

● Sprawy terminowego uruchamiania nowych obiektów, prawidłowego przebiegu inwestycji i szybkiego osiągnięcia przez zakłady pełnych zdolności produkcyjnych, wysunęły się ostatnio na czoło zadań gospodarczych. Ślad w zobowiązaniach podejmowanych dla uczczenia jubileuszu Polski Ludowej tak wiele postanowień dotyczy usprawnienia działalności inwestycyjnej. Jak informują korespondenci PAP, zakłady budowlane dokładają zwłaszcza starań, aby niektóre obiekty mogły rozpocząć pracę jeszcze przed świętami Odrodzenia. Takie postanowienia podjęły m. in. zakłady budujące hale szkła gospodarczego w Tarnowie. W wyniku usprawnienia procesu inwestycyjnego – m. in. skrócenia o 6 miesięcy robót brukowych – ruszy ona 22 lipca br., zamiast – jak planowano – w sierpniu 1970 r. Nowy zakład dostarczy rocznie ponad 2 tys. ton szkła gospodarczego. W okręgu tarnowskim powstanie dodatkowo 1 300 miejsc pracy, w tym 500 dla kobiet. Również budownictwo nowej hali i kanału w zakładach przemysłu bawełnianego w Andrychowie wyprzedzi harmonogramy. Szybsze przygotowanie frontu robót dla podjęcia montażu maszyn i urządzeń będzie miało decydujące znaczenie dla uruchomienia hali w początku przyszłego roku. Produkcja 12,5 mln m tkanin rocznie pozwoli w pełni wykorzystać moce produkcyjne oddziałów uszlachetniających słynne andrychowskie włochy. Zakłady przestają korzystać z kooperacji i przekształcają się w kombinat.

● W Jablonnie pod Warszawą odbyło się seminarium, poświęcone zmianom w dziedzinie planowania, koordynacji, organizacji i zarządzania nauką i techniką.

● GUS dokonał obliczenia efektów wynalazczości pracowniczey za 1968 r. Liczba projektów (obejmujących wynalazki, wzory użytkowe oraz projekty racjonalizatorskie) wyniosła blisko 178 tys. Było to o 1/5 więcej niż w roku 1966 i ok. 8 proc. więcej niż w roku 67. Wśród zgłoszeń indywidualnych przeważały projekty wynalazcze pracowników inżynieryjno-technicznych. Stanowią one jedną trzecią wszystkich zgłoszeń. Blisko 41 tys. projektów zgłosił robotnicy. W porównaniu z 1967 r. liczba projektów zgłoszonych indywidualnie przez robotników wzrosła o ponad 9 proc. GUS sygnalizuje również zwiększony udział kobiet wśród wynalazców. W ub. r. 4 200 kobiet zgłosiło projekty wynalazcze. Koszty związane z realizacją i rozwojem wynalazczości wyniosły w ub. r. 972 mln zł. W kosztach tych 353 mln zł stanowiły wydatki na wynagrodzenia twórców projektów. Nakłady na wynalazczość, jak wynika z zestawienia GUS, opłaciły się, gdyż oszczędności uzyskane w wyniku zastosowania zgłoszonych projektów wyniosły ponad 7 mld zł. Oszczędności te były o ok. 22 proc. wyższe aniżeli w 1967 r. Liczba projektów (w tym również z lat poprzednich) do rozpatrzenia wyniosła w ub. r. 218 tys. Spośród nich przyjęto do zastosowania 122 tys. projektów a zastosowano 103 tys.

● Do Gitańska powrócił z próbnego rejsu po Bałtyku „Stefan Batory”. Próby wypadły pomyślnie. Dotyczy to zarówno pracy turbiny, jak i mechanizmów. Osiągnął on zakładaną szybkość 17,2 węzła. Niedługo statek wypłynie w pierwszy rejs do Kanady z kompletem 770 pasażerów.

● Podpisano umowę o współpracy gospodarczej, naukowej i technicznej między Polską i Kuba. Umowa przewiduje dalszy wzajemny rozwój stosunków gospodarczych, naukowych i technicznych między obu krajami, a zwłaszcza rozwój wzajemnie korzystnej wymiany towarowej. Przesłanki rozwoju handlu zagranicznego będzie stwarzała stała pogłębiania współpraca w produkcji przemysłowej i rolniej. W przyszłości współpraca będzie obejmowała współdziałanie w zakresie prac badawczych, projektowych i konstrukcyjnych oraz ich koordynację. Ważną rolę odgrywać będą dostawy maszyn i urządzeń oraz kompletnych obiektów przemysłowych. W ramach podpisanej umowy przewiduje się znaczny rozwój współpracy naukowo-technicznej, opartej o długoterminowe plany współpracy, a w szczególności wymianę dokumentacji technicznej, opisów procesów technologicznych oraz wyników badań i analiz. Ważną rolę będzie odgrywać także pomoc w formie praktycznej stypendiów, konsultacji i ekspertyz oraz usług technicznych. Dla koordynacji całokształtu stosunków gospodarczych, naukowych i technicznych obu krajów, została powołana polsko-kubańska komisja współpracy naukowo-technicznej. Komisja będzie ustalała kierunki współpracy, w oparciu o roczne i perspektywiczne plany rozwoju gospodarczego obu krajów.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

konkretnie zamierzenia mogły być w tych latach podjęte do realizacji. Obecnie, resorty i zjednoczenia, będą miały na wymienione lata nakłady określone szacunkowo. Jest to wystarczające dla zarysowania koncepcji rozwoju także w 4 ostatnich latach; na szczegóły resortów i zjednoczeń – co do przewidywanego w tych latach podjęcia budowy nowych zakładów i na szczegóły przedsiębiorstw – w przypadkach, kiedy założona będzie do podjęcia pod koniec przyszłego planu 5-letniego znaczniejsza rozbudowa poszczególnych zakładów.

Będzie dostatecznie dużo czasu na przygotowanie konkretnych korzystnych ofert planistycznych uwzględniających szczególnie duże efektywności inwestycji oraz wysoki poziom techniczny. Projekty te będą mogły być przedstawione na kwoty większe niż to może wynikać z obecnych szacunków, ponieważ będzie chodziło o wybór najkorzystniejszych. Przygotowanie projektów powinno opierać się o określone w metodologii kryteria. Do opracowania tych kryteriów zobowiązana jest Komisja Planowania przy Radzie Ministrów. Dalsze argumenty, przemawiające za słusznością takiej koncepcji przygotowania planu, wiąże się z wielkością centralnej rezerwy inwestycyjnej.

Na konieczność dostatecznie dużej realnej rezerwy inwestycyjnej wskazują doświadczenia bieżącego planu. Dostateczna rezerwa jest podstawowym zabezpieczeniem stabilności planu wieloletniego, a jednocześnie jego elastyczności. Zmiany przeprowadzone w rb. w planie inwestycyjnym wywodzą się ze wskazanych w referacie Biura Politycznego na II Plenum KC PZPR stałości naszego frontu inwestycyjnego, a także z braku rezerw. Ale wiąże się one i w bieżącym roku, i w przyszłym z jednym jeszcze bardzo istotnym elementem, a mianowicie z tym, że szereg nowo rozpoczętych inwestycji w ostatnich 2 latach bieżącego planu 5-letniego, głównie w przemyśle przetwórczym, należy dostosować do zasadniczych koncepcji przyszłego 5-lecia.

Wyciągając wnioski z obecnej sytuacji jest właśnie konieczne zachowanie odpowiedniej elastyczności w końcowych latach planu 5-letniego, co umożliwi dalsze pogłębienie zmian strukturalnych po 1975 r. W ten sposób zapewni się postulowaną obecnie ciągłość w planowaniu na przełomie dwóch 5-letek.

Przy planowaniu rezerwy chodzi także o to, że tworzymy możliwości podejmowania nowych zadań inwestycyjnych w końcowych latach planu 5-letniego; zabezpieczając się w trakcie realizacji planu przed obciążeniem dochodu narodowego inwestycjami netto – powyżej założeń ustalonych na V Zjeździe. W konsekwencji chcemy się ustrzec przed zmniejszeniem udziału spożycia w dochodzie narodowym.

W referacie na Plenum została szeroko oświetlona problematyka i główne zadania przemysłu maszy-

nowego. Zwraca się przy tym zasadniczą uwagę na wyeliminowanie wewnętrznych dysproporcji w rozwoju tego przemysłu oraz konieczność dokonania decydującego postępu w wykorzystaniu jego zdolności produkcyjnych.

Tego rodzaju podejście stawać się musi przy opracowywaniu koncepcji planu 5-letniego również w innych gałęziach przemysłu.

Przewiduje się, że w dziedzinie wykorzystania zdolności produkcyjnych będą opracowywane w ramach projektów planów konkretnych programów działań. Sprawy te były stawiane przez partię również w przeszłości. Ale w realizacji brakowało tego co najważniejsze – ukierunkowanego, zdecydowanego działania. To powinno nastąpić obecnie i pozwolić na rzeczywiste zwiększenie stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Trzeba dla naszego rozwoju podkreślić kluczowe znaczenie nowoczesnej bazy hutniczej i pilne zadania rozwinięcia uszlachetnionego przetwórstwa hutniczego, głównie dla pokrycia potrzeb najszybciej rosnących branż i wyrobów w przemyśle maszynowym. I na tę dziedzinę przewiduje się bardzo poważny wzrost nakładów.

Z całą mocą trzeba podkreślić, że rozwój poszczególnych, wiodących branż przemysłu maszynowego, warunkuje zarówno realizację programu inwestycyjnego jak i równowagę w naszym handlu zagranicznym oraz zaspokojenie potrzeb rynku wewnętrznego. Zaakcentowaniem rozwoju branż tego przemysłu, ponieważ w tym zwłaszcza przemysłu nastąpić muszą głębokie zmiany strukturalne na korzyść nowoczesnych preferowanych wyrobów. Nie można obecnie mówić o galezi lub resorcie jako całości, nie wjeżdżając w strukturę wewnętrzną. Inaczej popołniłyby zostaby błęd. Nie chodzi bowiem o preferowanie przemysłu maszynowego lub innych, jako sprawy samej w sobie, lecz o preferowanie określonych w nim dziedzin, lub grup wyrobów. Na tym właśnie polega zasada selekcji, wyboru i koncentracji, co stanowić powinno podstawę tworzenia koncepcji nowego planu 5-letniego.

