieniło na lepsze, tak, w naszym kraju, jak i w innych krajach socjalistycznych.

Rzeczą budującą jest, że np. realizatorzy poważnej reformy cen przeprowadzonej w ZSRR w latach 1967—68, nie mają bynajmniej zamiaru spojrzeć na laurach przez dalsze 5—10 lat (tak, jak to było uprzednio), lecz stawiają przed sobą śmiałe zadania w tej dziedzinie już na najbliższe lata. W. Sytnin postuluje⁴⁾: „Równocześnie z utrzymaniem stabilności systemu cen zbytu jako całości niezbędne są stały okresowe przeglądy określonych rodzajów i grup cen w miarę zmiany warunków produkcji i realizacji, a także wymogów w stosunku do poziomu technicznego i użytkowych właściwości wyrobów. Trzeba znaleźć rozumne zespolenie elastyczności cen z całym systemem ogólnogospodarczego planowania”.

Słuszna, uzasadniona tendencja do ujednolicenia rentowności poszczególnych wyrobów w ramach danego zjednoczenia nie powinna jednak być traktowana zbyt rygorystycznie. By przedsiębiorstwo zareagowało na „antybodziec” prowadzący do zniekształcenia asortymentowej struktury produkcji — zniekształcenia z punktu widzenia interesów ogólnogospodarczych, nie wystarczy bynajmniej stosunkowo niewielka różnica rentowności poszczególnych wyrobów. W. Waker w swoim czasie trafnie wskazał na zjawisko granicznej aktywności bodźców.

W latach 1970—71 ma być w Polsce przeprowadzona reforma cen zbytu środków produkcji. Powołuje to potrzebę oraz stwarza równocześnie możliwość odpowiedniego usprawnienia systemu finansowego przemysłu i zapewnienia jego synchronizacji z systemem cen, co jest bodźcem podstawowym warunkiem zbudowania jednolitego, zgodnego wewnętrznie systemu ekonomicznego. Reforma ta powinna też stać się punktem wyjścia poważnego przełomu w zakresie zapewnienia elastyczności cen. Te szanse nie powinny być zmarnowane.

¹⁾ T. Kierczyński: Funkcjonowanie wskaźnika rentowności. „Życie Gospodarcze” 1968, nr 42.

²⁾ Z. Fedorowicz: Rentowność i rozliczenia z tytułu zysku w przedsiębiorstwie przemysłowym. „Finanse” 1968, nr 1.

³⁾ W. Jaworski: Zapasy, kredyt, bank. „Finanse” 1968, nr 1.

⁴⁾ W. Sytnin. Niektóre wątpliwości polityki cen. „Kommunist” 1968, nr 1.

ŻYCIE GOSPODARZE

Nr 14 (118) — 6.IV.1968 r.

„Statystyk terenowy”

szeceblach zarządzania (powiat—województwo, przedsiębiorstwo—zjednoczenie), stąd też jego zadaniem jest informowanie statystyków i ekonomistów o roli oraz zasadach działania systemu sprawozdawczości i statystyki w Polsce.

Z dotychczasowej praktyki wynika, że nawet najdoskonalsze instrukcje do sprawozdawczości i o pracach statystycznych nie zapewniają prawidłowej, sprawnej statystyki, jeżeli w procesie jej doskonalenia nie wykształci się kadr statystycznych w przedsiębiorstwach i innych zakładach pracy. „Statystyk Terenowy” służy więc i temu celowi. Spełnia rolę informatora zawodowego, pomaga pracownikom służb statystycznych w ich codziennym pracy. Jest przy tym czasopiśmie spełniającym rolę trybuny do wymiany poglądów i opinii na sprawy praktyki statystycznej. Jego tamą są bowiem otwarte dla wniosków i krytycznych uwag, które już nieraz przyczyniły się do wprowadzenia usprawnień w organizacji i metodologii badań statystycznych.

Stało się dobrą tradycją miesięcznika, że pod koniec każdego roku informuje on o najważniejszych zmianach w pracach sprawozdawczo-statystycznych, dzięki czemu zainteresowany czytelnik może się z nimi zapoznać zanim dotrą do niego instrukcje bądź wytyczne do poszczególnych rodzajów sprawozdawczości. Tak np. kierunki programu badań statystycznych na rok 1969 „Statystyk Terenowy” omówił już w sierpniu 1968 r. W następnych numerach ukazywały się artykuły dotyczące zmian w określonych rodzajach sprawozdawczości np. z inwestycji, usług itd.

Spośród materiałów instruktażowo-szkoleniowych na uwagę zasługują artykuły o metodach analiz statystyczno-ekonomicznych i przykładach ich zastosowań. W roku ubiegłym m. in. cykl artykułów przygotowanych przez specjalistów statystyków o metodach analiz statystyczno-ekonomicznych w przedsiębiorstwie przemysłowym, o metodzie analizy w zakresie oświaty i innych.

Wiele miejsca poświęca miesięcznik zagadnieniom statystyki regionalnej, które powinny zainteresować zwłaszcza terenowych działaczy gospodarczych. Poruszano tu nie tylko problematykę statystyki w ujęciu regionów ekonomicznych, metropolitalnych, lecz również sprawy tylko pozornie drobne, jak np. rosnące zapotrzebowanie na statystykę w przekroju gromadzkim oraz dla dzielnic i rejonów urbanistycznych dużych miast itd. Warto podkreślić, że „Statystyk Terenowy” publikuje w formie kartogramów, wykresów i tablic wybrane informacje statystyczne z dziedziny statystyki regionalnej zainicjował w rocznikach statystycznych czy specjalnych publikacjach serii „Statystyka Regionalna”.

Prace sprawozdawczo-statystyczne w przedsiębiorstwach są omawiane

KSIAŻKI NADESLANE

W.P. MINORSKI — ZBIÓR ZADAŃ Z MATEMATYKI WYŻSZEJ — tłumaczenia z rosyjskiego Janina Jaworska — str. 368, cena zł 42.— WNT, Warszawa 1969.

Praca zawiera zadania z geometrii analitycznej, algebry wyższej, rachunku różniczkowego i całkowego oraz szeregów. Prawie do wszystkich zadań podane są odpowiedzi, a dla niektórych przebieg rozwiązań lub wskazówki pomagające w ich rozwiązywaniu.

ANDRZEJ PEŁOWSKI — ORGANIZACJA ODDZIAŁU OBRÓBKI DREWNA — str. 120, cena zł 10.— WNT, Warszawa 1968.

W książce podano ogólny zarys zagadnień związanych z organizacją oddziału obróbki drewna w zakładach przemysłu maszynowego i omówiono szczegółowo zakres robót

w oddziale obróbki drewna, organizację oddziału i przebieg produkcji, planowanie produkcji i dokumentację warsztatową, organizację rozrachunku oddziału oraz zagadnienia bhp i zabezpieczenia przeciwpożarowego.

KRZYSZTOF TATARIEWICZ — RACHUNEK WARIACYJNY — część I — Warunki konieczne Eulera i Legendre’a — str. 318, cena zł 40.— WNT, Warszawa 1968.

W książce omówiono podstawowe pojęcia klasycznego rachunku wariacyjnego. Cześć pierwsza poświęcona warunkom koniecznym Eulera i Legendre’a dla całek nieparametrycznych, parametrycznych i wielokrotnych. Na końcu książki podano uzupełnienia dotyczące zagadnień trudniejszych bądź bardziej abstrakcyjnych.

Główny ekonomista i główny księgowy

ARTYKUŁ Jerzego Pydy zamieszczony w „Życiu Gospodarczym” z 2 lutego br. pt. „Główny ekonomista i główny księgowy” zachęcił mnie do zabrania głosu w tej sprawie. Na początku chcę zastrzec, iż mimo posiadania ekonomicznego, nie pracuję aktualnie w księgowości ani w służbie ekonomicznej i wydaje się, że mój głos powinien być bezstronny.

Znając uchwałę Nr 224 RM w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych, wytyczne do tej uchwały w sprawie prac nad postępowaniem ekonomicznym w gospodarce społecznej oraz zarządzenia resortowe i mając na uwadze to, że pierwszy dokument, o którym mowa, został wydany w 1964 r., — trzeba śmiało stwierdzić, że był to akt, który został wydany z myślą, iż będzie on oddziaływał na dłuższą metę, w warunkach, kiedy wykształcono u nas ogromną, ale jeszcze nie taką, jaką chcielibyśmy posiadać, kadre ekonomistów.

Jeśli przedtem, z tych czy innych powodów, w naszej gospodarce panował automatyzm i jeśli księgowi postulują zahamowanie realizacji tego aktu, to nie można być obojętnym. Przecież nie ma u nas problemu: główny ekonomista czy główny księgowy, a istnieje tylko sprawa nadania właściwej rangi pracy służby ekonomicznej w celu uzyskania optymalnych efektów gospodarczych. Mówiąc o stronie czysto formalnej, w niektórych przedsiębiorstwach, przeważnie większych utworzono stanowisko zastępcy dyrektora d/s ekonomicznych, ale w żadnym wypadku, bynajmniej o tym nigdzie nie czytalem i nie słyszałem, nie pomniejszono przez to rangi głównych księgowych.

Planowe zatrudnianie absolwentów szkół wyższych

Podjęcie pracy przez absolwenta szkoły wyższej może nastąpić na podstawie jednej z trzech form: 1) umowy o stypendium fundowane, 2) umowy przedwstępnej, 3) skierowania do pracy.

Umowa o stypendium fundowane jest dobrowolnym porozumieniem, zawartym między studentem a zakładem pracy. „Umowa przedwstępna” określa się dobrowolne porozumienie zawarte pomiędzy studentem a zakładem pracy. Umowa przedwstępna zobowiązuje studenta do podjęcia pracy po ukończeniu studiów, a zakład pracy do zapewnienia mu pracy w terminie i na warunkach wymienionych w umowie. Stanowi ona podstawę do zawarcia właściwej umowy o pracę. Umowy przedwstępne mogą zawierać studenci ostatniego i przedostatniego roku studiów jedynie z zakładami pracy, które są umieszczone w planie.

Skierowania do pracy wydawane są przez pełnomocników tym absolwentom, którzy podczas studiów nie pobierali stypendiów fundowanych i nie zawarli ważnej umowy przedwstępnej. Plan rozdziału skierowań do pracy absolwentów posiada więc charakter uzupełniający. Zakres jego bowiem jest uzależniony od stopnia realizacji planu stypendiów fundowanych i umów przedwstępnych.

W rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 13 czerwca 1964 r. w sprawie zatrudniania absolwentów szkół wyższych oraz orzekania o obowiązku zwrotu kosztów wykształcenia (Dz. U. nr 22, poz. 101 z 1968 r.) czytamy: § 4. 1. „Plan umów przedwstępnych składa się z wykazów zakładów pracy lub grup zakładów pracy, uprawnionych do zawierania umów przedwstępnych ze studentami określonych kierunków studiów. 2. Wykazami (ust. 1) powinny być objęte te uprawnione zakłady pracy, w których występuje szczególny niedobór pracowników z wyższym wykształceniem w określonych zawodach. § 7. 3. Przewodniczący Komisji Planowania

lepszego skoordynowania prac pomiędzy komórkami podległymi głównemu ekonomiste, a komórkami podległymi głównemu księgowemu.

W jednym ze znanych przedsiębiorstw budowlanych, gdzie główny ekonomista nie był w randze zastępcy, w ciągu 3 lat zmieniły się cztery osoby na stanowisku głównego ekonomisty. Jedną z tych osób miała studia ekonomiczne wyższe, dwudziestoletni staż w budownictwie, w tym kilkanaście lat pracy na etacie głównego księgowego. Druga: średnie wykształcenie ekonomiczne, wyższe studia prawnicze ze specjalizacją prawa finansowego, kilkunastoletni staż w budownictwie; trzecia osoba: wyższe studia ekonomiczne, dwuletni kurs budowlany, 10-letnia praca w służbach ekonomicznych...

Stało się tak na skutek akcji ze strony głównego księgowego, który chciał uzurpować władzę nad kształtem spraw ekonomicznych i najprawdopodobniej wskutek rozumowania dyrektora, że kandydaci na głównego księgowego trudno znaleźć, a lepiej stracić ekonomistę. Obecnie funkcję tę pełni człowiek, który zna się tyle na ekonomice, co gęś na logarytmach. Ale główny księgowy ma pewno ma lepsze możliwości ukazania swej władzy. Zobaczymy kim są obecnie ci odeszli: 1) główny księgowy dużego nowego przedsiębiorstwa budowlanego, 2) główny ekonomista skomplikowanego wojewódzkiego przedsiębiorstwa, 3) zastępca d/s handlowych prezesa wielkiej spółdzielni.