W ramach nakładów na transport niezbędne jest wyraźne wyeksponowanie potrzeb kolejnictwa. Nie można tego odciążyć z globalnych nakładów przeznaczonych na cały dział bez wnikiwej głębiej w strukturę. Metodologia przygotowania założeń planu 5-letniego polega właśnie na tym, że ustalenie nakładów na galezie i resorty dokonuje się przez analizę ważniejszych zawartych w danej dziedzinie problemów, mających jednocześnie kluczowe znaczenie dla gospodarki. Są to więc zarówno preferencje jak i likwidacja napięć.

Na ogół wszyscy się zgadzają z zasadą selekcji i koncentracji. Powstaje natomiast problem bardzo trudny, gdy przychodzi do wcielenia tej zasady w życie. Niezbędna więc będzie duża konsekwencja działania, jak również bardzo wyważone argumentowane określanie dziedzin preferowanych.

Kończąc obecnie w Komisji Planowania opracowanie założeń planu, dokonaliśmy wstępnej analizy przepływów międzygaleziowych. Okazało się, że mimo bardzo znacznego wzrostu określonych grup maszyn i urządzeń, a w następstwie całego przemysłu maszynowego, występuje jeszcze pewien niedobór w pokryciu potrzeb, zwłaszcza inwestycyjnych, przez ten przemysł, mający przy tym na uwadze pokrycie części potrzeb przez import. Między innymi niedobory te dotyczą potrzeb przemysłu chemicznego i lekkiego oraz rolnictwa, a więc niezwykle ważnych dziedzin gospodarki.

To potwierdza słuszność wyeksponowania problematyki przemysłu maszynowego na plenum i w założeniach planu.

Aby na każdym szczeblu planowania prawidłowo określić wybór kierunków, należy szerzej rozwinąć badania prognostyczne. Ważną rolę w przygotowaniach koncepcji planu 5-letniego powinny odgrywać prognozy koniunktury na rynkach światowych.

Podstawą opracowań koncepcyjnych powinny być prognozy rozwoju techniki i wykorzystania ich dla wybranych kierunków. Ten dział prognoz naukowo-badawczych wymaga wyraźnego wzmocnienia i włączenia do konkretnej współpracy wielu placówek i ośrodków naukowo-badawczych.

Niezbędne również są pogłębione badania potrzeb rynku wewnętrznego i zachodzących w tej dziedzinie tendencji mających istotne znaczenie dla polityki świadomego i celowego oddziaływania na kierunki zmian w strukturze spożycia.

Opracowania prognostyczne trzeba będzie szerzej rozwijać sięgając poza rok 1975 – tworząc w ten sposób zaryb planu perspektywicznego i wstępne założenia kolejnych okresów pięcioletnich. Aby można było dokonać prawidłowego, najbardziej efektywnego wyboru spośród wielu różnorodnych możliwości i celów rozwoju, konieczne jest wzajemne posługiwanie się rachunkiem ekonomicznym, którego ranga i znaczenie powinny wzrosnąć tak, aby stał się podstawowym kryterium oceny zamierzonych przedsięwzięć gospodarczych.

Przyjmując jako generalną zasadę, że rachunek ekonomiczny powinien być stosowany w każdej dziedzinie gospodarki, trzeba pamiętać o różnych wymaganiach co do metod i szczegółowości tego rachunku. Zakładom pracy, samorządom robotniczym i dyrekcjom trzeba służyć lepszą niż dotychczas pomocą metodologiczną przy pracach nad planem. Jest to między innymi bardzo poważny obowiązek Komisji Planowania. Założenia metodologiczne powinny być stosunkowo proste, łatwo zrozumiałe a także dostatecznie elastyczne w celu dostosowania ich do specyfiki branżowej.

Jednym z ważnych instrumentów planowania jest bilansowanie potrzeb i możliwości ich pokrycia. Bilanse materiałowe, bilanse środków produkcji, mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych

w wielu przypadkach nie miały znamion pełnej realności.

Całokształt zagadnień związanych z prawidłowym bilansowaniem potrzeb z możliwościami ich pokrycia zostanie pełniej rozwinęty i uściślony w toku dalszych prac nad projektem planu 5-letniego. Wymagać to będzie bliższego współdziałania nie tylko resortów i zjednoczeń ale i instytutów badawczych w celu odejścia od pewnych utartych szablonów bilansowania. W bilansowaniu planu 5-letniego strzec się, przede wszystkim trzeba przed zbyt optymistyczną oceną możliwości pokrycia potrzeb w końcowych latach planu.

Nowoczesność rozwoju – to zarazem szybkie tempo podnoszenia społecznej wydajności pracy, zarówno w przekroju poszczególnych przedsiębiorstw i zjednoczeń jak też na tle przemian w strukturze galeziowej, a więc w wyniku selekcji, wybitnego wzrostu produkcji w branżach wysoko preferowanych. Wzrosty zdejmy sobie sprawę z tego, iż w dziedzinie wydajności pracy można osiągnąć bardzo wiele i mając to na uwadze trzeba szerzej założyć wykorzystanie rezerw w najbliższym 5-leciu uwzględniając głównie postęp techniczny i organizacyjny. Trzeba też zwiększyć pociąg nad warunkami socjalnymi w pierwszym rzędzie warunkami pracy. Troska o ten odcinek powinna znaleźć miejsce w projektach planów każdego zakładu i zjednoczenia.

Stało się obecnie konieczne, aby zasygnalizować najścisłej, akcentując „branżowe spojrzenie” na kierunki i zadania przyszłego rozwoju odpowiednio uzupełnić, a gdzie trzeba – to i zweryfikować w płaszczyźnie regionalnej. Referat Biura Politycznego KC PZPR na II Plenum akcentował rosnący współdziałalność narodowych w kształtowaniu całości procesu inwestycyjnego. Rady stają się ważnym czynnikiem regulacji i weryfikacji w danym regionie całości zjawisk inwestycyjnych.

Rady narodowe otrzymują zwiększone uprawnienia w oddziaływaniu na kompleksowy rozwój całej gospodarki na ich terenie. Wszystkie dane o planowanych przedsięwzięciach gospodarczych jednostek planu centralnego będą przekazywane przydziałem RN. Przewidujemy także, że od początku prac planistycznych, tj. od podjęcia uchwały przez Radę Ministrów, wojewódzkie rady narodowe będą otrzymywać informacje, umożliwiające im wysuwanie wariantowych propozycji i przygotowywanie się do opracowania planu wojewódzkiego. Te dane i informacje rady narodowe będą mogły wykorzystywać także dla konfrontacji zamierzeń resortów i zjednoczeń z zadaniami planu terenowego z postulatami i kierunkami rozwoju danego regionu.

Zostanie zwiększona samodzielność rad narodowych w kształtowaniu struktury nakładów inwestycyjnych planu terenowego. Rady narodowe otrzymają w tym zakresie nakłady inwestycyjne zablokowane w jednej globalnej kwocie z wydzieleniem jedynie nakładów na rolnictwo oraz budownictwo mieszkaniowe.

W oparciu o wdrożony w kilku elektrowniach wynalazek dyrektora Zjednoczenia Energetyki Inż. Boleśława Bartosza istnieje możliwość separowania części tlenków żelaza zawartych w popiołach turosszowskich. Próby na skalę półtechniczną wykazały, że istniejące urządzenia wykonane wg dokumentacji wynalazczej są zdolne do odseparowania kilkunastu kg tlenków żelaza z jednej tony popiołu.

Urządzenia odopielające Elektrowni Turów są dostosowywane do możliwości zabudowania aparatury do separacji tlenków żelaza. Po zabudowaniu tych urządzeń przewiduje się, że rocznie zostanie uzyskane z popiołu około 20 tys. ton tlenków żelaza o wartości około 9 milionów złotych. Wartość tlenków żelaza może wzrosnąć w przypadku wybudowania w zakładzie urządzeń do ich aglomeracji i wysyłki gotowego produktu dla hut stali.

Z ogólnej ilości żużla występującego w procesie produkcji energii elektrycznej wykorzystywane jest tylko około 25 proc. W tej ilości część sprzedawana jest zakładom hutnictwa metali nieżelaznych jako produkt zastępczy koksiku. Pozostała część jest kierowana z osadników do powtórnego spalania w kotłach.

Aby stosować żużel z kotłów Elektrowni Turów w hutnictwie metali nieżelaznych w szerokim za-

we. W konsekwencji rady będą mogły faktycznie ponosić odpowiedzialność za właściwe, zgodnie z warunkami miejscowymi zaspokojenie różnorodnych potrzeb ludności, w tak ważnych dziedzinach jak oświata, ochrona zdrowia, kultura, usługi itp. Prezydium WRN w oparciu o środki własne, a także o przekazane do ich dyspozycji środki na określone cele z planu centralnego, powinny opracować w porozumieniu z zainteresowanymi jednostkami gospodarczymi 5-letnie programy inwestycyjne wspólne i towarzyszące.

W sumie istotnym wyrazem nowej metodologii budowy planu jest założenie, że WRN opracowywać będą pełny projekt planu rozwoju swego regionu, a nie tylko, jak to było dawniej, projekt planu dla bezpośredniego nadzorowanych jednostek objętych planowaniem terenowym. Wzrastają uprawnienia – rosną obowiązki. Między innymi rosną uprawnienia, zgodnie z postulatami rad, rozwijania budownictwa mieszkaniowego we współdziałaniu rad narodowych ze spółdzielczością mieszkaniową z zakładami pracy i ze związkami zawodowymi.

Chodzi jednakże o to, by jeszcze, i to znacznie, pełniej respektowane były interesy zakładów pracy w dziedzinie mieszkaniowego budownictwa spółdzielczego, którego wzrost przewiduje się jako najwyższy w przyszłym 5-leciu. Dotychczas potrzeby zakładów pracy i żądoby były nie zawsze należycie uwzględniane w stosunku do środków dysponowanych na budownictwo mieszkaniowe, co w wielu przypadkach utrudniało zwiększenie zmianowości oraz powodowało narastanie nie wykorzystanych środków w ramach zakładowego funduszu mieszkaniowego.

W naszym ustroju planowanie to proces służący celom społeczno-ekonomicznemu rozwojowi kraju. Zrywając trzeba dlatego z zakorzenioną jeszcze w wielu ogniwach na różnych szczeblach planowania tendencją do zasklepiania się w wąskim kręgu osób, odwrotnie – należy kształtować świadomość konieczności traktowania planowania właśnie jako procesu społecznego. Stąd płynie zasada organizowania, przygotowywania założeń planów w szerokiej dyskusji i konfrontacji stanowisk wszystkich tych, którzy mogą i powinni współtworzyć plan.

Nowe metody przygotowania planu 5-letniego, jak również przedsięwzięcia podejmowane w celu usprawnienia procesu inwestycyjnego wyrażające się nie tylko w nowych środkach organizacyjnych i zasadach normatywnych, ale również, co należy podkreślić, w podjęciu elastycznych instrumentów i bodźców materialnego zainteresowania, są w sumie wyrazem linii partii, dążącej stale do coraz ściślejszego wiązania planowania centralnego ze stwarzaniem warunków racjonalnego działania w jednostkach gospodarczych i coraz pełniejszego wyzwalania twórczej inicjatywy społecznej.

JÓZEF KULESA

* Z wystąpienia na II Plenum KC Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

W PROCESIE produkcji energii elektrycznej z węgla brunatnego powstają duże ilości żużla (setki tysięcy ton rocznie) i popiołów (miliony ton rocznie), które do niedawna traktowano jako beużyteczny balast.

Mimo interesującego składu chemicznego popiołów (SiO_2 , Al_2O_3 , Fe_2O_3 , TiO_2 , CaO , MgO , K_2O , Na_2O) zainteresowanie nimi jako surowcem jest niewielkie. Co prawda płacówki naukowo-badawcze na zamówienie Zakładu oraz jednostek nadzórnych prowadzą badania naukowe nad możliwością ich praktycznego zastosowania i niektóre prace naukowo-badawcze znalazły już praktyczne zastosowanie, lecz ilości popiołu dostarczane do zakładów wykorzystujących popioły jako surowiec są minimalne. A jakie istnieją tu możliwości?

W oparciu o badania Katedry Technologii Ceramicznych Materiałów Budowlanych Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie stwierdzono dużą przydatność popiołów turosszowskich do produkcji materiałów ceramicznych, a szczególnie do produkcji kamionki, palonki, materiałów szamotowych, ceramicznych materiałów izolacyjnych. Do produkcji tych materiałów można używać popiołów turosszowskich jako dodatków do surowca podstawowego w ilości 20–60 proc.

Jeden z zakładów ceramicznych („Marywil” Suchedniów) wykorzystuje popiół jako dodatek do podstawowego surowca; zużył w 1968 r. około 2,5 tys. ton popiołu jako surowca, poprawiając jakość swoich wyrobów (wytrzymałość mechaniczną, twardość i kwasoodporność) oraz wskaźniki techniczno-ekonomiczne w porównaniu do wyników produkcji opartej o surowiec tradycyjny. Zamiast tradycyjnego surowca „schudającego” (żłomu porcelanowego, tępka prażonego i żłomu kamionkowego) którego koszt

loco zakład wynosił w sumie 235 zł/tonę + koszt przemiału, zakład ten otrzymuje popioły z Elektrowni Turów, których koszt loco zakładu wynosi około 40 zł/tonę. Elektrownia Turów w 1968 r. dostarczała próbne popioły do innych zakładów przemysłu ceramicznego, ale zgodnie z przewidywaniami, ilość zapotrzebowanego popiołu do produkcji materiałów ceramicznych nie przekroczy 10 000 ton do 1970 r. Zakład Badań i Doświadczeń Zjednoczenia Przemysłu Kruszyw i Surowców Mineralnych w Warszawie Oddz. w Katowicach prowadzi badania nad możliwością wykorzystania popiołów do produkcji lekkich kruszyw. Zgodnie z artykułem

CZYTELNICY PISZA

Nie wykorzystane bogactwo z Turowa

doc. dr Leszka J. Krzyżanowskiego w Dolnośląskim Przeglądzie Gospodarczym z września 1968 r. istnieje ekonomiczne uzasadnienie produkcji lekkich kruszyw z popiołu turosszowskiego o koszcie własnym 47 zł/tonę w zakładzie wybudowanym w bliskim sąsiedztwie Elektrowni Turów.

Instytut Przemysłu Wiążących Materiałów Budowlanych w Opolu prowadzi badania nad możliwością zastosowania popiołów turosszowskich do produkcji tlenku glinu metodą splekowo-rozpadową, zasadową, opracowaną i opatentowaną przez prof. dr inż. Grzymka. Wstępne badania potwierdziły przydatność popiołów do produkcji glinu. Ponieważ produkcja tlenku glinu

spodziewanie pomyślnie w porównaniu do produkcji tlenku glinu z gliny. Popioły turosszowskie zawierają ponad 10 proc. więcej tlenku glinu od gliny. Poza tym w lepszym stopniu nadają się do produkcji z uwagi na korzystne wskaźniki filtracji w procesie technologicznym. Wstępne analizy wskaźników techniczno-ekonomicznych wykazały, że koszt jednej tony tlenku glinu wyprodukowanego z popiołów turosszowskich byłby znacznie niższy od wyprodukowanego z importowanych boksytów. Nakłady inwestycyjne na wybudowanie zakładu produkcji tlenku glinu były w granicach kosztów wybudowania klasycznego zakładu opartego na technologii Bayera.

tlenków żelaza o wartości około 9 milionów złotych. Wartość tlenków żelaza może wzrosnąć w przypadku wybudowania w zakładzie urządzeń do ich aglomeracji i wysyłki gotowego produktu dla hut stali.

Z ogólnej ilości żużla występującego w procesie produkcji energii elektrycznej wykorzystywane jest tylko około 25 proc. W tej ilości część sprzedawana jest zakładom hutnictwa metali nieżelaznych jako produkt zastępczy koksiku. Pozostała część jest kierowana z osadników do powtórnego spalania w kotłach.

Aby stosować żużel z kotłów Elektrowni Turów w hutnictwie metali nieżelaznych w szerokim za-

kresle – należy wzbogacić żużel w większą zawartość części palnych i mniejszą zawartość wody. Sposób realizacji tego zadania został opracowany w maju 1968 r. przez Instytut Metali Nieżelaznych w Gliwicach. W oparciu o wskaźniki techniczne tego opracowania koszt wzbogacenia 1 tony żużla wyniósł by około 40 zł. Przyjmując ostrożnie, że z istniejącego do dyspozycji żużla można wyprodukować rocznie 100 000 ton surowca dla przemysłu hutnictwa metali nieżelaznych – zyski wynosiłyby około 5,4 mln zł rocznie.

Niestety brak ustaleń w tym zakresie powoduje, że prace dotyczące zagospodarowania żużla prowadzi się tylko w kierunku wykorzystania go w procesie produkcji energii elektrycznej (instaluje się ruszty dopalające w kotłach oraz prowadzi badania i próby nad zwracaniem żużla w stan suchym do spalania w kotłach). Jedynie Przedsiębiorstwo Produkcji Kruszyw Lekkich w Mszczonowie prowadzi próby zastąpienia stosowanych tradycyjnie trocin drewnianych żużlem z Elektrowni Turów. Pozytywne wyniki prób pozwolą na uzyskanie poważnych efektów ekonomicznych w tym zakładzie.

Reasumując: przeprowadzone doświadczenia i próby uzasadniają konieczność podjęcia odpowiednich ustaleń w zakresie wykorzystania popiołów turosszowskich. Energetyka nie dysponuje siłami i środkami na efektywne zagospodarowanie popiołów turosszowskich. Decyzje dotyczące wykorzystania popiołów powinny zapaść między zainteresowanymi resortami możliwie szybko. Najbardziej celowe wydaje się wykorzystanie popiołów turosszowskich do produkcji w Turosszowie aluminium, którego można by produkować około 250 tys. ton rocznie. Dobyło to całej gospodarce duże korzyści.

TADEUSZ GLAMA

POLSKI przemysł przerobu ropy naftowej, po wieloletnim zastoju, zaczął poważnie rozwijać się. Pierwszą jaskółką była budowa płońskiego kombinatu. Doprowadzenie mocy przerobowej części rafinerii kombinatu do 9 mln t/rocznie zamknięciem pierwszego etapu budowy. W niedalekiej przyszłości planuje się uruchomienie dwóch-trzech nowych dużych rafinerii. Decyzja o rozbudowie kombinatu wydaje się poza dyskusją, gdyż rośnie zapotrzebowanie na produkty typowo naftowe (benzyna i oleje napędowe), a import tych produktów jest niewspółmiernie drogi w porównaniu z importem ropy i jej przerobem. Ale jaki ma być ten przerob?

„PŁYTKA” CZY „GŁĘBOKA” PRZERÓBKA?

Wielkość przerobu ropy zależy od zapotrzebowania na poszczególne produkty naftowe, a także od wyboru schematu przerobu. Podczas przeróbki prostej, tzw. „płytkiej”, otrzymuje się od 40 do 50 proc. benzyny i olei napędowych. Rafineria tego typu składa się na ogół z instalacji do destylacji ropy naftowej, wydzielających benzyny i oleje napędowe z ropy oraz z instalacji uszlachetniających produkty tj. podnoszącej liczbę oktanową benzyny i odsiarczającej oraz poprawiającej własności olei napędowych.