Nie tędy prowadzi droga w kierunku usprawnienia procesów zarządzania.

Uważam także, że jest błędne stanowisko, aby obowiązki głównego ekonomisty w małych i średnich przedsiębiorstwach powierzano głównym księgowym. To jest tylko polowiczna realizacja uchwały 224. Wprowadzenie jej w życie w całej rozciągłości uzależniono od przycięcia odpowiedniej kadry ekonomistów i stworzenia odpowiednich warunków. Znowu podam przykład.

W gminnych spółdzielniach planu CRS, które obecnie zaliczamy do poważnych organizmów o wielostronnej działalności, gdzie oficjalnie powierzano głównym księgowym funkcje głównego ekonomisty, sprawy ekonomiczne z powodu nawału pracy, nieraz braku znajomości

ci zagadnień ekonomicznych, nie są praktycznie rozwiązywane. Jak to inaczej nazwać, jeśli w jednej ze spółdzielni powiatu białostockiego główny księgowy z jednocześnie rangą głównego ekonomisty, który uchodził za dobrego specjalistę i zna się nie tylko na księgowaniu, starał się wszystkimi siłami, aby nie podporządkować mu komórki planowania. Czy nie wskazywałoby to w takim układzie stworzyć stanowisko głównego ekonomisty. Dawałoby to na pewno pożądane rezultaty poprzez odpowiednie skoordynowanie służb ekonomicznych jako całości. Aktualnie główny księgowy przy najlepszych chęciach i inwencji nie może sprostać tak wielkim zadaniom.

Istotną sprawą, do której zmierzam, do perspektywy służby ekonomicznej i głównego ekonomisty. Zachęcał częściowo o ten problem w artykule pt. „Pojęcie i skład służby ekonomicznej” Józef Szablowski w „Rachunkowości” Nr 10 z 1968 r. Autor tego artykułu tak pisał: „W praktyce przedsiębiorstw, jak i w publikacjach, utożsamia się często służbę ekonomiczną z pionem organizacyjnym głównego ekonomisty. Stanowisko takie nie jest słuszne”. Uważam, że autor tego artykułu ma rację, ale tylko z punktu formalnego i w aktualnym układzie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw.

Jeśli mnie pamięć nie myli, to wydaje się, że autor artykułu był poprzednio głównym księgowym i jako dobry ekonomista tak z praktyki, jak i z teorii jest aktualnie głównym ekonomistą w randze zastępcy dyrektora przedsiębiorstwa. Jednocześnie jest on przewodniczącym Kola PTE przy Wojewódzkim Zjeździe Przedsiębiorstw Melioracyjnych. Wydaje się, że autor tego artykułu, jak i wszyscy ekonomisci, powinien zadać sobie z tego sprawę, że w perspektywie głównemu ekonomistom powinny być podporządkowane w zasadzie wszystkie stanowiska ekonomiczne, w tym i główni księgowi.

Przy tym schemacie należałoby ich wtedy nazwać szefami księgowości, tak jak obecnie stanowisko naczelny inżynier — zastępca dyrektora d/s technicznych, podlegający działu technicznemu na czele z szefem produkcji. Obecnie nie ma nikogo więcej niż księgowy w pewnych okolicznościach, przy spełnieniu określonych warunków, został głównym ekonomistą. Już obecnie wielu byłych głównych księgowych, rewidentów itp., którzy mieli studia ekonomiczne i byli nie tylko rejestratorami faktów i kontrolerami, ale i prawdziwymi działaczami gospodarczymi przeszło na stanowiska głównych ekonomistów. I dlatego też, jeśli w dużych przedsiębiorstwach wyloniła się w pierwszym kolejności potrzeba ekonomicznego działania, a dopiero później nastąpiło jego usankcjonowanie, co dała uchwała Nr 224, to podobnie trzeba rozwiązać do końca ten problem w małych i średnich przedsiębiorstwach.

MIKOŁAJ MOROZ

ZRÓŻNICOWANIE PRODUKCYJNOŚCI ZIEMI

CZESŁAW FARKOWSKI

WARTYKULE chciałbym przedstawić dysproporcje w produkcji ziemniaków w różnych rejonach kraju oraz ustosunkować się do przyczyn i tendencji tego zjawiska. W rozważaniach rozróżniałem trzy poziomy produkcji: do 13 tys. zł produkcji globalnej na 1 ha użytków rolnych (niska), od 13 do 18 (średnia) i powyżej 18 tys. zł (wysoka). Artykuł opracowano na podstawie materiałów GUS z 1967 r.2)

DYSPROPORCJE W PRODUKCYJNOŚCI ZIEMI W MAKROSKALI

Rozpatrując problem w skali kraju można podzielić Polskę na trzy grupy rejonów. Do pierwszej z nich należą rejon: opolski (woj. opolskie), środkowo-zachodni (woj. opolskie i poznańskie) oraz południowo-zachodni (woj. wrocławskie i zielonogórskie). Rejony te skupiają 3554 tys. ha użytków rolnych i 21,1 proc. znajdujących się w indywidualnym władaniu. Stopień produktywności ziemniaków jest tu niski. Wyrazem tego jest niski udział użytków w produkcji globalnej do 13 tys. zł na 1 ha (5,1 proc.), i wysoki o produkcji wynoszącej ponad 18 tys. zł na 1 ha (49,0 proc.).

Do drugiej grupy rejonów można włączyć rejon przemysłowy (woj. katowickie), południowy (woj. krakowski) i południowo-wschodni (woj. rzeszowski i rzeszowski). W grupie tej znajduje się 4839 tys. ha użytków rolnych, co stanowi 28,7 proc. ich ogółu w gospodarstwach indywidualnych. Najwyższy odsetek zajmują tu użytki o średniej produktywności (47,9 proc.), następnie o wysokiej (33,8 proc.) i niskiej (18,3 proc.).

Trzecią wreszcie grupę tworzą rejon: środkowo-wschodni (woj. białostockie, warszawskie, łódzkie, północne powiaty woj. kieleckiego i lubelskiego), północno-wschodni (woj. olsztyński) i północno-zachodni (woj. szczeciński i koszaliński). Duży jest tutaj odsetek użytków o produktywności niskiej (28,7 proc.), najwyższy o średniej (64,3 proc.) oraz niski o wysokiej (6,9). Ta grupa rejonów zajmuje powierzchnię wynoszącą 8008 tys. ha użytków rolnych. W odsetkach całej powierzchni użytków gospodarstw indywidualnych stanowi to 47,5 proc. Oddzielne miejsce zajmuje pod tym względem województwo gdańskie, gdzie odsetek wszystkich trzech poziomów produktywności ziemniaków jest dość wyrównany.

Użytki rolne gospodarstw indywidualnych o niskiej produktywności zajmują w skali kraju 3524,8 tys. ha (20,8 proc.), o średniej 9245,8 tys. ha (54,9 proc.) a o najwyższej — 4073,1 tys. ha (24,3 proc.). Podobne wyniki otrzymano także posługując się w badaniu tego problemu materiałami IER³⁾. Badania intensywności przeprowadzone przez B. Kopicia dla 1965 r. potwierdzają obraz zróżnicowania produktywności ziemniaków przedstawiony powyżej⁴⁾. Zbieżność wyników trzech różnych badań wykonywanych niezależnie od siebie i przy pomocy różnych metod sugeruje, że do przytoczo-

nych danych można mieć duże zaufanie.

NIECO O PRZYZCYNACH DYSPROPORCJI W PRODUKCYJNOŚCI ZIEMI

O produktywności ziemniaków decydują dwie grupy czynników. Do pierwszej z nich należą warunki obiektywne (jakość ziemi, warunki klimatyczne rejonu, struktura agrarna, położenie w stosunku do rynków zbytu itp.) oraz subiektywne (głównie poziom kultury rolnej użytkowników gospodarstw). Między jakością gleby i ich produktywnością istnieje duża kierunkowa zbieżność. Z wyliczeń, których nie będę tu przytaczał, wynika, że ze wzrostem wskaźnika jakości użytków, rośnie także produkcja globalna z 1 ha. Od tej reguły spotyka się jednak dość liczne wyjątki. Znanym przykładem tego jest województwo poznańskie, w których jakości gleb jest identyczna, a pierwsze z nich ma przeciętną produkcję globalną na 1 ha wyższą od ostatniego o ponad 23 proc. (W cytowanym opracowaniu GUS wyodrębniono 20 powiatów o powierzchni 1231,8 tys. ha użytków rolnych, które znalazły się w niskich grupach produkcyjnych mimo tego, że gleby są w nich dobre). Nie odmiennie jakości gruntów należy też tłumaczyć różnice ich produktywności w woj. opolskim i szczecińskim. Różnice bowiem glebowe są między nimi minimalne, a w produkcji globalnej na 1 ha województwo opolskie ma przewagę średnio o 3,3 tys. zł.

Na poziom produktywności ziemniaków wpływa także struktura użytków rolnych. Użytki zielone w Polsce ustępują znacznie pod względem produkcji gruntem innym. Tu m.in. należy szukać przyczyn niskiej produktywności ziemniaków w woj. szczecińskim, koszalińskim i olsztyńskim. Udział użytków zielonych jest w nich znacznie wyższy niż w rejonach, w których dominują użytki rolne. W tych rejonach, w których dominują użytki rolne, w nich dość licznie dzierżawa gruntów PFZ. Grunty te z reguły są eksploatowane ekstensywnie, co może wpływać na obniżenie przeciętnej produkcji na 1 ha.

Z czynników nazywanych umownymi obiektywnymi duży wpływ na produktywność ziemniaków ma struktura obszarowa gospodarstw. Związki tych dwóch zjawisk są dobrze znane w nauce ekonomii rolnictwa. Polegają one na tym, że produkcja w przeliczeniu na jednostkę powierzchni wzrasta w miarę zmniejszania się obszaru gospodarstwa. Stąd też produktywność w rejonach południowo-wschodnim i przemysłowym, w których dominują gospodarstwa małe, jest prawie tak wysoka, jak w rejonie środkowo-zachodnim, mimo dużej między nimi różnicy w poziomie kultury rolnej.

Wpływu tej ostatniej na produktywność ziemniaków nie da się określić wprost. Trzeba się więc uciec do miar pośrednich. Orientacyjnymi mogą tu być takie wskaźniki ekonomiczno-produkcyjne na jednostkę powierzchni jak: ilość stosowanych nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, nasion kwalifikowanych itp. Spójrzmy na poniższe liczy-

ŚREDNIE DAWKI NAWOZÓW MINERALNYCH W KG NPK NA HA UŻYTKÓW ROLNYCH W ZALEŻNOŚCI OD ICH PRODUKCYJNOŚCI GLOBALNEJ W TYS. ZŁ NA 1 HA

	do 11	11-13	13-15	15-18	18-21	ponad 21
Poznańskie	—	126	125	113	123	140
Białostockie	55	64	62	70	76	107
Krakowskie	—	75	61	50	76	107
Koszalińskie	—	—	100	114	—	—
Polska	64	68	62	59	108	127

*) Pozioma kreska w rubrykach oznacza, że grunty o danej produktywności nie występowały.
Źródło: Produkcja rolnicza... GUS, op. cit. tab. 9 s. 152-171.

Z przytoczonych danych wynika, że zbieżność między jakością gleby a ich produktywnością jest większa, aniżeli między tą ostatnią a ilością stosowanych obrotowych środków pochodzenia przemysłowego. Taki układ zależności wynika niewątpliwie z tego, że problemy te są rozpatrywane w makroskali. Przy analizie różnic produktywności we wsi czy gromadzie wpływ kultury rolnej na wyniki produkcji jest daleko ważniejszy. Zróżnicowanie produktywności występujące w mikrorejonie zacierza się w makroskali głównie dlatego, że operujemy tutaj wielkościami przeciętnymi, w których mieszczą się wyniki niskie, średnie i wysokie.

Na zakończenie omówienia przyczyn dysproporcji w produktywności

ziemi między rejonami należy wspomnieć o tym, że na ten stan rzeczy wywarły wpływ ich odmienne warunki historyczne⁵⁾. Fakt ten świadczy o tym, że procesy niwelacji różnic są długotrwałe.