Podczas przeróbki „głębokiej” otrzymuje się od 70 do 75 proc. benzyny i olei napędowych. W rafineriach tego typu, oprócz wyżej wymienionych instalacji, należy wybudować instalacje do destruktywnej przeróbki ciężkiej pozostałości (tzw. hydrokraking) oraz instalacje do produkcji wodoru. Koszt rafinerii stosującej „głęboką” przeróbkę jest blisko dwa razy wyższy od kosztu rafinerii stosującej „płytką” przeróbkę.

Instalacje wymagane dla rafinerii stosującej „płytką” przerob ropy naftowej mogą być w 70-80 proc. wykonane w kraju. Zwiększenie skali pracujących w Płocku instalacji do reformowania benzyny i hydrodesulfuryzacji olei napędowych powinno znajdować się w zakresie możliwości polskich projektantów. Gdyby tak nie było, możliwe jest zakupienie odpowiednich projektów w firmach wyspecjalizowanych.

Instalacje hydrokrakingu oraz do produkcji wodoru muszą być zakupione w całości i, jak słusznie pisał E. Zawada w artykule „Zawile sprawy polskiej nafty” („Życie Gospodarcze” nr 33 z 1968 r.), „może to być dość trudne — nie tylko ze względu na wysokie sumy, ale również ze względu na monopolistyczną pozycję ewentualnego dostawcy”.

Dla pełnego obrazu warto dodać, że budowa rafinerii opartej o „płytki” schemat przerobu nie wyklucza w przyszłości możliwości rozbudowy jej w kierunku „głębokiej” przeróbki. Wymagałoby to jedynie dobudowania odpowiednich instalacji wymaganych dla tego celu oraz przewidzenia możliwości rozbudowy instalacji pomocniczych.

Stosując więc wariant „płytkiej” przeróbki, można, dysponując tymi samymi środkami finansowymi, co przy wariantcie „głębokiej” przeróbki, uzyskać znaczny wzrost mocy przerobowej rafinerii. Wymagany wzrost przerobu ropy naftowej przy stosowaniu „płytkiej” przeróbki, w celu uzyskania takiej samej ilości benzyny i olei napędowych jak przy przerobie mniejszej ilości ropy naftowej przy stosowaniu „głębokiej” przeróbki, może być uzyskany za mniejsze środki niż potrzebne dla realizacji wariantu „głębokiej” przeróbki.

Wariant „płytkiej” przeróbki jest więc inwestycyjnie tańszy, od wariantu „głębokiej” przeróbki. Ponadto bazować może na dostawach wyposażenia krajowego lub z krajów socjalistycznych, dając znaczne oszczędności wolnych dewiz.

Jedyną jego wadą jest wymagany zwiększony import ropy naftowej. Czy taki zwiększony import ropy naftowej jest realny i celowy? Szczególnie, że podstawowym produktem, który uzyskuje się przy „płytkiej” przeróbce jest olej opałowy, co w warunkach polskich oznaczałoby zastąpienie węgla olejem opałowym otrzymywanym z importowanej ropy naftowej. Czyli, że doszliśmy do polskiego dylematu: węgiel czy ropa naftowa?

BILANS ENERGETYCZNY

Zagadnienie ropy naftowa czy węgiel zostało jednoznacznie rozstrzygnięte na korzyść ropy naftowej i to zarówno w krajach Europy Zachodniej i USA jak i w krajach socjalistycznych i ZSRR. Sytuacja Polski jest może nieco odmienna, a uwagi na bogate zasoby węgla i dobrane rozwinięte górnictwo węglowe. Nie jesteśmy jednak w izolacji i procesy ekonomiczne zachodzące u nas nie różnią się tak radykalnie od reszty krajów europejskich. Również Anglia, NRF i Belgia posiadają bogate złoża węgla i dobrze rozwinięte górnictwo węglowe i również te kraje zmieniają swoją strukturę bilansu energetycznego.

W ciągu ostatnich trzydziestu lat węgiel z roli dominującego nośnika energii pierwotnej na świecie, przesunął się na miejsce równorzędne z ropą naftową i udział jego, ciągle spada. W Ameryce Północnej ma już znacznie mniejszy udział w bilansie energetycznym, niż ropa naftowa i nawet gaz ziemny. W podobnym kierunku kształtuje się bilans energetyczny ZSRR. Warto sobie uświadomić, że w ogóle, zużycie energii pierwotnej na świecie w latach 1937-1965 wzrosło 2,7 raza. W tym czasie wydobycie węgla na świecie wzrosło 1,63 raza, ropy naftowej 5,22, a gazu ziemnego 9,31. Te same dane dla krótszego okresu, tj. dla lat 1960-1965, przedstawiają się następująco: węgiel — 1,09; ropa naftowa — 1,45; gaz ziemny — 1,56.

Trzeba stwierdzić, że ropa naftowa i gaz ziemny wyraźnie zdyktowały węgiel, udział ich w zużyciu pierwotnej energii przekroczył w 1965 r. 52 proc., a niedługo sama ropa naftowa będzie ważyła więcej od węgla w bilansie energetycznym.

Należy stwierdzić także, że jedynie Związek Radziecki (nie licząc oczywiście krajów arabskich, niektórych afrykańskich, Wenezueli czy Iranu) pokrywa swoje zapotrzebowanie na ropę naftową z własnych źródeł. Wszystkie kraje rozwinięte przemysłowo, w tym także USA, importują duże ilości ropy naftowej.

Oczywiście udział poszczególnych składników w bilansie energetycznym przedstawia się różnie w oddzielnych krajach, w zależności od konkretnej sytuacji i rachunku ekonomicznego. Niemniej wszędzie obserwuje się dążenie do zastąpienia węgla ropą naftową (nawet importowaną) lub gazem. Ciekawym może tu być przykład USA, w którym jest bardzo rozwinięty przemysł węglowy. Tak np. w 1965 r. zużyto w Ameryce Północnej 444 mln t węgla

10 proc., a gazu ziemnego 6 proc., zaś w 1975 r. odpowiednio 15 proc. i 9 proc. Czyli, że i w roku 1975 bilans energetyczny w Polsce będzie miał nadal przestarzałą strukturę o decydującej przewadze węgla. Czy to jest słuszne i właściwe?

Oczywiście należy uwzględnić, że Polska posiada duże zasoby węgla i dobrze rozwinięte górnictwo węglowe. Posiada również spore złoża gazu ziemnego. Średnioroczny wzrost zapotrzebowania na energię można określić szacunkowo na 4,5-5 proc. Aby sprostać tym potrzebom, należy bądź rozwijać wydobycie węgla i gazu ziemnego w kraju, bądź importować ropę naftową. Nadzieje na „wielką” ropę w Polsce są małe. Nawet w najbliższych przypuszczeniach nie wymienia się cyfry od kilku milionów ton rocznie, a to w żadnym wypadku nie wyeliminuje importu, najwyżej go ograniczy.

Przy zachowaniu niezmienionej struktury, spożycia poszczególnych nośników energii pierwotnej, murcielibyśmy w 1980 r. zużywać na potrzeby wewnętrzne około 180 mln

tonów tego transportu, i co za tym idzie — ropy naftowej. Związek Radziecki powinien pozostać naszym głównym dostawcą ropy i w przyszłości.

Niezależnie od ropy radzieckiej, realna jest, jak się wydaje, dostawa ropy naftowej z Afryki lub Bliskiego Wschodu. Bliski Wschód wydobywa obecnie jedną trzecią ropy na świecie. Ropa ta jest prawie w całości eksportowana. Kraje te, nie mając możliwości zużycia całej wydobyczonej ropy naftowej, są zainteresowane w jej eksporcie.

Ropa z Bliskiego Wschodu lub Afryki może być transportowana do Polski albo rurociągiem z Jugosławii, albo tankowcami. Polski przemysł stoczniowy może obecnie wybudować tankowce o pojemności 100 000 ton. Szesć takich tankowców jest w stanie przewieźć w ciągu roku ok. 10 mln ton ropy naftowej. Oczywiście, tylko szczegółowy rachunek ekonomiczny może wykazać, który z tych wariantów jest lepszy i tańszy.

I wreszcie ostatni, najważniejszy problem, czym płacić za zwiększony import ropy naftowej? Po dokonaniu zmian strukturalnych w bilansie energetycznym i po decyzji zastąpienia częściowej rozbudowy przemysłu węglowego importowaną ropą naftową, zwalniając się środki inwestycyjne, które można przeznaczyć na rozwój innych gałęzi przemysłu. Gdyby wielkość nowych inwestycji węglowych w latach 1970-1980 zmniejszyła o połowę, doprowadziłaby przyrost wydobycia węgla tylko do 5 mln ton — to już wówczas zwalniając się środki rzędu 18 mld zł. Oczywiście, automatyczne przeniesienie środków z jednej dziedziny do drugiej może okazać się niewystarczające dla rozwoju danej gałęzi przemysłu, gdyż limitującymi mogą okazać się inne czynniki. Biorąc jednak pod uwagę, że rozpatrywany okres wynosi 10 lat, a od obecnego roku nawet 12 — wydaje się, że do wystarczającym okresem dla poczynienia odpowiednich zmian, nawet jeżeli one wymagają dłuższego czasu przygotowania.

Ze zwolnionych inwestycji węglowych część można przeznaczyć na rozwój gazownictwa, co ograniczy import ropy naftowej i poprawi strukturę bilansu energetycznego. W wydatkach tych może mieścić się nawet rozbudowa hut, produkujących rury w hutnictwie, czy zakłady armaturowego w przemyśle ciężkim. Pozostała część środków powinna być skierowana na rozwój przemysłów mogących zapewnić produkcję, którą można opłacać import ropy naftowej. Powinno to być produkcja, która ma szansę ciągłego zbytu. Wydaje mi się, że takimi przemysłami są np. przemysł włókien syntetycznych i przemysł aluminiowy. Przemysł włókien syntetycznych bazuje na ropie naftowej, import więc ropy naftowej rozwiązuje sprawę surowca. Rozwój kompleksowego przemysłu bazującego na włóknach syntetycznych (synteza włókien, produkcja materiałów i gotowa konfekcja) powinien pozwolić na rozwinięcie eksportu gotowych wyrobów do Związku Radzieckiego. Rynek radziecki jest bardzo chłonny na tego rodzaju produkcję i na długo takim pozostanie. Eksport może w tym przypadku pokryć też część importu ropy naftowej, którą będzie się sproszadzało jako substytut węgla.