TENDENCJE ZMIAN W POZIOMIE PRODUKCYJNOŚCI ZIEMI

Czy różnice poziomu produktywności ziemniaków ulegają niwelacji czy pogłębianiu? Jak jest tempo biegu tych procesów? Z uwagi na brak bardziej syntetycznych danych, będą się tu posługiwać przyrostem plonów głównych ziemniopłodów oraz sztuk głównych zwierząt gospodarskich w niektórych województwach o różnej produktywności ziemniaków w latach 1957-1967.

ŚREDNI ROCZNY PRZYRÓST PLONÓW W KG ORAZ SZTUK FIZYCZNYCH BYDŁA I TRZODY CHLEWNEJ NA 100 HA UŻYTKÓW ROLNYCH W LATACH 1957-1967

	zboża	ziemniaki	bydła	trzody chlewne
Poznańskie	58,6	230,0	1,0	4,0
Białostockie	30,1	486,4	1,5	2,5
Krakowskie	42,7	422,7	1,0	1,0
Koszalińskie	64,1	580,2	2,7	3,5
Polska	42,0	499,1	1,2	3,1

Źródło: Produkcja rolnicza... GUS, op. cit. tab. 11, 12 i 13

Średni roczny przyrost plonów zboża i ziemniaków jest wyższy od przeciętnej w województwach ucho- dzących za rolno-gospodarskie oraz w woj. ziem zachodniej i północnej Polski. Na ziemiach tej ostatniej grupy województw wysoki był zwłaszcza przyrost produkcji zwierzęcej. Najniższe natomiast wzrost pogłowia zwierząt miał miejsce w województwach rzeszowskim, krakowskim i katowickim. Pod względem tempa wzrostu produktywności ziemniaków wyróżniły się trzy duże re-

jony. Najwyższe tempo posiadały województwa Polski zachodniej i północnej, nieco niższe środkowo-zachodnie, najniższe zaś woj. środkowe i południowe. Dzięki temu w latach 1957-1967 występowały w Polsce równocześnie elementy międzyrejonowej niwelacji oraz pogłębiania się dysproporcji. Przejawem tego było podciąganie się z jednej strony województw zachodnich i północnych do pozostałych, z drugiej zaś wystąpiły ostre pogłębiania się dysproporcji między rejonami.

mi centralnymi oraz południowymi i a środkowo-zachodnimi.

Dysproporcje w produktywności ziemi użytkowanej przez rolników indywidualnych różnych rejonów wskazują na znaczne rezerwy wzrostu produkcji rolnej. Wniosku tego nie podważa fakt, że są one w dużej mierze wynikiem odmiennych warunków obiektywnych. Obiektywne przyczyny zróżnicowania produktywności ziemi nie należy jednak absolutyzować. Bariery jakie są przez nie stawiane mogą być przezwyciężone skutecznie przez postęp ekonomiczny, techniczny, biologiczny itp.

Postęp rolniczy nie odbywa się automatycznie. Gospodarstwa indywidualne cechują się pewną inercją w jego przyswajaniu, przy czym stopień inercyjności zależy w poważnej mierze od kultury rolnej ich użytkowników. Jest ona mniejsza w przypadkach wyższego poziomu kultury i odwrotnie. Tutaj właśnie kryje się jedno ze źródeł tajemnic szybkiego wzrostu produktywności ziemi w rejonach o wysoko rozwiniętym rolnictwie. Gospodarstwa w tych rejonach korzystają z wielu udogodnień, jakie stwarza im obecna polityka rolna. Wywierają one określony nacisk na organa administracji rolnej, usług produkcyjnych itp. w kierunku dostosowania ich działania do konkretnych potrzeb. Nacisk ten jest znacznie mniejszy w rejonach o niższym awansowanym stopniu kultury rolnej.

W rejonach o względnie wysokiej produktywności ziemi działają i inne czynniki stymulujące ten rozwój. Gospodarstwa w tych rejonach charakteryzują się posiadaniem od dawna znacznych zasobów względnie nowoczesnego majątku produkcyjnego. Struktura produkcji, plony, wydajność zwierząt oraz rozmiary gospodarstw są podstawami ich wysokiej towarowości, a więc i wpływów gotówkowych. W tych warunkach łatwiej jest przedstawicielem produkcji, modernizować trwałe urządzenia produkcyjne, zakupić dostateczną ilość obrotowych środków pochodzenia przemysłowego. Gospodarstwa w tych rejonach osiągnęły więc już poziom dochodów, który daje lepsze warunki startu do następnego etapu.

Duży wpływ na produkcję gospodarstw chłopskich wywierają usługi maszynowe kółek rolniczych. Wiadomo jednak, że rozmieszczenie środków FRR i maszyn w rejonach jest bardzo niejednorodne. Ich koncentracja dokonuje się w rejonach bardziej ekonomicznie rozwiniętych. Ten moment więc może także leżeć u podstaw pogłębiania się dysproporcji w produktywności ziemi między rejonami.

W ubiegłych latach rolnictwo cierpiało na dotkliwy brak wielu środków produkcji. Konieczna więc była ich reglamentacja. W polityce reglamentacji preferowano wyraźnie rejon rozwinięte rolniczo. Było to słuszne, ale musiało przynieść określone skutki i tempo rozwoju rejonów.

Czy do wyrównania poziomów produkcji między rejonami przyczyni się wolny obrot środków produkcyjnych pochodzenia przemysłowego? Należy mieć co do tego pewne wątpliwości. Wzmiankowane wyżej czynniki mogą spowodować, że z nadmierną siłą w tej dziedzinie szansy skorzystają przede wszystkim gospodarstwa i rejon o wysokim stopniu rozwoju. Tendencja ta może być łagodzona przez realizację zasady agrominimum, ustawę o obowiązku stosowania nawozów mineralnych i inne przedsięwzięcia tej natury. Nie będzie jednak w stanie zneutralizować tej tendencji.

Wszystko to upoważnia do stwierdzenia, że przy braku bardziej energicznej polityki dysproporcje między rejonami mogą się w dalszym ciągu pogłębiać. Tendencjom tym powinno się przeciwdziałać. Jest to uzasadnione nie tylko dążeniem do niwelacji różnic, lecz także dążeniem do jak najefektywniejszego wykorzystania nakładów. Nasza analiza wykazała, że w pięcioleciu 1962-1967 w trzech największych ekonomicznie rozwiniętych województwach (opolskim, wrocławskim i poznańskim) tempo przyrostu plonów było znacznie niższe niż w słabo rozwiniętych rejonach. Przy tym wzrost ilości stosowanych nawozów mineralnych na 1 ha i innych środków pochodzenia przemysłowego w tych województwach przewyższał znacznie ich wzrost w województwach tej drugiej grupy. Może to być sygnałem, że efektywność nakładów będzie wzrastać w większym stopniu właśnie w województwach pozostających w tyle. Dotyczy to zwłaszcza województw zachodnich i północnych, gdzie tempo wzrostu produktywności ziemi w ostatnich latach było najwyższe. Taka ewolucja efektywności nakładów jest usprawiedliwiona logicznie. Województwa i gospodarstwa wysoko rozwinięte wyczerpują stopniowo naturalne możliwości wzrostu produkcji i dalszy wzrost musi być w tych warunkach okupiony dodatkowymi nakładami. Natomiast w miarę podnoszenia się kultury rolnej w województwach mniej rozwiniętych środki produkcji będą racjonalnie użyte, uruchamiając ich nie wykorzystane rezerwy. Wydaje się, że w tej chwili wkraczamy w okres, w którym nie rezygnując z rezerw rejonów rozwiniętych, powinniśmy w większym stopniu uruchamiać je w rejonach stosunkowo mniej rozwiniętych.

Nr 14 (916) — 6.IV.1960 r.

towar rzeczywiście był ze sklepu wydany. Takie postępowanie oskarżonego Jana K. było sprzeczne z jego uprawnieniami i obowiązkami oraz było działaniem godzącym w interes publiczny. Z tego też względu Sąd Wojewódzki słusznie dopatrzył się w tym działaniu oskarżonego cech przestępstwa z art. 286 k.k., a ponieważ oskarżony swym działaniem wypełnił również znamiona przestępstwa z art. 10 ustawy z dnia 13 lipca 1957 r. (Dz. U. Nr 39, poz. 171), przeto kierując się nakazem art. 36 k.k. słusznie skazał oskarżonego za przestępstwo przewidziane w art. 286 k.k.

Rewizja nieustanowiła kwestionując zastosowanie przez Sąd Wojewódzki § 2 art. 286 k.k. do czynu przypisanego oskarżonemu. Wprawdzie nie zostało ustalone, jaka konkretnie korzyść majątkową oskarżony odniósł z niedozwolonych transakcji (poza marżę handlową) jednakże jest oczywiste, że transakcje takich nie mógł przeprowadzić bezinteresownie, jak to tłumaczył na rozprawie sądowej. Oskarżony dokonywał tych transakcji na dużą skalę, o czym świadczy zarówno liczba tych transakcji, jak i ogólna suma, na jaką opiewają sięgające w ciągu dwóch lat sumy prawie pół miliona złotych. Dodatkową okolicznością wskazującą na to, że oskarżony osiągnął zyski z tych transakcji, jest fakt, że oskarżony opłacał koszty transportu towarów z własnej kieszeni. Świadczą o tym zeznania świadków. (...)

Nieustalenie konkretnej kwoty osiągniętych przez oskarżonego korzyści nie stoi na przeszkodzie do uznania, że oskarżony działał w zamierze osiągnięcia korzyści materialnej, co słusznie Sąd Wojewódzki podkreślił w uzasadnieniu swego wyroku.

Zgłoszony na rozprawie rewizyjnej wniosek obrony o uniewinnienie oskarżonego z zarzutu opisanego w pkt. II aktu oskarżenia z braku dostatecznych dowodów winy oskarżonego jest niezasadny.

Zeznania świadków (...) stwierdzają w sposób nie budzący żadnych wątpliwości, że oskarżony żądał i przyjmował od nich pieniądze w związku ze sprzedażą linki napowietrznej. Wysokość przyjętych kwot przez oskarżonego została prawidłowo ustalona przez Sąd Wojewódzki. Nieprzypisanie się oskarżonego do przyjęcia łapówek — wobec stanowczych i wiarygodnych zeznań powyższych świadków — nie daje podstawy do kwestionowania prawidłowości ustaleń Sądu Wojewódzkiego w tym względzie.

Kara wymierzona oskarżonemu za czyn z art. 290 § 1 k.k. nie może być uznana za rażącą surowość, jeśli się uwzględni wysokość przyjętych łapówek oraz funkcję spełnianą przez oskarżonego, i dlatego Sąd Najwyższy nie znalazł żadnych podstaw do jej złagodzenia.

2) Co do rewizji oskarżonego Mariana N.

Rewizja tego oskarżonego, nie kwestionując winy z art. 286 § 1 k.k., wywodzi, że przewód sądowy nie dostarczył dowodów na to, by przestępstwa działalności oskarżonego zmierzala do osiągnięcia korzyści majątkowych dla niego lub dla innych osób.

Stanowisko takie nie jest słuszne. Przewód sądowy wykazał w sposób niewątpliwą, że oskarżony brał udział zarówno w sprzedawaniu, jak i w przyjmowaniu towarów do sklepu oraz w sprzedaży tych towarów. Nie jest możliwa taka sytuacja, żeby skarżony, wystawiając faktury na towary nie będące w sklepie, nie wiedział o tym. Nie mógł on również nie wiedzieć, dlaczego jego przełożeni, to jest kierownik sklepu lub jego zastępca, polecają wystawiać faktury na niewłaściwych drukach, w jednym egzemplarzu i przy użyciu wycofanej z obiegu pieczęci firmowej. Oskarżony znał dobrze zakres swych obowiązków. Wystawiając faktury na tzw. towary obce wprowadzane do sklepu przez oskarżonego Jana K. lub Zygmunta M. musiał się orientować, że sprzedając te towary działa w interesie obu tych oskarżonych. W tych warunkach Sąd Wojewódzki słusznie zakwalifikował czyn oskarżonego z § 2 art. 286 k.k.

Kara wymierzona oskarżonemu nie wykazuje cech rażącej surowości, a okoliczność, że oskarżony był już karany za identyczne przestępstwo, nie pozwala na jej złagodzenie, ani też na warunkowe zawieszenie jej wykonania. (...)

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Art. 286 § 1. Urzędnik, który, przekraczając swą władzę lub nie dopełniając obowiązków, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze więzienia do lat 5.

§ 2. Jeżeli sprawca działa w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej dla siebie lub innej osoby, podlega karze więzienia do lat 10.

Art. 290 § 1. Urzędnik, który w związku z urzędowaniem przejmie dla siebie lub innej osoby korzyść majątkową lub osobistą albo ich obietnicę bądź też takiej korzyści żąda, podlega karze więzienia do lat 5.

10 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 14 (916) — 6.IV.1969 r.

KONIECZNOŚCI I NIEWIADOME

DOKONCZENIE ZE STR. 1

potwierdziły także doświadczenia ostatnich czterech lat — może być traktowany jako region gospodarczy o rzeczywiste dużych perspektywach rozwoju rolnictwa, zwłaszcza zaś hodowli. (Słabsze gleby od województwa olsztyńskiego ma w Polsce aż siedem województw, wśród których znajduje się znane z wysokości kultury rolnej województwo pomorskie).

Jeśli w latach 1956-1960 zbierano z ha w tym województwie średnio 13,3 q czterech zbóż, a w latach 1961-1965 zbierano już 16,2 q, to w trzechletnim okresie 1966-1968 nastąpiło dalsze podwyższenie średnich plonów do około 19 a w 1970 r. planuje się osiągnąć 20 q z ha. W projekcie planu perspektywnego zakłada się w województwie olsztyńskim uzyskanie plonów czterech zbóż 23-24 q z ha w 1975 roku, 25-26 q w 1980 roku, 26,5-28 q — w 1985 r.

Przy tym szybko wzrasta towarowa produkcja rolna. Jak się oblicza, w okresie od 1964 do 1968 roku skup zboża wzrósł w województwie olsztyńskim ze 110 tys. ton do 270 tys. ton, a więc prawie dwu i półkrotnie.

Z przeprowadzonych szacunków wynika, że w 1970 roku skup zboża wzrosło w tym województwie o dalsze 50 proc. (Osiągnięcie poziomu około 400 tys. ton). Natomiast w 1985 roku wyniesie około 600 tys. ton. Wydaje się przy tym, że są to szacunki raczej umiarkowane (zakłada się w nich m.in. zmniejszenie powierzchni gruntów ornych o ok. 19 tys. ha).

Większe jeszcze możliwości w porównaniu z produkcją zbóż występują w tym województwie w hodowli. W szczególności dotyczy to bydła, którego skup przekroczył na przełomie 1967/68 r. 50 tys. ton i osiągnął w 1968 roku poziom prawie 62 tys. ton, co oznaczało wykonanie planu w około 107 proc.

W założeniach perspektywicznych przewiduje się, że w 1985 roku powinno nastąpić powiększenie ogółem bydła w województwie olsztyńskim o około 80 proc. (w tym krów o ok. 60 proc.), trzody o około 80 proc. i owiec o około 40 proc.

Wraz z rozwojem produkcji towarowej rolnictwa, szczególnie silnie odczuwa się w tym regionie niedobory zdolności wytwórczych budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych. W ubiegłych pięciolatkach nagromadziły się w tej dziedzinie dość duże niedobory spowodowane zwłaszcza szybszym niż zakładano w planach starzeniem się budynków i budowli wiejskich.

Wpłynęło to na ukształtowanie się na stosunkowo wysokim poziomie współczynnika zageszczenia izby, który na wsi olsztyńskiej sięga 1,70. W planie perspektywnym zakłada się wystąpienie dalszych ubytków mieszkaniowych spowodowanych starzeniem się budynków — o ok. 95 tys. izb. W celu nadrobienia tych zaległości i doprowadzenia do obniżenia współczynnika zageszczenia izby do poziomu 1,25 — wobec przewidywanego wzrostu liczby ludności wiejskiej o około 100 tys. osób — proponuje się wybudowanie w województwie olsztyńskim w latach 1965-1985 około 290 tys. izb.

Problem ten wyczuwa się na czło zwłaszcza w PGRach, które dysponują trzecią częścią użytków rolnych województwa i sukcesywnie powiększają swój obszar zasiewów, przynajmniej grunty z Państwowego Funduszu Ziemi. Około 300 mln złotych, które rocznie wydawane są na budownictwo w PGR-ach województwa olsztyńskiego, pozwalają wprawdzie na pewną poprawę sytuacji w

porównaniu z okresem poprzednim, ale nie są w stanie wyeliminować występujących w tej dziedzinie niedoborów.

Obok budownictwa mieszkaniowego, które odgrywa istotną rolę, zwłaszcza z punktu widzenia utrzymania kadry pracowników niezbędnych dla realizacji polityki unowocześnienia i intensyfikacji gospodarki PGR-ów — na czło wysuwa się także budownictwo magazynowe oraz suszarni zboża. Brak dostatecznej ilości suszarni zboża uniemożliwia pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnej kombinatów. Najwięcej jednak niepokoiu sprawia to, że rosnący skup zboża nie znajduje pokrycia w postaci odpowiedniej pojemności elewatorów. Nadwyżkę skupu nad pojemnością elewatorów szacuje się obecnie w tym województwie na ponad 50 tys. ton zboża w stosunku rocznym. W celu wyeliminowania tej dysproporcji przystępuje się więc pospiesznie do budowy czterech elewatorów. Ale, jak wynika z przeprowadzonych szacunków skup zboża może wzrosnąć do 1970 roku o dalsze 130 tys. ton. Dodatkowa pojemność nowo wybudowanych elewatorów nie wystarczy więc na zlikwidowanie istniejących dysproporcji.

Zlikwidowanie tej dysproporcji — zgodnie z projektem planu perspektywicznego — nastąpiłoby dopiero w drugiej połowie lat siedemdziesiątych. W okresie tym projekcie się budowę dziesięciu nowych elewatorów. Nie jest jednakże wykluczone, że województwo olsztyńskie osiągnie tymczasem większy jeszcze przyrost skupu. Warto tutaj przypomnieć, że użytki rolne stanowią obecnie niewiele więcej niż połowę powierzchni ogólnej województwa olsztyńskiego, i że w projekcie planu perspektywicznego nie tylko nie zakłada się wzrostu obszaru gruntów ornych, ale wręcz przewiduje się ich zmniejszenie (o 19 tys. ha), głównie na rzecz lasów, których powierzchnia ma wzrosnąć o około 30 tys. ha. Trudno dokładnie przewidzieć, jakie potrzeby i możliwości rolniczego zagospodarowania powierzchni województwa olsztyńskiego wystąpią za dziesięć czy za piętnaście lat i nie można wykluczyć takiego wariantu zagospodarowania tej powierzchni, który będzie polegał nie na zmniejszeniu, ale na zwiększeniu obszaru użytków rolnych.

Podobnie jak elewatory nie pokrywają potrzeb w dziedzinie magazynowania zboża, nie nadążają również za szybko rosnącym skupem żywa zdolności ubojowej miejscowego przemysłu mięsnego. Obecne zdolności ubojowe przemysłu mięsnego województwa olsztyńskiego nie sięgają 40 tys. ton w stosunku rocznym (wraz z zakładami spółdzielczymi i rzeźniami komunalnymi daje to nieco ponad 50 tys. ton). Wobec skupu przekraczającego 70 tys. ton (w wadze cielej bierz) prawie 20 tys. ton stanowią przerzuty żywa poza województwo. Po zakończeniu projektowanej rozbudowy rzeźni w Piszcu (1970 r.) i Węgorzewie (1972 r.) przemysł mięsny będzie wprawdzie dysponował w województwie olsztyńskim praktycznymi zdolnościami ubojowymi wynoszącymi ok. 100 tys. ton więcej niż obecnie, ale już do roku 1970 skup wzrośnie — jak się przewiduje — nie o 10, ale o ponad 15 tys. ton, zaś do roku 1975 — o dalsze 15 tys. ton. Oznacza to, że bez dodatkowych inwestycji przerzuty żywa poza województwo uległyby zdwojeniu (musiałby wzrosnąć z 20 do 40 tys. ton w stosunku rocznym). Na tym tle rodzą się postulaty przyspieszenia budowy nowych zakładów ubojowo-przetwórczych przemysłu

mięsnego w Ilawie i Kętrzynie, których zakończenie początkowo projektowano dopiero w 1975 roku.

Podobne problemy, jak w przypadku budownictwa na rzecz rolnictwa, elewatorów i zdolności ubojowych przemysłu mięsnego występują także w innych dziedzinach usług świadczonych na rzecz rolnictwa przez miejscowy przemysł oraz organizację obrotu towarowego. I tak: potrzeby szybkiego powiększenia powierzchni magazynowych i zdolności przerobowych przemysłu wylaniają się w tym województwie także w związku z przewidzianym wzrostem plonów do około 80 proc. w 1985 roku ziemniaków, buraków oraz oleistych, a także w związku z zakładanym ponad trzy i półkrotnie powiększeniem powierzchni sadów. Odczuwa się także w tym województwie (podobnie jak w całym kraju) niedobory powierzchni magazynowych, niezbędnych w związku ze wzrostem zapasów wsi w nawozy. Realizacja przyjętych założeń w dziedzinie nawożenia (wzrost żyłcia nawozów w czystym składniku ze 116 tys. ton w 1965 roku i 229 tys. ton w 1970 roku do 410 tys. ton w 1985 r.) wymaga w tym województwie ponad pięciokrotnego powiększenia bazy magazynowej miejscowych organizacji obrotu towarowego.

Alle główny problem wzrostu intensyfikacji rolnictwa i hodowli regionu olsztyńskiego, problem, którego rozwiązanie wiąże się z koniecznością największego wysiłku inwestycyjnego — to problem rozwoju budownictwa wiejskiego — tak mieszkaniowego jak i produkcyjnego.

Na problem ten należy spojrzeć jeszcze z jednego punktu widzenia. Cztery lata temu głównym zadaniem województwa olsztyńskiego wydawało się tworzenie dużej liczby nowych stanowisk pracy, głównie w przemyśle, pozwalające na pełne zatrudnienie powstające w rolnictwie nadwyżki ludności w wieku zdolności do pracy. Tymczasem rzeczywistość w pewnym stopniu odbiega od tych przewidywań i zamiast spodziewanej nadwyżki wystąpiły na wsi (w województwie olsztyńskim) odczuwa się to bardzo dotkliwie) niedobory ludzi młodych i zdolnych do pracy.

I jeśli w tych warunkach rozwój rodzimego przemysłu nadal przedstawia znaczenie z punktu widzenia zatrzymania ludności w regionie, to jednocześnie celem o jeszcze większym znaczeniu staje się doradnie nie tylko zatrzymanie ludności w regionie, ale zatrzymanie ich właśnie na wsi. Wylania się stąd dodatkowa argumentacja przemawiająca za priorytetowym traktowaniem inwestycji rolniczych, w tym zwłaszcza inwestycji mieszkaniowych i produkcyjnych w rolnictwie.

PROBLEMY ROZWOJU PRZEMYSŁOWEGO

Głównym problemem rozwoju przemysłu regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego jest prawidłowe skoordynowanie z jednej strony rozwoju przemysłu przetwórczego opartego na surowcach pochodzących z rolnictwa i hodowli, a także surowcu drzewnym i materiałach budowlanych, i z drugiej strony — innych przemysłów o swobodnych warunkach lokalizacji (np. przemysłu elektromaszynowego, chemicznego itp.).

W programie perspektywnym rozwoju regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego przewiduje się najbardziej dynamiczny wzrost (w latach 1965-1985) przemysłu maszynowego (zatrudnienie w tym przemyśle według tego pro-

gramu powinno wzrosnąć w latach 1965-1985 z 10 tys. do 40 tys. pracowników). Na drugim miejscu jest przemysł chemiczny (zatrudnienie ma wzrosnąć z 0,6 tys. w 1965 r. — obecnie ok. 2-tyś — do 16 tys. w 1985 r. a więc ponad 25 razy). Również znaczący, bo ok. 2,5-krotny wzrost zatrudnienia w stosunku do 1965 r. przewiduje się w przemyśle włókienniczym i odzieżowym. Zatrudnienie w tym przemyśle ma w 1985 r. osiągnąć poziom ok. 17 tys. osób.

W przemyśle spożywczym przewiduje się natomiast wzrost zatrudnienia nie w pełni dwukrotny — o 12,5 tys. osób. Podobny wzrost zatrudnienia przewiduje się w przemyśle drzewnym i papirniczym. Tylko w przemyśle materiałach budowlanych przewiduje się w 1985 r. zatrudnienie trzykrotnie wyższe niż w 1965 r. i wynoszące ok. 10 tys. osób.