Zamiana „głębokiej” przeróbki ropy naftowej na „płytką”, może z kolei zwolnić poważne środki dewizowe na kierunki „kapitałistyczne”, które można zużytkować na rozwój przemysłu włókien syntetycznych. Instalacje do produkcji tych włókien są znacznie tańsze od instalacji wymaganych do „głębokiej” przeróbki ropy naftowej. W rozbudowie przemysłu włókien syntetycznych może w dużym stopniu uczestniczyć polski przemysł maszynowy.

PO V KONGRESIE ZSL

ROZWÓJ WSI

GŁÓWNYM celem polityki rolnej, wypracowanej wspólnie przez PZPR i ZSL jest szybki wzrost produkcji, pozwalający na coraz lepsze zaspokojenie potrzeb żywnościowych kraju. Realizacja tego leży we wspólnym interesie chłopów i klasy robotniczej.

V Kongres ZSL, który niedawno zakończył obrady, poświęcony był przede wszystkim wypracowaniu coraz lepszych i skuteczniejszych metod realizacji programu, którego celem jest dalszy rozwój polityczny i gospodarczy wsi. O rozwoju wsi decydujące będzie poziom sił wytwórczych w rolnictwie osiągany wspólnym wysiłkiem chłopów i klasy robotniczej.

Socjalistyczny przemysł dostarcza wsi szereg coraz lepszych i nowocześniejszych środków produkcji. W efekcie realizacji tej polityki średnioroczny przyrost produkcji rolnej w latach 1966-68 wynosił 4,8 proc. W roku 1968 po raz pierwszy zbiory przeciętne zbóż w skali całego kraju przekroczyły 21 q z hektara. Osiągnięcia te były możliwe dzięki realizacji programu nawożenia (od roku 1965 dostawy nawozów sztucznych prawie podwoiły się), dostawom traktorów i maszyn (obecnie w dyspozycji kółek rolniczych jest blisko 70 tys. traktorów) oraz w wyniku wysiłku produkcyjnego wsi. Szczególnie istotną rolę odegrały tu rozbudowa szkolnictwa rolniczego, fachowa pomoc służby rolnej itp. W sumie wpłynęła na to dziesięciolećni okres pracy kółek rolniczych oraz funkcjonowania Funduszu Rozwoju Rolnictwa.

Dotychczasowe osiągnięcia naszego rolnictwa są niewątpliwie, niemniej jednak nie pokrywa ono nadal stale rosnących potrzeb surowcowych i żywnościowych kraju. Import zbóż w bieżącym roku wyniósł około 1800 tys. ton, istnieje również pewne niedobory w zaopatrzeniu ludności w mięso i jego przetwory. Stąd przed rolnictwem stoi zadanie zapewnienia pełnej samowystarczalności w produkcji zbóż i pasz. Jest to obecnie zadanie najważniejsze, któremu podporządkowane powinny być rozwiązania organizacyjne, techniczne i ekonomiczne w rolnictwie.

Na wsi istnieją jeszcze poważne rezerwy produkcyjne. Nowoczesne metody gospodarowania nie dotarły jeszcze do wszystkich gospodarstw — stąd duże różnice w stopniu intensyfikacji, jakie mają miejsce między różnymi powiatami, gromadami a nawet poszczególnymi gospodarstwami. Różny jest poziom kultury rolnej, umiejętności fachowych i wyposażenia poszczególnych gospodarstw. Powoduje to niejednokrotnie skuteczną potęgę strumienia nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na rolnictwo. Szybko wzrastający poziom inwestycji, obejmujący coraz nowe kierunki — budownictwo, mechanizację, meliorację, zaopatrzenie wsi w wodę itp. wymaga stworzenia warunków dla ich racjonalnego wykorzystania. Dość powiedzieć, że w 1975 roku nawożenie mineralne powinno wynieść około 200 kg w czystym składniku na 1 ha użytków rolnych. Wzrastający poziom produkcji, a

wraz z tym i poziom życia na wsi wymaga szybkiego rozwoju budownictwa wiejskiego. Mimo zwiększonych dostaw materiałów budowlanych zapotrzebowanie na nie ze strony wsi będzie przekraczać możliwości dostaw. W tej sytuacji istnieje konieczność rozwijania lokalnej produkcji materiałów budowlanych w ramach spółdzielczości wiejskiej, kółek rolniczych czy zespołów chłopskich.

Wzrost produkcji rolnej (do roku 1975 przewiduje się przyrost płodności zbóż o 4 q z ha), wzrost pogłowia bydła o blisko 2 mln sztuk oraz trzody chlewnej o około 3 mln sztuk wymaga udoskonalenia systemu kontraktacji oraz skupu, przechowywania i przetwarzania płodów rolnych.

Obok zadań produkcyjnych, Zjednoczone Stronnictwo Ludowe poświęca wielką uwagę sprawom demokratycznym na wsi. Podstawą rozwoju tej demokracji jest szereg form samorządu chłopskiego. Skoordynowana działalność społeczna przejawia się w wielu kierunkach — przez system rad narodowych, przez masową organizację społeczno-gospodarczą, jaką są kółka rolnicze, wreszcie przez szereg typów spółdzielczości rolniczej. Umocnienie tych organizacji i dalszy ich rozwój decydujące będzie o realizacji programu produkcyjnego oraz o poprawie warunków życia na wsi.

Zjednoczone Stronnictwo Ludowe brało czynny udział w zapewnieniu podstaw prawno-organizacyjnych dla realizacji polityki rolnej. W ostatnim okresie wydano trzy ustawy sejmowe — w sprawie rent, w sprawie komasacji i w sprawie przymusowego wykupu gospodarstw o rażąco niższym poziomie produkcji. Realizacja tych ustaw powinna zapewnić do roku 1975 zlikwidowanie uciążliwej służby, chłownicy pól, obejmującej jeszcze około 3 mln ha oraz lepsze zagospodarowanie gruntów tych gospodarstw, które z różnych przyczyn nie mogą nadążyć za postępem produkcji. Dalsze rozszerzanie szeregu poczyniań organizacyjno-prawnych uzależnione jest od wygospodarowania środków na ich realizację. ZSL zaje sobie sprawę z potrzeby uregulowania problemu ubezpieczeń społecznych, przyspieszenia rozbudowy sieci służby zdrowia na wsi, urządzeń komunalnych itp. Jednak realizowanie wielu postulatów zgłaszanych w tych dziedzinach uzależnione jest od podnoszenia produkcji i wydajności pracy, od wzrostu dochodu narodowego. W miarę wzrostu produkcji możliwe będzie przeznaczanie coraz większych środków na realizację tych celów.

Zjednoczone Stronnictwo Ludowe ma, jak to podkreślił w powitalnym przemówieniu Władysław Gomułka, istotny udział w budowie socjalizmu w naszym kraju. Realizacja Uchwały V Kongresu ZSL mieć będzie duży wpływ na przyspieszenie rozwoju społecznego, gospodarczego i kulturalnego polskiej wsi, na rozwój całego naszego społeczeństwa.

S.C.

ŻYWOCIK GOSPODARCZY

● Jedna z fabryk cukierków — stwierdza „Dziennik Bałtycki” — o pracowności jak koncepcje intensyfikacji swej gospodarki i poprosiła o ocenę ekonomiczną. Olanie się to poprzez oszczędność surowca. Każda tona cukierków zawiera teraz o 20 kg mniej słodzików masy i o 20 kg mniej cukru, co daje oszczędność na pakowaniu. Cukierki mają obecnie dłuższe, po bokach skrócone uszy. Dłuższe, skrócone uszy powinny mieć jednak nie cukierki.

● Wiza jak człowiek będzie się dla zdrowia dotleniał. Koto zakładów chemicznych w Oświęcimiu zaistniało pierwsze płuca, które wydycha będą tlen z atmosfery i wciągną go w wodę. Dzięki tej metodzie fabryki unikną budowy oczyszczalni ścieków. Wszelkie brudy będzie można wyciągać z wody, skutkiem dotlenienia tleny związków chemicznych nie rozłożą i woda pozostanie czysta. Metoda dotleniania jest ponoć tańsza niż budowa urządzeń oczyszczających. Jeśli nawet nowy system jest dobry technicznie — to fatalny pedagogicznie. Fabryki, które nie ujęły się galew ludu, wdękarzy i prokuratora i spokojnie zatrzymują rękę — teraz będą wygnane.

● Trwała przygotowania do uruchomienia w Polsce nowego rodzaju produkcji eksportowej. Zaobserwowano, że w krajach bogatych w przemysłowe towary, panuje obecnie moda na powozy konne. Bogaci snobi porzuciła jeżdżić karetami, landami i t. d. Jesteśmy eksporterem koni. Doświadczenia Węgier — głównego dział w świecie wytwórcy karet wakuja, że to dobry interes. Tak więc przypuszczalnie jednak polskie pojazdy zdobąca autostasy świata. Wio! — to ładnie słowo i uginające się pod ciężarem toreb z zakupami. Ustalone wyjęcie naprzeciw potrzebom kobiety-Polki-tragazra i okonstruowano wózek na dwóch kółkach wiążący w ramy torba na zakupy. Rzecz nie przyjechała się m. in. przez wzgląd na wysoką cenę wózka. W

tworzących przez radomską, światło reklamującą się w prasie fabrykę. Obecnie na taśmie wchodzi aparat „Aster-70”, który ma opisywać sygnały wywołujące zjawiska, które eliminujące trzęsiki i zniekształcenia głosu, aparat „CB-664”, który zamiast numerowej tarczy ma klawisze pozwalające na dwa razy szybsze wywołanie numerów. O nowych modelach czytamy co pół roku. Ale w ogóle nie trafiają one na krajowy rynek. Wszystkie to robi się na eksport, natomiast dla przydomowych wytwórców jest ciągle ten sam zwykły, czarny, przestarzały technicznie i estetycznie aparat. Człowiek, który doświadczył przydał na telefon taki jest zadowolony, że oszczędził nie grzywny. Natomiast chyba konieczne jest urzuchomienie mechanizmów sprawiających, żeby zakładom przemysłowym uniemożliwić sztuczne kulturowanie produkcji przetrzymywanie dla potrzeb krajowych i zmniejszanie jej do uprzywilejowania krajowemu rynkowi dorożek eksportowych.