Powstałe pytanie, czy nie byłoby celowe dla kompleksowego rozwoju województwa olsztyńskiego poprowadzenie proporcji między wymienionymi wyżej dwoma grupami przemysłów na rzecz grupy drugiej, od której zależy przetworzenie plonów rolnych i surowców regionalnych. Chodziłoby przy tym o jak najbardziej uszlachetnione przetwórstwo. W przemyśle drzewnym chodziłoby już nie tylko o tarcice i płyty stolarskie, ale o produkcję nowoczesnych mebli (nie tylko kuchennych), o uszlachetnioną stolarkę budowlaną. W przemyśle rolnospożywczym o kociołową produkcję przetworów mlecznych i mięsnych, dorównującą i przewyższającą światowe standardy eksportowe.

Zdaje sobie sprawę z tego, że dotychczas tutaj bodaj najbardziej druzgocinym problemem rozwoju gospodarczego województwa olsztyńskiego. W rachubę wchodzi tutaj nie tylko same ambicje. Budowa Olsztyńskich Zakładów Open Samochodowych jest już w tym województwie nieodwracalnym faktem i przebiecie do drugiego etapu rozwoju tych zakładów jest koniecznością ekonomiczną podkrywaną choćby tylko już poniesionymi w tej dziedzinie wielkimi nakładami inwestycyjnymi. W mniejszym stopniu zdeterminowane już podjętymi w przeszłości decyzjami są natomiast projektowane budowy wytwórni włókien sztucznych chemicznych (projektowane lata budowy 1981-1985), zakładu przetwórstwa tworzyw sztucznych, czy wreszcie zakładu środków płodzących (lata 1976-1980).

Jeszcze ostrzejsze problemy te zarysowują się w dyskusji nad koncepcją przemysłu maszynowego województwa olsztyńskiego.

Odczuwa się bardzo jeszcze niewyraźnie wyspecjalizowanie struktury tego przemysłu. Powstałe także pytanie, czy prawidłowa jest koncepcja tworzenia dość małych jak na przemysł maszynowy i położonych w tak dużej odległości od swoich zakładów macierzystych zakładów satelitarnych. Również w aspekcie demograficznym powstaje pytanie czy zakłady te nie spełniałyby funkcji pomp wysysających wykwalifikowaną kadrę z rolnictwa i niezabiegów tam jak się wydaje rozwiniętego przemysłu rolnospożywczego.

Podnoszą te problemy nie dlatego, żeby próbować dyskwalifikować możliwości rozwoju przemysłu maszynowego województwa olsztyńskiego. Wręcz przeciwnie uważam, że na dalszą metę rozwój przemysłowy nie kłóci się wcale z pełnym wykorzystaniem potencjału rolniczego tego województwa. Z doświadczenia np. województwa opolskiego widać, że rosnący przemysł i rozwijające się rolnictwo mogą się nawzajem świetnie wspierać i dopinować. Wydaje się jednak, że kierunkiem specjalizacji przemysłowej tego województwa powinno być przede wszystkim przetwórstwo rolnospożywcze.

Wartość produkcji artykułów w 1968 r., ale wartość produkcji tych wyrobów zmniejsza się z 1,3 mld zł do 1,2 mld zł. Podobne zjawisko występuje w innych galeziach przemysłu. I tak np. w roku ubiegłym przy zwiększeniu wyrobów metalowych powszechnego użytku uprawianych do znaku jakości do 950 (z 784 w 1967 r.) ich wartość zmniejsza się z 1,3 mld zł do 1,2 mld zł.

Przykłady te dowodzą niezbicie, że przemysł za wiele wagi przywiązuje do ilości wyrobów ze znakiem jakości, za mało natomiast interesuje się rozwojem produkcji oznaczonej. Jest wręcz niezrozumiałym i alarmującym zjawiskiem utrzymywanie wartości produkcji wyrobów oznaczonych na niezmiennym poziomie w ciągu dwóch, a niekiedy i trzech lat.

Wydaje się, że niektóre branże przemysłowe traktują znak jakości jako kwiatek zdobyczny źle skrojone ubranie. Dodajmy, przeznaczone na użytek rodzimej klienteli. Na potrzeby eksportu przemysł stara się znacznie lepiej skroić to ubranie, co nie wynika z uruchomienia silniejszych bodźców materialnego zainteresowania. Okazuje się bowiem, że premie za produkcję ze znakiem jakości w niektórych branżach dorównują i niekiedy przewyższają premie za opłacalność eksportu. A przecież nawet wysokie premie nie stanowią dostatecznej zachęty, dla tych wszystkich, którzy mają realne możliwości rozwijania produkcji ze znakiem jakości. Może dlatego, że produkcja bez znaku jakości, a niekiedy wręcz kiepska, ciągle jeszcze lepiej się opłaca producentom? Może dlatego, że resorty przywiązują ocy na nieprzeżreżanie obowiązujących norm, a dopelnienie przepisów wyszczególnionych w normach jest pierwszym i jednym z podstawowych warunków uzyskania znaku jakości i następnie jego utrzymania?

Wzrost udziału przemysłu maszynowego, chemicznego czy włókienniczego w dochodzie narodowym wytwarzanym w tym województwie nie powinien jednak dokonywać się cenę zmniejszenia dochodu narodowego, który mógłby być tutaj wytworzony mniejszym kosztem niż w rolnictwie, w przemyśle rolnospożywczym, drzewnym czy wreszcie budowlanych. Koncepcja rozwoju olsztyńskiego przemysłu o tzw. swobodnych warunkach lokalizacji (maszynowego, chemicznego oraz włókienniczego i odzieżowego) powinna więc być konkurencyjna w skali ogólnokrajowej.

Zdaje sobie sprawę, że nie jest łatwo odpowiedzieć dzisiaj na pytanie jaki przemysł maszynowy powinien w przyszłości dominować w regionie gospodarczym województwa olsztyńskiego. Ale w takiej sytuacji, kiedy trudno jest odpowiedzieć na jakies pytanie, czy nie byłoby lepiej, gdyby obok obecnego projektu rozwoju — perspektywnego — przemysłu maszynowego województwa olsztyńskiego, pojawiły się projekty alternatywne proponujące różne rozwiązania w tym rozwiązaniu bardziej jednoznacznie ukierunkowane?

Tęgo rodzaju warłanowa argumentacja byłaby znacznie bardziej uzasadniona ekonomicznie od stosowanej argumentacji wywodzącej się z porównywania średnich udziału przemysłu maszynowego w przemyśle województwa olsztyńskiego i w przemyśle krajowym w 1965 r. i w 1985 r. Prawda jest, że krajowy przemysł maszynowy ma obecnie ponad 7 proc. udziału w całej produkcji przemysłowej a w województwie olsztyńskim udział ten wynosi 2,7 proc. Prawda jest także, że przy dużej dynamice rozwoju krajowego przemysłu maszynowego odstawanie w tym regionie gospodarczego może się jeszcze powiększyć. Ale właśnie w celu pomniejszenia różnic dzielących województwo olsztyńskie od reszty kraju, pod względem stopnia rozwoju przemysłowego potrzebna jest dla tego województwa bardziej kompleksowa koncepcja zagospodarowania środków inwestycyjnych przeznaczonych na ten rozwój.

*

Pisząc o województwie olsztyńskim, nie można pominąć turystycznych możliwości polskiej krainy jezior. W programie perspektywicznym rozwoju regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego przewiduje się w latach 1965-1985 ponad trzykrotne powiększenie liczby miejsc noclegowych. Zakłada się, że w 1985 r. przedsiębiorstwa i organizacje turystyczne województwa olsztyńskiego dysponować będą ponad 12 tysiącami miejsc w obiektach trwałych (3,3-krotny wzrost).

W propozycjach turystycznego zagospodarowania województwa główną wagę przyswajają się do rozwoju ogólnodostępnej bazy wypoczynkowej (która powinna wzrosnąć około 6-krotnie). O wiele mniej (dwukrotnie) powinna wzrosnąć baza śródlasowa (FWP, ośrodki zakładowe i inne). Jest to sprawa, która wywołuje w tym województwie sporo komplikacji. Obecnie baza śródlasowa przetrasta około trzykrotnie bazę ogólnodostępną i wpływa to na powiększenie rezerwy z jaką traktuje się w tym województwie turystykę i jej miejsce w koncepcji rozwoju gospodarczego regionu.

Wydaje się, że również w dziedzinie turystyki, podobnie jak w przemyśle i rolnictwie wiele jeszcze pozostaje do zdziałania, by można było powiedzieć, że dysponujemy rzeczywiste zadowalającym, kompleksowym programem rozwoju perspektywnego tego regionu. Rosnący w budżetach rodzinnych udział wydatków przeznaczanych na urlop i odpoczynek, wreszcie realizowany w naszym kraju program skrócenia czasu pracy — wszystko to otwiera szerokie możliwości intensyfikacji gospodarki polskiej krainy jezior właśnie na bazie dobrze zorganizowanej turystyki. Złotówka wydatkowana na dobrze zorganizowaną turystykę może w przyszłości okazać się w związku z tym złotówką ulokowaną lepiej niż gdziekolwiek indziej.

Dość jest jeszcze problemów otwartych i niewiadomych w rozwoju regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego. Zarysowują się także coraz wyraźniej określone konieczności, głównie na tle intensyfikacji olsztyńskiego rolnictwa i szybko rosnącego skupu zboża i mięsa. Z drugiej strony przemysłowy rozwój województwa olsztyńskiego to również rozwój takich galezi przemysłu, jak przemysł maszynowy, chemiczny oraz włókienniczy i odzieżowy. Chodzi o to, by już we wstępnej fazie prac nad programem rozwoju tych galezi przemysłu były uwzględniane warunki, od których będzie zależała w przyszłości ich efektywność ekonomiczna. Zwłaszcza istotne są tutaj sprawy prawidłowej struktury oraz koncentracji środków inwestycyjnych, jakimi dysponuje czy będzie dysponowało do województwa na rozwój np. przemysłu maszynowego, chemicznego, włókienniczego i odzieżowego.

W założeniach perspektywicznych rozwoju regionu gospodarczego województwa olsztyńskiego przewiduje się, że nastąpi odwrócenie proporcji w udziale przemysłu i rolnictwa w wytwarzanym w tym regionie dochodzie narodowym. Jeżeli w 1965 r. olsztyńskie rolnictwo dawało 43 proc. wytwarzanego w tym województwie dochodu narodowego, a miejscowy przemysł wytwarzał 24 proc. tego dochodu, to zakłada się, że w 1989 r. 47 proc. dochodu narodowego wytwarzanego w województwie olsztyńskim będzie powstawało w przemyśle, zaś 21 proc. w rolnictwie.

Wzrost udziału przemysłu maszynowego, chemicznego czy włókienniczego w dochodzie narodowym wytwarzanym w tym województwie nie powinien jednak dokonywać się cenę zmniejszenia dochodu narodowego, który mógłby być tutaj wytworzony mniejszym kosztem niż w rolnictwie, w przemyśle rolnospożywczym, drzewnym czy wreszcie budowlanych. Koncepcja rozwoju olsztyńskiego przemysłu o tzw. swobodnych warunkach lokalizacji (maszynowego, chemicznego oraz włókienniczego i odzieżowego) powinna więc być konkurencyjna w skali ogólnokrajowej.

(ów)

MAREK MISIAK

SPRAWA

DO PRZEMYSŁU

BEZ ZNAKU JAKOŚCI

DZIAŁALNOŚĆ Biura Znaków Jakości na przestrzeni ostatnich dwóch lat sprawiała wrażenie szczególnie ożywionej. Ilość wyrobów ze znakiem jakości zwiększyła się z 4148 w końcu 1966 r. do 7775 w końcu minionego roku. Na początku br. mieliśmy 170 wyrobów ze znakiem klasy światowej („Q”), 6994 wyrobów odblaskowych („J”) (znak klasy krajowej) i 611 artykułów, przeważnie elektrotechnicznych, ze znakiem kontrolnym. Zwiększenie w ciągu dwóch lat wyrobów oznaczonych o 87 proc. wydaje się dowodzić rosnącej popularności znaku jakości w naszym przemyśle. W rzeczywistości sytuacja przedstawia się dość osobliwie. Wprawdzie bowiem tempo przyrostu ilościowego wyrobów oznaczonych może imponować, ale rodzaj produkcji tych artykułów nadal postępuje zbyt wolno. I tak np. w roku ubiegłym ilość wyrobów oznaczonych wzrosła o 29 proc., natomiast ich wartość — tylko nieco powyżej 5 proc.

W rezultacie wprawdzie w minionym roku przybyło aż 1740 artykułów ze znakiem jakości, jednakże ich wartość zwiększyła się zaledwie z 38,3 mld w 1967 r. do 40,4 mld zł w końcu ub. roku. Przypomnieć wypada, że w minionym roku produkcja towarowa przemysłu kształtowała się na poziomie 982,8 mld zł. Łatwo więc obliczyć, że udział wyrobów oznaczonych w wartości produkcji towarowej przemysłu nadal jest niski, sięgał bowiem ok. 4 proc. w ub. roku. Można naturalnie uważać, że nieślusne jest porównywanie wartości wyrobów oznaczonych

z wartością produkcji towarowej przemysłu. Wyjaśnijmy przeto, że do Biura Znaków Jakości, zgłaszane są nie tylko wyroby finalne. Dobitnie świadczy o tym m.in. fakt, że na liście artykułów ze znakiem jakości najpoważniejszą pozycją są przewody i kable, przypadając na nie aż 3848 wyrobów z ogólnej ilości 7775 w ub. roku.

Przy porównaniu z obrotemi uspołecznionego handlu detalicznego udział produkcji oznaczonej kształtuje się korzystnie. Sprzedaż w uspołecznionym handlu detalicznym kształtowała się w ub. roku na poziomie 364 mld zł, natomiast planowana wartość produkcji artykułów oznaczonych sięgała — przypomnijmy — 40,4 mld zł. W żadnym jednak razie nie można na podstawie tych danych wyciągnąć wniosku, że w minionym roku wartość produkcji oznaczonej przemysłu kieruje na zaopatrzenie rynku wewnętrznego. I tak np. wszystkie rodzaje mrozonek, które uzyskały pozytywną ocenę rzeczoznawców z BZJ wysyłane są na eksport. Aż 95 proc. konserw opatrzonej znakiem jakości przemysłu mięsny kieruje na eksport, a przemysł rybny — 50 proc. Dalej, 67 proc. artykułów sportowych i turystycznych ze znakiem jakości jest przedmiotem eksportu, a 53 proc. mebli w ogóle nie pojawia się na naszym rynku.

Inny jeszcze moment należy uwzględnić. Otóż producenci ubiegają się o znak jakości na przedłożone przez siebie wyroby deklarując wprawdzie planowaną wartość ich produkcji w skali roku, ale nie zawsze dotrzymują przyjętych zobowiązań. Według szacunkowych danych zakłady przemysłu lekkiego zaliczają tylko 30 proc. artykułów zakwalifikowanych do znaku jakości. W produkcji sprzętu grzejnego, przeznaczanego dla gospodarstw domowych, na przestrzeni ostatnich

dwóch lat w ogóle nie wzrosła wartość produkcji artykułów ze znakiem jakości, zarówno w 1967 roku, jak i w minionym roku, producenci przewidywali wartość tej produkcji na poziomie 0,3 mld zł. Zakłady wytwarzające ten sprzęt, pomimo przyjęcia na siebie niewygodnych przecież zobowiązań, oznaczają tylko 25 proc. produkcji uprawnionej do znaku jakości.

Producenci od pewnego czasu zgłaszają znacznie więcej wyrobów do instytucji uprawnionych do przyznawania znaku jakości niż to wynika z resortowych programów zgłoszeń. Ale nie są to wyroby figurujące w programach zgłoszeń i ocenione jako ważne dla dobrze zaopatrzenia rynku. In. resort przemysłu maszynowego przewidział w 1968 r. poddanie 1971 wyrobów badaniom jakościowym, zgłosił zaś ponad 3,6 tys. wyrobów do orzecznictwa, ale choć 2764 zgłoszonych wyrobów oceniono pozytywnie, to jednak ich wartość była o ponad 4 mld zł niższa w porównaniu z wartością deklarowaną w programie zgłoszeń. Różnice wystąpiły głównie z uwagi na zgłoszenie do orzecznictwa wyrobów o prostej konstrukcji i nieskomplikowanej technologii zamiast np. odbiorników radiowych i TV, odkurzaczy, kucharek elektrycznych i innych ważnych wyrobów, których nabycie wymaga od klienta sporych wyznań.

Inny przykład. Ministerstwo Przemysłu Lekkiego zgłosiło w ub. roku ponad 1,4 tys. wyrobów do orzecznictwa, tj. o 500 więcej w porównaniu z ilością deklarowaną w programie zgłoszeń, a zarazem zmniejszyło ilość tkanin zakwalifikowanych do znaku jakości z 380 mln mb w 1967 roku do 373 mln mb w roku ubiegłym. W przemyśle skórzanym, który w minionym roku zwiększył ilość wyrobów oznaczonych do 150 (wobec 125 w 1967 r.) wartość ich produkcji utrzymała się na poziomie 0,9 mld zł, w przemyśle odzieżowym jeszcze poważniej zmniejszyła się ze znakiem ja-

TRZECI ŚWIAT nie przestaje pasjonować przebiegłością i dynamiką. Daje on o sobie znać z różnych stron — wybuchającymi epidemiami głodu, okresowymi przewrotami politycznymi, eksplozją demograficzną, rożniami, nieraz zaskakującymi, wystąpieniami niektórych przywódców państwowych na forum tych czy innych organizacji międzynarodowych itp. Trzeba przyznać, że u podstaw większości trudności „rozwojowych” tych krajów leżą głównie ich trudności gospodarcze. Przyjrzyjmy się zatem, chociaż w skróconej formie, podstawowym hamulcom postępu ekonomicznego w krajach trzeciego świata.

Jakkolwiek wiele krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej na polu likwidacji pozostałości kolonializmu i umiędzynarodowienia, ekonomiki ma pewne osiągnięcia, ich rozwój dokonuje się przy istnieniu ogromnych trudności gospodarczych. Na drodze ich rozwoju ekonomicznego, jak w okresie kolonialnym, stoi przede wszystkim światowy imperializm. Wciążnacie bowiem na maszt flagi narodowej nie oznacza, że kraje te przestają być zależne od krajów imperialistycznych.

Kraje kapitalistyczne przemysłowo rozwinięte narzucają krajom Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej jednokierunkowy rozwój gospodarki, były one, i praktycznie jeszcze pozostają, dodatkami surowcowo-rolniczymi do krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych. Znajduje to wyraz m.in. w monopolizacji charakterze ich eksportu. Tak na przykład udział ropy naftowej w eksporcie Wenezueli wynosi 88-93 proc., udział ołowiu w eksporcie Boliwii 55-65 proc., kakao w eksporcie Ghany 60-65 proc., herbata w eksporcie Ceylonu 60-65 proc. itd. Ta jednostronna struktura gospodarki krajów trzeciego świata stanowi główną, przyczynę trudności w przewyższeniu zaoferowania gospodarczego i ich dużej zależności od światowego rynku kapitalistycznego.

Kolonializm pozostawił w spadku krajom tym bardzo niski poziom sił wytwórczych — i to zarówno w czynnikach ludzkich jak i technicznych. Wyrazem tego jest słabo rozwinięty przemysł oraz zaoferowanie społeczne i techniczne rolnictwo. I tak na przykład o ile udział przemysłu w dochodzie narodowym Anglii wynosi 90 proc., w Belgii 83 proc., w NRF ponad 85 proc., w USA blisko 90 proc., to w Indii wynosi on niecałe 20 proc., w Pakistanie 14 proc., w Nigerii około 13 proc. itd. Przy tym należy pamiętać, że przemysł krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej to głównie przemysł górniczy, związany z wydobyciem różnorodnych surowców na eksport.

Rezultatem słabego rozwoju przemysłu oraz istnienia zaoferowania rolnictwa kraje te osiągnęły niski dochód narodowy na jednego mieszkańca. Podczas gdy dochód narodowy na głowę mieszkańca Azji i Afryki przeciętnie wynosi około 120 dolarów rocznie, to w krajach Europy zachodniej należących do EWG przekracza on 1100 dolarów, a w krajach wchodzących w skład EFTA sięga około 1300 dolarów.

Kapitał monopolistyczny nie przestał wyzyskiwać z krajów słabo rozwiniętych znacznej części ich dochodu narodowego. Kiedy podjęte zostały w znacznej mierze możliwości beznadziejnej, jawnej grabieży narodów Azji, Afryki i Ame-

ryki Łacińskiej przy pomocy metod „z dawnych dobrych czasów” kraje imperialistyczne sięgają do metod bardziej „subtelnych”. Jednym z podstawowych sposobów przechwytywania rezultatów pracy narodów krajów trzeciego świata pozostaje dziś eksport kapitału z krajów wysoko rozwiniętych. Niezależnie od tego w jakich formach eksport kapitału urzeczywistnia się, w formie kapitału prywatnego czy państwowego, jego skutki końcowe są podobne. Jak dowodzi praktyka dochody krajów imperialistycznych z

jami kapitalistycznymi przemysłowo rozwiniętymi i krajami surowcowo-rolniczymi, musi prowadzić do pogłębiania się nieekwiwalentności wymiany między nimi. Ekspert ONZ dowodzi, że kraje gospodarczo słabo rozwinięte za swój eksport mogą nabyć dziś o 20-25 proc. mniej gotowych wyrobów przemysłowych aniżeli 10 lat temu. Różni ekonomisci podają różne liczby w zakresie strat jakie ponoszą kraje gospodarczo słabo rozwinięte w handlu z krajami kapitalistycznymi przemysłowo rozwiniętymi, z tytułu

tradycyjnych wyrobów (tj. surowców i produktów rolnych). Są to naturalnie tylko niektóre zasadnicze przyczyny pogłębiania się nieekwiwalentności wymiany w ciągu ostatnich kilku lat. Przyczyn rosnącej dysproporcji między rozwojem naliczanych krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych a krajami Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej szukać należy nie w sytuacji wewnętrznej tych ostatnich, lecz głównie w polityce gospodarczej jaką prowadzą i prowadzą wobec nich kraje imperialistyczne. Wszel-

stawiciele krajów gospodarczo rozwiniętych oraz przedstawiciele krajów socjalistycznych wskazywali na konieczność stworzenia warunków dla rozszerzenia eksportu z krajów „trzeciego” świata do krajów kapitalistycznych przemysłowo rozwiniętych. Wskazywano m.in. na konieczność zapewnienia godziwych cen na artykuły surowcowo-rolnicze, ażeby tą drogą umożliwić krajom trzeciego świata podniesienie importu różnorodnych środków produkcji potrzebnych dla realizacji ich programów rozwojowych. Kraje kapitalis-

ta postać zaoferowania społeczno-gospodarczego odziedziczonego po kolonializmie oraz aktualny wysiłek dokonywany w formie jawnej i ukrytej przez kapitalistyczne kraje przemysłowo rozwinięte. Nie bacząc na pewne ograniczenia, obcy kapitał w krajach trzeciego świata zachował tu jeszcze znaczne pozycje i w wieloletnich sposobami stara się umocnić i rozwinąć. Kapitał obcy kontroluje niemalą część bogactwa narodowego tych krajów. Do niego należą liczne banki, przedsiębiorstwa górnicze, przedsiębiorstwa w przemyśle przetwórczym, w transporcie, handlu itp. Dla przykładu możemy podać, że około 90 proc. ropy naftowej wydobywanej w początkach lat 60-tych w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych przypadało na przedsiębiorstwa kontrolowane przez monopole amerykańskie, brytyjskie, holenderskie i francuskie. W krajach trzeciego świata skupia się ponad 60 proc. światowych zapasów węgla, lecz jego wydobycie w całości kontrolowane jest przez obce monopole itd.

Nieliczne kraje trzeciego świata mogą poszczycić się pewnymi osiągnięciami w zakresie rozwoju gospodarczego; przykład pewnych osiągnięć industrializacji w Indiach czy Zjednoczonej Republice Arabskiej jest tu dość charakterystyczny. Pokazuje on bowiem, że niektóre kraje trzeciego świata, w pewnych naturalnie granicach, mogą wykorzystywać socjalistyczne doświadczenia w zakresie industrializacji, polegające na stworzeniu przemysłu kluczowego, by na jego podstawie osiągać odpowiedni rozwój przemysłu lekkiego i dokonywać ogólnej rekonstrukcji pozostałych gałęzi gospodarki narodowej.