● W obecnym roku u rolników zakontraktowane nowe szafki wozakurzy: skrośnierz, brokuly, sałatek, bakłażany itd. Normalny człowiek nie wie nawet co to jest, ale być może w przyszłości nowości te wyprą jedną popularną dziś jarzynę — kottlet schabowy.

● W Łodzi obchodzona była 74-ta rocznica uruchomienia tramwaju elektrycznego. Z tej okazji ów pierwszy tramwaj wycofano z użytku i przemianowano na muzeum tramwajowe.

● Dotychczas nowe wynalazki z zakresu techniki medycznej sprawowały, że rola obsada personalna szali operacyjnej. Obecnie po raz pierwszy doc. Henryk Kuś — znany wynalazca przyrządów medycznych — opracował aparat do szczywania ran, który nie tylko czynność tę ułatwia, przyspiesza i uprasdza, ale również pozwala operatorom na rozpoczynanie z asystą, co ma wielkie znaczenie np. w większych ośrodkach zdrowia.

● Realistyczne wyobrażenie typowej polskiej kobiety współczesnej to nie akt kobiecy, ani modny ongiś w Niemczech widoczek matki na die sielanki śnieżnego rodninnej, ale obraz osoby idealnej i uginającej się pod ciężarem toreb z zakupami. Ustalone wyjęcie naprzeciw potrzebom kobiety-Polki-tragazra i okonstruowano wózek na dwóch kółkach wiążący w ramy torba na zakupy. Rzecz nie przyjechała się m. in. przez wzgląd na wysoką cenę wózka. W

sklepach nie można dostać nawet solidnej dużej papierowej torby z uchami do jednorozowego użytku. Kąprząc dalej, można by wskazać, że wraz z wiekiem powszechna powinna być możliwość abonowania pieczywa i innych artykułów co dzień spożywanych i że system dostaw towarów do domu, dawno zapoczątkowany — nie rozwija się. W każdym razie to jest problem do rozwiązania i jeśli dużo się mówi o „oddziaływaniu kobiecy” w sensie przenośnym, to przynajmniej jest istniejące i sensowne tego polecia.

● We Wrocławiu przy ul. Kollataja istniał sklep z butami nazywający się „Kot w butach” i reklamujący się wielkim neonem o anodowym do nazwy rysunku. Dasi już sklep ten nie sprzedaje butów, ale pasmanterii, lecz reklama wyobrażała buta buty na kołach łapach dalej się jęczy — o złościwości przedmiotów martwych ten akurat neon nigdy się nie pauje. Kiedy interweniowano na rzecz usunięcia dezinformującego neonu, okazało się, że zaistniałowa nie go było zbyt poważny wystraszczaj, by kółkowiek ośmielił się neon zdjąć i narazić na zarzut marnotrawstwa.

● Wymyślono jeden ze sposobów ekonomicznego podniesienia podgórskiej gospodarki hodowlanej na terenach margleboych. Podstawa jej jest, jak wiadomo, hodowla owiec. Otóż w krakowskiej WSK ustalono, że dostarczenie zwykłej polskiej owcy za meża barana rasy karakul daje w rezultacie jągnięcia zupełnie karakulowe, a ich cena jest o 300 zł od sztuki wyższa, niż jągnięcia owcy polskiej, które mimo poważnego tatusia. Trochę reproduktorów — baranów karakulowych i przeciętne dochody z gospodarstwa wzrosną na biednych tych terenach o kilka do kilkudziesięciu tysięcy złotych rocznie, bez żadnych dodatkowych kosztów i zabiegów hodowlanych. Bzdura tylko, że akurat przeżyłmy światową modę nie na karakuly, ale właśnie na woźnicowskie kotuchy s owcy ordynarnej.

● „Centrala Rybna” odradza jedną ze swych tajemnic wytwórczych. Jej wroby: garmaderyjne np. kołczy rybne i paszety sporządzone są między innymi z rekinów, które, jak się okazuje łowny w dużych ilościach, ale które nie są sprzedawane w całości, bo ludzie strachaliby się zjeść w galarecie. Nie wiedząc o tym jemy rekiny i chyba w ten sposób uprawiamy pośredni kaniibalizm.

JEDNYM z zasadniczych problemów gospodarczych w Polsce, zresztą również i w innych krajach socjalistycznych, jest efektywność gospodarowania. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że rozwiązanie tej kwestii jest warunkiem dalszego szybkiego wzrostu ekonomicznego. Wyrażenie znajdujemy się w drugim etapie rozwoju procesu planowania, rozumianym jako realizacja zasady racjonalnego gospodarowania.

Jednym z problemów, które w tym etapie muszą być rozwiązane przez ekonomię, jest stworzenie metodologii rachunku optymalizacyjnego. Konsekwencją, wynikającą z ogólnych warunków pełnej realizacji zasady racjonalnego gospodarowania, jest postulat kompleksowości tego rachunku, który powinien obejmować całą gospodarkę narodową. Przy dzisiejszym stanie wiedzy ekonomicznej i techniki obliczeniowej przeprowadzenie takiego rachunku jest niemożliwe. Stąd też na razie porządkuje się na rachunkach optymalizacji cząstkowej, które umożliwiają dokonywanie optymalnych wyborów na pewnych odcinkach gospodarki i przybliżają w ten sposób realizację optimum ogólnogospodarczego.

WYBÓR METODY

Zwykle za najważniejszy spośród rachunków cząstkowych uważany jest rachunek efektywności inwestycji. W obecnym etapie rozwoju jej zakres tego rachunku jest dość wyraźnie ograniczony. Ogólnym jego celem jest dokonanie wyboru optymalnego sposobu uzyskiwania określonego efektu użytkowego. Upraszczając trochę zagadnienie, chodzi o odpowiedź na pytanie: jak (jaką metodą) produkować, a nie co produkować. Podkreślam, że jest to uproszczenie, gdyż w pewnym ujęciu rachunek ten może wyznaczać również i strukturę produkcji.

Celem gospodarowania w socjalizmie jest maksymalne zaspokojenie potrzeb społecznych. Dlatego też zupełnie słusznie przyjmuje się, że punktem wyjścia dla ustalenia struktury produkcji, a co za tym idzie — i inwestycji, jest długookresowy model konsumpcji. Pomijając nawet fakt, że rachunek ekonomiczny mógłby być w pewnych przypadkach pomocny przy określaniu stopnia dostosowania struktury wytwórczości do potrzeb, to wpływ jego na strukturę produkcji powinien wynikać również z następujących przyczyn:

1) Dany efekt użytkowy może być uzyskany przy użyciu różnych środków, które nierzadko mogą się zastępować. A zatem, mając określony efekt użytkowy, przy wyborze różnych wariantów jego uzyskania, należałoby uwzględnić to, w jakim stopniu różniłyby się one w pewnym sensie decydując o strukturze produkcji.

2) Biorąc pod uwagę handel zagraniczny, musimy do rozważań włączyć tzw. „metody pośrednie”. Po prostu, zaspokojenie potrzeb danego rodzaju można uzyskać bezpośrednio produkując dany towar albo też pośrednio wytwarzając jakiś inny towar i poprzez wymianę zagraniczną uzyskując ten właśnie, o którym nam chodzi (metoda pośrednia). W takim ujęciu struktura produkcji właściwie wynika z rachunku ekonomicznego określającego optymalne metody otrzymania danych efektów użytkowych.

W każdym jednak przypadku musimy pamiętać o tym, że rachunek ekonomiczny typuje decyzje i nie jest równoznaczny z ich podjęciem, gdyż przy podejmowaniu decyzji trzeba uwzględnić różnego rodzaju preferencje trudno wymierne, a zatem nieuchwytnie w rachunku. Uwzględnienie efektów substytucyjnych i handlu zagranicznego wymaga dużej kompleksowości rachunku i mimo że istnieją opracowania ogólnych podstaw teoretycznych jego metodologii, to jednakże praktycznie w pełni jest on na razie niewykonalny.

Dlatego też w rzeczywistości analizę efektywności inwestycji ogranicza się do wyboru metod produkcji danego dobra, co najwyżej w pewnym tylko stopniu uwzględniając towar substytucyjny.

OGÓLNA METODOLOGIA

Przechodząc do wyjaśnienia ogólnej metodologii rachunku efektywności inwestycji ograniczamy się do obowiązującej obecnie jego formy, mianowicie do tzw. metody Komisji Planowania¹⁾. Należy zaznaczyć,

KONSULTACJE

EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI

WŁODZIMIERZ SIWIŃSKI

że nie jest to jedyna znana w literaturze ekonomicznej metoda. Wystarczy wymienić choćby metodę tzw. nakładów zaprezentowaną przez prof. Minca, a przede wszystkim metodę opartą o stopę procentową prezentowaną przez prof. Fiszla²⁾ z Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, która — moim zdaniem — jest logiczniejsza i bardziej poprawna teoretycznie od stosowanej metody Komisji Planowania.

Rachunek efektywności inwestycji sprowadza się do porównania nakładów z efektami, jakie w ich wyniku otrzymuje się, przy czym chodzi o minimalizację tych nakładów niezbędnych dla uzyskania danego efektu. Problem polega na właściwym liczeniu obu tych wielkości.