Jednakże w warunkach tzw. ekonomiki mieszannej stosowanie tej formy uprzemysłowienia kraju napotyka poważne trudności i rodzi ostre konflikty społeczne, powstaje głównie na tle źródeł i metod finansowania rozwoju gospodarczego. W większości krajów trzeciego świata, likwidujących odziedziczone po kolonializmie i imperializmie zaoferowanie społeczno-gospodarcze, obserwuje się dość szeroką interwencję państwa w procesy ekonomiczne. W krajach tych rozwój sektora państwowego niezależnie od jego forum, staje się obiektywną koniecznością. Przyczyna jego powstania i rozwoju tkwi w sprzeczności między zaoferowaniem gospodarczym tych krajów a potrzebą jego likwidacji w stosunkowo krótkim okresie czasu. Jednakże jak na razie państwa trzeciego świata nie usunęły na drodze swego rozwoju hamulca, jakim jest tradycyjna, zaoferowana struktura społeczna. Można mieć chyba nadzieję, że pewne, po wolne sukcesy w dziedzinie uprzemysłowienia stworzą ekonomiczną podstawę tych przekształceń. Dotychczasowa praktyka wykazuje bardzo małą ruchliwość podstawowych układów społeczno-gospodarczych. Niepodległość polityczna nie doprowadziła do burzenia tradycyjnych, przedkapitalistycznych układów społeczno-gospodarczych, a przecież to jest warunkiem przyspieszenia rozwoju krajów trzeciego świata i odrabiania dystansu jaki dzieli ich w stosunku do krajów gospodarczo rozwiniętych.

TRZECI ŚWIAT — stare i nowe trudności rozwoju

BRONISŁAW RUDOWICZ

tytułu inwestycji zagranicznych nieznacznie przekraczają rozmiary zainwestowania kapitału. Szacuje się, że roczne dochody krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych z inwestycji lokowanych w krajach Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej wynoszą nie mniej niż 5 mld dolarów. W istocie rzeczy powtarzany jest tu proces ściągania daniny z krajów słabo rozwiniętych, który był typowy dla okresu kolonialnego i półkolonialnego.

Kraje trzeciego świata, likwidujące swe zaoferowanie społeczno-gospodarcze i rozwijające narodową ekonomikę, nie mogą własnego rozwoju opierać na szerokim przypływie kapitału z krajów kapitalistycznych, wysoko rozwiniętych. Kapitał monopolistyczny bowiem, ze względu na swoją istotę, ma na celu przede wszystkim własne korzyści, dąży do maksymalizacji zysków.

Surowce i artykuły rolnicze stanowią średnio około 70-80 proc. eksportu krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Zaś istniejąca na światowym rynku kapitalistycznym sytuacja jest wręcz niekorzystna dla krajów surowcowo-rolniczych. O ile ceny, na gotowe wyroby przemysłowe rozwinięte, wykazują stałą tendencję wzrostu, to ceny na większość surowców i żywności, które eksportują głównie kraje słabo rozwinięte, nieustannie spadają.

Zawyżanie cen na towary przemysłowe oraz zaniżanie cen na surowce i żywność, w warunkach stałego wzrostu fizycznych rozmiarów obrotu towarowego między kra-

działania nożyc cen na rynku światowym. Nierzadko spotyka się z twierdzeniem, że niekorzystne „terms of trade” przysparza krajom trzeciego świata straty sięgające 10-15 mld dolarów rocznie, co grubo przekracza wartość całej tzw. pomocy gospodarczej jaką uzyskują one ze świata kapitalistycznego.

Przyczyną wzrostu dysproporcji między zmianami cen artykułów przemysłowych i surowcowo-rolniczych, na niekorzyść tych ostatnich, są różne i na ogół powszechnie znane. Ogólnie rzecz biorąc, po drugiej wojnie światowej nastąpiła istotna zmiana w strukturze popytu na rynku światowym, która spowodowana jest m.in. zmianami poziomu technicznego. W okresie wojny i po jej zakończeniu w wielu dziedzinach produkcji postęp techniczny poszedł w kierunku zastępowania surowców naturalnych przez syntetyczne, jak również w kierunku zmniejszania zużycia surowców na jednostkę wyrobu gotowego. Poza tym kraje kapitalistyczne rozwinięte, w wyniku wzrostu interwencjonizmu państwowego, w dziedzinie wytwórczości rolnej, osiągnęły znaczny wzrost produkcji artykułów rolnych i tym samym relatywnie ograniczyły ich import. W tym samym czasie kraje surowcowo-rolnicze, w związku z podjęciem realizacji programów przebudowy struktury społeczno-gospodarczej, musiały nabywać na rynku światowym coraz więcej różnorodnych maszyn i urządzeń oraz innych środków produkcji — a dla zdobycia środków dewizowych na te cele forsują eksport

kie próby uzasadniania przez ekonomistów burżuazyjnych rzekomych korzyści jakie daje krajom surowcowo-rolniczym istniejący kapitalistyczny międzynarodowy podział pracy nie są w stanie przesłonić narodem krajów słabo rozwiniętych oczywistego ich wzrostu w płaszczyźnie wymiany towarowej z krajami kapitalistycznymi gospodarczo wysoko rozwiniętymi.

Również nie bez znaczenia dla omawianego problemu jest fakt istnienia specjalnych bloków gospodarczych państw imperialistycznych, a głównie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, które jeszcze bardziej umacniają siłę kapitału monopolistycznego na rynku światowym. Tworzenie wspólnych rynków w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych jak na razie, niewiele umacnia ich siłę przetargową w stosunku do krajów przemysłowo rozwiniętych.

Świat szuka dróg wyjścia z impasu, w jakim znalazł się handel zagraniczny krajów słabo rozwiniętych. Tym sprawom głównie poświęcone były konferencje zorganizowane przez ONZ w Genewie w 1964 roku oraz w Delhi w roku ubiegłym. Praktyka krajów imperialistycznych jest jednak daleka od realizacji propozycji zgłoszonych na tych konferencjach przez przedstawicieli krajów trzeciego świata i krajów socjalistycznych, które zmierzały w kierunku stworzenia różnorodnych udogodnień w rozwoju handlu międzynarodowego dla krajów słabiej rozwiniętych.

Zarówno na genewskiej jak i delhijskiej konferencji liczni przed-

stawiciele krajów gospodarczo rozwiniętych oraz przedstawiciele krajów socjalistycznych wskazywali na konieczność stworzenia warunków dla rozszerzenia eksportu z krajów „trzeciego” świata do krajów kapitalistycznych przemysłowo rozwiniętych. Wskazywano m.in. na konieczność zapewnienia godziwych cen na artykuły surowcowo-rolnicze, ażeby tą drogą umożliwić krajom trzeciego świata podniesienie importu różnorodnych środków produkcji potrzebnych dla realizacji ich programów rozwojowych. Kraje kapitalis-

ta postać zaoferowania społeczno-gospodarczego odziedziczonego po kolonializmie oraz aktualny wysiłek dokonywany w formie jawnej i ukrytej przez kapitalistyczne kraje przemysłowo rozwinięte. Nie bacząc na pewne ograniczenia, obcy kapitał w krajach trzeciego świata zachował tu jeszcze znaczne pozycje i w wieloletnich sposobami stara się umocnić i rozwinąć. Kapitał obcy kontroluje niemalą część bogactwa narodowego tych krajów. Do niego należą liczne banki, przedsiębiorstwa górnicze, przedsiębiorstwa w przemyśle przetwórczym, w transporcie, handlu itp. Dla przykładu możemy podać, że około 90 proc. ropy naftowej wydobywanej w początkach lat 60-tych w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych przypadało na przedsiębiorstwa kontrolowane przez monopole amerykańskie, brytyjskie, holenderskie i francuskie. W krajach trzeciego świata skupia się ponad 60 proc. światowych zapasów węgla, lecz jego wydobycie w całości kontrolowane jest przez obce monopole itd.

OBRZ NASZYCH FINANSÓW

Narodowy Bank Polski — jak wiadomo — spełnia nader ważne dla całej gospodarki funkcje: emituje pieniądze (i ewidentnie ich obieg), udziela kredytów wszystkim jednostkom gospodarczym oraz innym bankom (kontrolując przy tym celowość zużycia tych kredytów, i w ogóle gospodarkę finansową), organizuje i kontroluje rozliczenia bezgotówkowe, obsługuje kasowo budżet państwa, zarządza zapasem złota i dewiz. Są to sprawy bardzo interesujące dla każdego z nas, warto więc przedstawić tu ostatnie dane z działalności NBP ilustrujące stan naszych finansów.

CORAZ WIĘCEJ PIENIĘDZY

Kwota pieniędzy znajdujących się u nas w obiegu ostatnio wyniosła ok. 87 mld zł (w tym było ponad 55 mld zł w banknotach i tylko około półtora miliarda w monetach). Kwota ta rośnie ostatnio po ok. 8% rocznie.

Ze względu na wycofanie z obiegu nadmiernie zużytych banknotów (w ub. roku — 300 ton) coroczna emisja musi być odpowiednio wysoka. I np. w roku 1968 wydrukowano 215 mln banknotów (wzrost 400 ton) oraz wybito 115 mln monet, przy czym łączny koszt tej produkcji wyniósł 67 mln zł.

Nawiasem mówiąc — i tak jest u nas w obiegu za dużo nadmiernie zużytych banknotów, co wyni-

ka m.in. z nie najlepszej jakości papieru (banknoty polskie wytrzymują ok. 600 podwojnych zgięć, podczas gdy np. radzieckie — ok. 1000). W związku z tym przeciętny żywot np. „pięćsetki” wynosi u nas ok. 3 lat, a dwudziestozłotówki — pół roku.

Na przyszłość przewiduje się pewną poprawę tej jakości (m.in. przez żelazinywanie). Bardzo interesujący jest też projekt zmniejszenia i ujednolicenia formatu wszystkich nowych banknotów (do wielkości mniejszej od obecnej dziesięciotówki), co ułatwiłoby przechowywanie i obieg.

Jeśli chodzi o wybijanie monet — warto tu zapowiedzieć, iż z okazji 25-lecia PRL ukażą się okolicznościowe, bardzo ładne i mniejsze od dotychczasowych dziesięciotówki. Jeśli jednak chemy, by miały one wartość numizmatyczną — seria nie może być zbyt wielka (nikt przecież nie kolekcjonuje np. „Koperników”). Jako ciekawostkę dodajmy, że za eksport okolicznościowych monet uzyskali w ubiegłym roku 60 tys. dolarów.

ZASOBY PIENIĘŻNE LUDNOŚCI

Ponieważ rozliczenia między jednostkami gospodarczymi mają głównie charakter bezgotówkowy — banknoty i monety służą przede wszystkim obsłudze stosunków pieniężnych z ludnością. Zasoby pieniężne ludności oprócz gotówki obej-

muja jednak różnego rodzaju wkłady (w PKO, SOP itp.). Zasoby te w ostatnich latach kształtowały się następująco (w miliardach złotych):

	Ogółem	Gotówka	Wkłady
1965	90,2	37,4	52,8
1966	107,5	42,5	65,0
1967	124,9	45,7	79,2
1968	141,8	50,5	91,3

Ponieważ wkłady rosły ostatnio szybciej od zasobów gotówkowych — udział wkładów w ogólnych zasobach pieniężnych wzrósł z 53% w roku 1965 do 64% w roku 1968. W stosunku do innych rozwiniętych krajów ten udział jest u nas jeszcze dość niski, wzrost oszczędności — jako związanej w zasadzie z podnoszeniem poziomu życiowego — trzeba więc uważać za zjawisko pozytywne. Mimo że u nas pewna jego część wynika z tzw. „odkładania popytu” wynikającego z różnych rynkowych braków.

Szybkość obrotu pieniądza gotówkowego wyniosła u nas ostatnio średnio około 36 dni. Wprawdzie w miastach mało kto tak długo przetrzymuje banknoty czy monety, ale za to mieszkańcy wsi przechowują pieniądze często całymi miesiącami. Przeciętna szybkość obrotu wkładów w PKO wynosiła 555 dni.

ZMIANY SIŁY NABYWOCZEJ

Oczywiście najistotniejszy jest nie wzrost nominalnych zasobów pieniężnych ludności, ale ich realnej siły nabywczej, który kształtuje się nieco inaczej. Na ogół bowiem w rozwiniętych krajach wzrost nominalnych dochodów pieniężnych ludności jest szybszy od wzrostu wartości dostarczanych tej ludności odpłatnie towarów i usług, wobec czego ceny rosną i siła nabywcza pieniądza maleje. I tak np. w latach 1965-1968 (1965 = 100) w wysoko rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich oraz w USA wobec wzrostu cen o 8-12 proc. średnia roczna stopa deprecjacji wynosiła od 2,5 proc. (Włochy, NRF) do 3,8 proc. (Anglia, Francja). Natomiast u nas ceny w tym okresie wzrosły średnio o 4,5 proc., a średnia roczna stopa deprecjacji wyniosła 1,5 proc. (nie są tu uwzględnione jednak zmiany kosztów utrzymania polegające na o-

graniczaniu dostaw asortymentów tańszych na rzecz droższych bez zmiany cen). Warto dodać, że wg opinii NBP — samo oprocentowanie wkładów oszczędnościowych ludności (3-5 proc.) na pewno rekompensuje wzrost cen, nie mówiąc już np. o wzroście płac nominalnych (ostatnio przeciętna płaca rosła u nas po ok. 4 proc. rocznie).