Na nakłady, z grubsza rzecz biorąc, składają się wydatki na inwestycję, czyli wybudowanie danego obiektu oraz wydatki ponoszone na jego eksploatację przez cały okres funkcjonowania. Wydatki na inwestycję powinny obejmować zarówno nakłady bezpośrednio poniesione na wybudowanie danego obiektu, jak również nakłady towarzyszące, a pośrednio związane z daną inwestycją np. budownictwo mieszkaniowe dla załogi przedsiębiorstwa, drogi dojazdowe, oczyszczalnie ścieków itp. Nakłady pośrednie obejmują wydatki w innych dziedzinach niezbędne dla eksploatacji danej inwestycji, np. wydatki na rozbudowę gałęzi surowcowych itp.

Stosowanie rachunku wyboru ma oczywiście sens wówczas, gdy istnieje co najmniej dwa warianty otrzymania danego dobra, oraz jeśli wariant charakteryzujący się wyższymi nakładami inwestycyjnymi (bardziej kapitałochłonny) ma jednocześnie niższe koszty eksploatacji (czyli warianty wariantów może być więcej niż dwa). Oznaczając nakłady inwestycyjne w obu wariantach odpowiednio I_1 i I_2 , zaś roczne koszty eksploatacji (bez amortyzacji i oprocentowania) K_1 i K_2 możemy ten warunek zapisać $I_1 > I_2$ i jednocześnie $K_1 < K_2$. Założymy, że produkcja w obu wariantach jest taka sama.

Zgodnie z opisanym wyżej zakresem rachunku jeden z wariantów musi być wybrany i zrealizowany. Wybierając wariant pierwszy musimy ponieść w stosunku do wariantu drugiego większe nakłady inwestycyjne o wielkość $dI = I_1 - I_2$. Ale z drugiej strony w każdym roku eksploatacji uzyskamy oszczędność kosztów w wysokości $dK = K_2 - K_1$.

Przy takim podejściu badamy właściwie opłacalność poniesienia tego dodatkowego nakładu inwestycyjnego. Dzieliąc dI przez dK otrzymamy liczbę lat, w ciągu których dodatkowy nakład inwestycyjny zostanie zrekompenzowany przez coroczne oszczędności kosztów eksploatacji.

Jeżeli okres ten, zwany indywidualnym czasem zwrotu, jest krótszy od czasu eksploatacji to można powiedzieć, że dodatkowe nakłady inwestycyjne zwrócą się z pewną nadwyżką. Czy wystarczy to jednak do stwierdzenia, że opłaca się je ponieść, czyli że należy wybrać wariant pierwszy, bardziej kapitałochłonny?

Byłoby to prawdziwe wyłącznie w sytuacji pełnej obfitości środków inwestycyjnych. Gdy jednak ilość tych środków jest ograniczona, sprawa się komplikuje. Należy wówczas uwzględnić alternatywność ich zastosowania, czy jak to okre-

śla Nowożyłow „nakłady sprzężenia zwrotnego”³⁾.

Chodzi o to, że wobec szczupłości środków, te dodatkowe nakłady inwestycyjne można by zastosować gdzie indziej. Możliwość takie istnieją, ponieważ środków inwestycyjnych nie starcza na realizację wszystkich efektywnych wariantów. W związku z tym, dla wyznaczenia pełnych nakładów, trzeba uwzględnić straty, jakie ponosi gospodarstwo wskutek niemożności zaangażowania środków w innych zastosowaniach, na które tych środków zabraknie.

A zatem, opłaca się ponieść dodatkowe nakłady inwestycyjne pod warunkiem, że nie mogą być one wykorzystane z większą korzyścią gdzie indziej, tzn., gdy oszczędność kosztów uzyskana dzięki nim nie jest mniejsza od możliwej do uzyskania w wariantach, które nie będą mogły być zrealizowane. Chodzi tu więc o ustalenie pewnej normy efektywności, która pozwalałaby mierzyć te straty wynikające z zastosowania środków w danej dziedzinie i pozbawienia przez to możliwości wykorzystania ich gdzie indziej. Teoretycznie miarą tą jest efektywność wariantu krańcowego. Jeżeli wszystkie warianty uszeregowalibyśmy według malejącej krajowej ich efektywności, to przy ograniczonej ilości środków zrealizujemy się tylko określonej ilości wariantów. Wariant najlepszy spośród odrzuconych wyznacza dolną granicę opłacalności.

Opłaca się więc ponieść dodatkowe nakłady inwestycyjne, jeśli stosunek $dI : dK$ jest nie mniejszy od tak wyznaczonej normy efektywności, nazwanej w opisywanej metodzie granicznym czasem zwrotu, czyli $dI : dK \leq T$, gdzie T jest właśnie granicznym czasem zwrotu.

Oczywiście, praktyczne wyznaczenie wielkości T w oparciu o powyższe rozumowanie, jest niemożliwe, gdyż nie dysponujemy wystarczającymi informacjami obejmującymi wszystkie możliwe warianty. Dlatego też stosuje się w praktyce metodę uproszczoną analizując efektywność zastępowania starych urządzeń przez nowe. Szczupłe ramy niemożliwego opracowania uniemożliwiają opisanie tej metody, ale w końcu nie jest ona najważniejsza dla zrozumienia ekonomicznej interpretacji granicznego czasu zwrotu.

Rozwijając nierówność $dI : dK \leq T$ zapisujemy ją w formie: $I_1 - I_2 + K_1 \leq I_2 + T(K_2 - K_1)$. Uogólniając, można stwierdzić, że korzystniejszy jest wariant, dla którego wyrażenie: $I_1 - I_2 + K_1$ jest mniejsze. Wyrażenie to określa pełne roczne nakłady niezbędne dla otrzymania danej produkcji. Jeśli wielkość produkcji jest różna w porównywanych wariantach, to nakłady te można obliczyć na jednostkę produkcji. Oznaczając je przez E , zapisujemy:

$E = (I_1 - I_2 + K_1) : P$ gdzie P — wielkość rocznej produkcji w danym obiekcie.

Chodzi oczywiście o minimalizację wskaźnika E .

Graniczny czas zwrotu jest z reguły krótszy od okresu eksploatacji danego obiektu (aktualnie w

Polsce został ustalony w wysokości 6 lat). Zatem wyrażenie $I_1 - I_2$ można interpretować jako amortyzację plus oprocentowanie, które jest swoistą ceną użytkowania nakładów inwestycyjnych, wynikającą z faktu ich rzadkości.

Są metody, jak choćby wspomniana prof. Fiszla, w których oprocentowanie wyrażone jest wprost, przez wprowadzenie stopy procentowej. Dzięki temu można bardziej precyzyjnie uwzględnić problem czasu, stosując reguły procentu składanego. Jest to zarazem logiczniejsze i precyzyjniejsze.

W każdym jednak razie, graniczny czas zwrotu jest parametrem wiążącym wybór wariantów inwestycyjnych wytwarzania danego dobra z ogólnogospodarczym punktem widzenia, pozwalającym, przynajmniej teoretycznie, na minimalizację nakładów w skali całej gospodarki dla otrzymania danej produkcji przy określonej jej strukturze. Parametr ten dostarcza informacji pozwalającej na wybór optymalnej techniki z punktu widzenia ogólnogospodarczego, w danych warunkach, tzn. przy danej ilości środków inwestycyjnych i alii roboczej. Przy większej szczupłości środków inwestycyjnych graniczny czas zwrotu powinien być mniejszy, co preferuje wybór wariantów mniej kapitałochłonnych (opłaca się stosować dodatkowe nakłady inwestycyjne tylko wówczas, jeśli dają względnie dużą obniżkę kosztów), natomiast przy większej obfitości środków graniczny czas zwrotu powinien być większy, co prowadzi do wyboru wariantów mniej kapitałochłonnych.

CZYNNIK CZASU

Wyżej przedstawiony wskaźnik E należy traktować jako wstępny, nie uwzględniający szeregu czynników, a przede wszystkim czynnika czasu. Niektóre problemy z tym związane postaram się przedstawić, z koniecznością dość pobieżnie.

Aby wybudować dany obiekt, potrzebny jest pewien okres, w czasie którego nakłady inwestycyjne są zamrożone, tzn. są poniesione, a nie przynoszą efektów. Naraża to oczywiście gospodarstwo na straty, nawet przy możliwym najkrótszym czasie budowy niemożliwym do uniknięcia. Stąd do nakładów inwestycyjnych dodaje się pewien narzut wyrażający straty z tytułu zamrożenia. Jeżeli potrafimy oszacować współczynnik określający wysokość dochodu narodowego traconego w wyniku zamrożenia złotówki inwestycyjnej przez jeden rok — oznaczmy ją przez Q_2 — to łatwo obliczyć ten narzut, mnożąc Q_2 przez ilość złotych inwestycyjnych I , oraz ilość lat jaką średnio będą one zamrożone N_z . Średni okres zamrożenia N_z jest liczący jako średnia ważona i zależy od czasu budowy i od rozkładu nakładów inwestycyjnych wydatkowanych przez ten czas. Im później (bliżej końca budowy) są one ponoszone, tym czas ten jest krótszy i na odwrót. Obciążenie kosztów z tytułu nakładów inwestycyjnych z uwzględnieniem zamrożenia można zapisać jak następuje: $I_1 - I_2 + I_1 \cdot T + I_2 \cdot T \cdot Q_2 \cdot N_z = I_1 \cdot T + I_2 \cdot T \cdot (1 + Q_2 N_z)$.

Tę kwotę jest uwzględnienie różnego czasu eksploatacji obiektów w porównywanych wariantach. Pamiętajmy, że w wyrażeniu E zestawiamy roczne nakłady odniesione do rocznej produkcji. Ta forma nie uwzględnia faktu, że jeden obiekt może być eksploatowany krócej lub dłużej od drugiego.

W tym miejscu należy podkreślić fakt, że nakłady, jak również efekty ponoszone w różnym czasie nie są ze sobą porównywalne, gdyż dla gospodarki nie jest obojętne, kiedy ponosi się nakłady i kiedy otrzymuje się efekty. Wielkości poniesione lub otrzymane później mają obecnie mniejsze znaczenie, a zatem i mniejszą wartość. Stąd korzyści wynikające z dłuższego czasu eksploatacji nie są do niego proporcjonalne.