Aby jednak ograniczyć deprecjację pieniędzy do minimum — jak wiemy w gospodarce planowej uruchomiono cały system ograniczający nieuzasadnione podwyżki płac (np. „automatyczna korekta funduszu płac” związana ze stopniem wykonania planów produkcji rynkowej i eksportowej, system rezerwy funduszu płac na przekroczenia planów innej produkcji itd.). Wg oceny NBP ostatnio system ten działa coraz skuteczniej.

Nastąpiła też poprawa w strukturze zasobów w handlu, mających stanowić „pokrycie” dla rezerwy pieniężnych ludności. W ubiegłym roku udział zasobów niezbędnych do wydatku znalazł, zwłaszcza gdy chodzi o produkty przemysłu lekkiego (bo np. zapasy mebli bardzo szybko wzrosły).

KREDYTY I ROZLICZENIA

W roku 1968 nasze banki udzieliły kredytów na łączną sumę 423 mld zł, z tego:

- dla gospodarki uspołecznionej — 372 mld zł. W tym 284 mld zł stanowiły kredyty obrotowe, a 88 mld zł — inwestycyjne (te drugie ostatnio, w związku ze zwiększeniem kredytów w finansowaniu inwestycji wzrosły szczególnie szybko, gdyż np. jeszcze w roku 1965 wynosiły 30 mld zł, a więc za 3 lata mamy tu wzrost prawie trzykrotny; problemy te ostatnio bliżej omawialiśmy w szeregu publikacji);
- dla gospodarki nieuspołecznionej — 51 mld zł, w tym dla ludności wiejskiej — 34 mld zł (tu również notujemy duży ostatnio wzrost: od 22 mld zł w r. 1965), na indywidualne mieszkaniowe budownictwo mieszkaniowe — 8 mld zł (wzrost od 5 mld zł w r. 1965), na ratalne zakupy towarów i usług — 8 mld zł oraz dla prywatnego rzemiosła i usług — 1 mld zł.

Źródłami pokrycia tych kredytów były w 1968 roku: 282 mld zł z gospodarki uspołecznionej (fundusze

na inwestycje, środki budżetu państwa, fundusze specjalne, fundusze własne banków) oraz 142 mld zł z środków ludności (91 mld zł wkładów oraz 51 mld zł zasobów gotówkowych).

Jeśli chodzi o rozliczenia — NBP prowadził rachunki dla ok. 350 tys. klientów, którzy w ciągu roku 1968 dokonali ogółem ok. 30 mln wpłat (na sumę 350 mld zł) i 8 mln wypłat (na sumę 340 mld zł), a wszystkie obroty (łącznie z bezgotówkowymi) przekroczyły już kwotę 9 bilionów złotych. Wszystko to wymagało opracowania ok. 180 mln dokumentów, przy czym była zatrudniona znakomita większość spośród 25 tysięcy pracowników 404 oddziałów NBP.

NA KONIEC... O TURYSTYCE

Rzecz jasna przy spełnianiu wszystkich tych ważkich funkcji NBP musi też analizować wszelkie dziedziny naszej działalności gospodarczej, aby wysnuwać stąd odpowiednie wnioski. Ostatnio np. przedmiotem takich analiz była m. in. efektywność naszej działalności inwestycyjnej. Ponieważ jednak w sprawach tych ostatnio tak wiele pisze się na łamach ZG — podam tu przykład z dziedziny mniej ważnej, ale bardzo interesującej dla Czytelników.

Otóż jak pamiętamy — w roku 1967 na skutek dużego nielegalnego wywozu przez turystów polskich pieniędzy za granicę NBP był zmuszony do wykupienia od innych krajów socjalistycznych ponad 250 mln zł, na co nie mieliśmy pokrycia w uzyskanych dewizach i trzeba było płacić w towarach. Aby poprawić sytuację — w roku ubiegłym wprowadzono szereg restrykcji i liczba wyjazdów do krajów socjalistycznych zmalała z 0,8 do 0,6 mln osób, wywóz złotych zmalał do 50 mln zł, a wypłaty dewiz turystom zmalały o 40 proc. Równocześnie zaś bardzo poważnie wzrosła liczba przyjeżdżających do nas turystów z krajów socjalistycznych (z 1,3 mln w r. 1967 do 1,8 mln w r. 1968) i wpływy dewizowe z tego tytułu wzrosły o ok. 60 proc.

ZE ŚWIATA

CENY ZŁOTA NADAL WYSOKIE

Po kolejnej hossie jaka miała miejsce na giełdach światowych w drugiej połowie marca br. ceny złota obniżyły się nieco, lecz utrzymały się nadal na wysokim poziomie. W ostatnich dniach marca br. przy spokojnych obrotach nastąpiła dalsza ich wyższość. Na giełdzie w Zurychu w dniu 24 III br. placowano za uncję złota 43,30 dol., podczas gdy w dniu 17 III br. 43,30 dol. W Londynie w tym samym okresie cena uncji złota podniosła się z 43 dol. do 43,20 dol.

Najwyższe ceny złota utrzymują się nadal w Frankfurtu. Na giełdzie w Zurychu są one przeciętnie o 3 proc. wyższe niż na innych giełdach w świecie. W dniu 24 III br. kształtowały się one na poziomie 47 dol. za uncję. W czasie od 17 marca br. do 24 marca br. cena sztabu jednokilogramowej złota wzrosła z 7430 franków do 7520 fr. Natomiast cena kilograma złota sprzedawanego w 125 kg sztabach wzrosła z 7401 do 7518 franków.

Przy wzroście cen złota w ostatnich dniach marca br. obserwowało się jednak zmniejszenie wolumenu obrotów akcjami i zmniejszenie fali spekulacyjnej. (d)

ZSR — JAPONIA

Podpisany w Tokio protokół handlowy między Związkiem Radzieckim i Japonią na rok bieżący, przewiduje, że eksport japoński do ZSR ma wynieść 56 mln dol., a import ze Związku Radzieckiego 347 mln dol. Obroty więc osiągną 703 mln dol. i będą większe o 12 proc. w stosunku do ubiegłorocznych.

Japonia zmniejszyła zakupy surowców łaźna, natomiast zwiększyła import drewna. Eksport jej obejmujący przede wszystkim wyposażenie przemysłowe, sprzęt dla wyrobu łazów i tabor kolejowy. (d)

NOWE POKŁADY ZŁOTONOŚNE

Jak podaje agencja DPA, w Afryce Północnej odkryto nowe wielkie złoża złotonośne, których wartość szacowana jest na około miliard dolarów. Złota te odkryto w pobliżu Johannesburga, prace poszukiwawcze i wiercenia trwały ponad dziesięć lat. Polska złotonośność zależy na głębokości od 3 do 3 tys. metrów. (d)

DALSZE STRAJKI WE WŁOSZACH

Fala strajków we Włoszech nie ustaje. W ostatnim tygodniu marca br. do strajku przystąpiło 40 tys. pracowników stacji benzynowych, żądają oni poprawy zarobków. Strajkowi poparciu władz związkowych zawodowych. (d)



Nr 14 (916) — 6.IV.1968 r.

(WSG)

o problemach gospodarczych

Inaczej sprawa przedstawia się w wsi. Jacek Nowicki przewiduje, że umasowienie motoryzacji spowodowałoby przeniesienie się przynajmniej części ludności wiejskiej do miast i miasteczek, zapewniających wyższy standard cywilizacyjny i dostęp do dóbr

Realnie patrząc, szansa masowej motoryzacji istnieje dla nas w dostrzegalnej przyszłości tylko przy współpracy międzynarodowej w produkcji masowego samochodu. Nie jest to jednak szansa łatwa do zrealizowania, bo w tej chwili właściwie wszystkie (z wyjątkiem Węgier) europejskie kraje socjalistyczne rozwinięte własne przemysły samochodowe. Nawiasem mówiąc, w żadnym z tych krajów, poza Związkiem Radzieckim, nie produkuje się optymalnej serii jednego typu wozu. Być może potrafimy w tej sprawie dogadać się w ciągu najbliższych 5-7 lat i wtedy marzenie o czterech kółkach dla przeciętnego Polaka zacznie nabierać realnego kształtu.

S.C.

Dane za luty br. wskazują, że utrzymały się zarysowane już w styczniu tendencje zmian w strukturze spożycia produktów żywnościowych. Wyrazem tych zmian jest obniżenie dostaw na 1000 osób w grupie produktów zbożowych (mąka, kasze i makarony) oraz tłuszczów zwierzęcych i roślinnych o kilka procent poniżej poziomu z ub. r. O ile obniżenie dostaw w grupie produktów zwierzęcych jest prawdopodobnie z nie-normальnym obniżeniem ich sprzedaży na początku ub. r., to spadek zapotrzebowania na tłuszcze zwierzęce jest już tendencją, na którą należy zwrócić na specjalną uwagę. Równocześnie wydanie wzrosło bowiem zapotrzebowanie na masło, którego dostawa na potrzeby ludności z przeliczeniem na 1000 osób wzrosła w styczniu ub. r. były o ponad 14 proc. wyż-

Pierwsze sygnały za dwie dekady marca br. wskazują, że tendencje rozwoju akupu żywca rzeźnego nie wykazują większych odchyleń w porównaniu z okresem styczeń-luty br.

Jeśli chodzi natomiast o merytoryczną ocenę wykonania planu skupu drobiu, to mniej istotny wydaje się fakt, czy wykonano 97, czy w 100 proc. planu wobec tego, że w br. mamy do czynienia z dalszym, dynamicznym wzrostem skupu drobiu, który w coraz większym stopniu uzupełnia braki zaopatrzenia w mięso i przetwory mięsne. W lutym br. dostawy mięsa drobiowego stanowiły ok. 2 proc. skupu zwierząt rzeźnych (w przeliczeniu na mięso). (Sb)

Włazka promieniowania laserowego może stanowić idealne narzędzie szpiegowania. Możliwości zastosowania promieniowania laserowego do tego celu demonstrował w Londynie dr L. Pilkington, kierownik jed-

nia i poślugi kół samochodu. Ten elektroniczny regulator hamowania wypróbowano w 50 tys. hamowań na różnych nawierzchniach i w różnych warunkach. Prawdopodobnie szedł egzamin, gdyż licencję regulatora zakupiła jedna z firm amerykań-

Technogy Centre). Zatrudnia ono 140 inżynierów w dziale badań podstawowych, 100 w dziale projektowania sztucznych satelitów Ziemi, 85 w dziale projektowania rakiet badawczych i 100 pracowników administracyjnych. (PT nr 3/69)

REDAGUJĄCY ZESPÓŁ: Stanisław Mostowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (kier. red. naczel.), Mirosław Dymer, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Zbigniew Mikołajczyk, Marian Sikora, Karol Edward, Wiesław Szyder, Barbara Wawtowska, Zbigniew Wyccysany.

ZESPÓŁ KONSULTANTY: Mieczysław Kabaj, Marian Krak, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Madej, Marek Miałek, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pianski, Antoni Rukiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Współczesność”, Warszawa, ul. Wiejska 13, tel. 26-61-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 36. Telefony: redaktor naczelny 38-85-28, zastępca redaktora naczelnego 11-65-57, sekretarz redakcji 28-86-28. Nie zamawiać artykułów o charakterze chwytliwym.

Redakcja: „Prasa i Muz.”, Biuro Ogłoszeń Wyd., „Współczesność”, Warszawa, ul. Wiejska 13, 28-83-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW.

Prenumerata krajowa przyjmuje urzędy pocztowe. Listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch”. Zamówienia na prenumeratę pocztową stopa roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeracji – 82 zł, rocznie – 104 zł. Prenumerata zagranicą jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeracji i egzemplarzach sędziackich można nabyć w Punkcie Wysokochny Prasy Archiwum „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 15/17, w Biurze Księgarskim „Prasa i Muz.”, Warszawa, ul. Hoża 36.

Druki: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa” Marszałkowska 5/4.

ZYCIE gospodarcze