We wskaźniku E uwzględnia się różny czas eksploatacji doprowadzając poszczególne warianty do porównywalności poprzez korektę rocznych kosztów eksploatacji współczynnikiem Y_n i rocznej produkcji współczynnikiem Z_n . Po prostu mnoży się wielkości: rocznych kosztów przez Y_n i rocznej produkcji przez Z_n . Sens tej korekty sprowadza się do uzyskania wielkości produkcji i kosztów z uwzględnieniem dyskonta, która odpowiada okresowi standardowemu. Stąd jeśli okres eksploatacji rozpatrywanego obiektu jest większy od standardowego (w opisywanej metodzie okres ten przyjęto za 20 lat), wówczas współczynniki Y_n , Z_n większe są od jedności; gdy okres ten mniejszy jest od standardowego, oba współczynniki mniejsze są od jedności i w przypadku równości obu okresów są oczywiście równe jedności.

Dalszym problemem wynikającym z uwzględnienia czasu jest rozwiązanie kwestii ewentualnego różnego rozłożenia produkcji i kosztów w czasie, co ma znaczenie przede wszystkim w świetle stwierdzenia o nierównomierności poszczególnych wielkości ekonomicznych występujących w różnych momentach czasu.

Nie wdając się tutaj nawet w dość ogólne przedstawianie tego problemu chcę zaznaczyć, że we wzorze na obliczenie wskaźnika E odpowiednio „prostuje” się zarówno wielkość kosztów eksploatacji jak i produkcji, obliczając równą roczną ratę od zdyskontowanych ich strumieni za cały okres eksploatacji. W ten sposób wielkość „wyprostowanych” rocznych kosztów i produkcji zależy od ich rozkładu w czasie. Jest np. tym większa, im większe ich wielkości występują w pierwszym okresie eksploatacji malejąc pod jego koniec i na odwrót.

Należy zaznaczyć, że opisana formuła rachunku uwzględnia jeszcze i inne elementy, o których tu nie wspominam.

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE WARTOŚĆ RACHUNKU

Fakt opracowania syntetycznych wzorów rachunku efektywności inwestycji jest niewątpliwie dużym krokiem naprzód w kierunku optymalizacji tej dziedziny gospodarki. Niemniej jednak zbyt duży optymizm byłby tutaj przedwczesny. Musimy bowiem pamiętać o istotnych ograniczeniach obecnych form rachunku. Stąd jego wyniki muszą być traktowane jako przybliżone i nie dające gwarancji, że wytypowane na ich podstawie decyzje są rzeczywiście optymalne. Stosowanie rachunku jest z pewnością lepsze niż w ogóle pomijanie go, jednakże na razie należy podchodzić do niego z pewnym sceptycyzmem.

Pomijając nawet w tym miejscu dyskusyjność wielu rozwiązań przyjętych w omawianej formule, musimy zdawać sobie sprawę, że z samej swojej istoty przedstawiony rachunek ma charakter cząstkowy, o czym wspominałem na początku artykułu. Dotyczy on tylko pewnego odcinka gospodarki, w której przecież wszystkie zjawiska są ze sobą powiązane i stąd powinny być one traktowane kompleksowo. Rozpatrywanie oddzielnie jakiegokolwiek odcinka jest zawsze poważnym uproszczeniem. Na razie jednak podejście kompleksowe do problemu gospodarki jest praktycznie niemożliwe.

Poza tym, musimy pamiętać, o innych jeszcze ograniczeniach zakresu rachunku efektywności inwestycji. Rachunek ten bowiem metodą wyłączenia dotyczy wyboru metod realizacji danej inwestycji, natomiast tylko w wąskim zakresie odnosi się do ich struktury. Na podstawie tego rachunku otrzymujemy tylko odpowiedź, który z wariantów jest lepszy, co nie wyklucza, że wszystkie one są złe. Jest to więc rachunek względny.

Na zakończenie jeszcze jedna, bardzo istotna kwestia, która może wpływać na poważne wypaczenie wyników rachunku. Chodzi o problem wiarygodności informacji niezbędnych dla obliczenia wskaźników E dla różnych wariantów. Problem ten występuje w dwóch aspektach:

Po pierwsze: rachunek efektywności inwestycji przeprowadza się w fazie ich projektowania, stąd wszystkie wielkości są wielkościami szacowanymi. Często właściwie ich oszacowanie nie jest rzeczą łatwą. Dlatego też później może się okazać, że faktyczne wielkości bardzo znacznie odbiegają od projektowanych i dlatego przeprowadzona kalkulacja była zniekształcona i mogła doprowadzić do wytypowania błędnej decyzji. Zjawisko to może być potęgowane przez niewłaściwą organizację gospodarki, a mianowicie przez działanie — używając określenia prof. Wakara — tzw. „ekspansyjny” formuł zarządzania⁴⁾. Wyrazem tej nieprawidłowości jest między innymi nacisk na inwestycje. Poszczególne jednostki gospodarcze chcąc za wszelką cenę dostać się do planu inwestycyjnego, mogą celowo obniżać — a wiemy, że zasięg tego zjawiska jest dość szeroki — wielkości projektowane licząc na późniejsze dofinansowanie.

Nawet w przypadku wyeliminowania tej tendencji, mało prawdopodobne jest jednakże, by udało się uniknąć błędów przy ocenie poszczególnych wielkości. Z problemem tym wiąże się kwestia projektowania wielu wariantów, która wymaga jednak szerszego potraktowania, wykraczającego poza ramy niniejszego artykułu.

Drugi aspekt kwestii informacji związany jest z układem cen. Rachunek efektywności inwestycji musi być ujęty w jednostkach wartościowych (dotyczy to przynajmniej strony nakładów). Przy nieprawidłowym układzie cen wyniki rachunku mogą być zniekształcone z tego właśnie względu. Poza tym musimy pamiętać, że dla analizy efektywności inwestycji ceny powinny spełniać dodatkowe postulaty, a przede wszystkim stwarzać warunki wyboru w aspekcie dynamicznym. Układ cen takich postulatów przynajmniej obecnie, nie spełnia i dlatego nie może być używany za pełni prawidłowy.

*

Powyższe zastrzeżenia co do możliwości dokonania prawidłowego wyboru w dziedzinie inwestycji, nie miały na celu podważenia celowości stosowania tego rachunku. Ich zadaniem było z jednej strony przestrzec przed absolutyzowaniem jego wyników, z drugiej zaś wskazać przynajmniej niektóre przyczyny stosunkowo niskiej dotychczas jego praktycznej skuteczności. Wiele problemów w tej dziedzinie czeka dopiero na swoje rozwiązanie. Wobec tego z niniejszych rozważań może wynikać tylko jeden wniosek: niezbędne jest kontynuowanie prac nad doskonaleniem i wprowadzaniem do praktyki metod rachunku ekonomicznego, jako czynnika warunkującego dalszy, szybki rozwój gospodarki socjalistycznej.

1) Patrz: Instrukcja ogólna w sprawie metodologii ogólnych badań ekonomicznej efektywności inwestycji, Warszawa 1962, oraz Efektywność inwestycji — prace zbiorowe pod red. M. Rakowskiego, wyd. II, Warszawa 1963.

2) Patrz: H. Fiszla — Efektywność i optimum produkcji w gospodarce socjalistycznej, KIW, Warszawa 1963.

3) Nowożyłow — Mierzenie nakładów i ich wyników w gospodarce socjalistycznej, w: Zastosowanie matematyki w badaniach ekonomicznych, tłum., cz. I, Warszawa 1961.

CZESŁAW GRABOWSKI

W dniu 2 kwietnia br. zmarł w Warszawie Czesław Grabowski, ekonomista o rozległej erudycji i wysokiej kulturze naukowej, autor książek i wielu drobniejszych prac ekonomicznych.

Urodzony 5 października 1895 r. w Krakowie, w r. 1921 ukończył studia na Wydziale Handlu zagranicznego w Wiedniu, a w 1922 r. na Wydziale nauk społecznych tamtejszego uniwersytetu. W latach 1923—1939 pracował w kilku instytucjach spółdzielczych i prywatnych firmach importowo-eksportowych. Pierwsze dwa lata drugiej wojny światowej spędził we Lwowie, a następnie w Warszawie nadal pracując w instytucjach gospodarczych. W Polsce Ludowej był dyrektorem „Varimexu” (1945—1948), jednym z dyrektorów Centrali Importowo-Eksportowej Przemysłu Drzewnego (1948—1951). W następnych latach zajmując się pracą naukową. W latach 1951—1954 kierował Instytutem Handlu Wewnętrznego i Żywności. Od 1954 do chwili przejścia na emeryturę w 1968 r. pracował w Zakładzie Nauk Ekonomicznych PAN, początkowo jako z-ca profesora, a w ostatnich latach jako docent.

W okresie młodości był związany z ruchem socjalistycznym. Jako uczeń gimnazjalny w Krakowie był w latach 1911—1914 jednym z założycieli i pierwszych przewodniczących Związku Młodzieży Socjalistycznej „Zjednoczenie”. W latach międzywojennych podtrzymywał związki z tymi samymi kręgami młodzieży socjalistycznej w charakterze wykładcy.

Zaras po wojnie wstąpił do PPR i działał w niej (później w PZPR) głównie jako nauczyciel i wykładowca.

Przygotowanie teoretyczne z okresu studiów uniwersyteckich (Wiedeń był wtedy drugim po Cambridge ośrodkiem myśli ekonomicznej), wzbogacone znajomością prądów umysłowych ostatniego półwiecza i opanowanie aż sześciu języków obcych sprawiły, że chociaż Grabowski poświęcił się zagadnieniom teorii ekonomii mając lat prawie sześćdziesiąt, osiągnął w krótkim czasie poważne rezultaty. Świadectwem tego są zwłaszcza dwie książki: PROBLEMY PLANOWANIA GOSPODARSTWA WE FRANCJI (PWN 1963 r.), WSPÓŁCZESNE TEORIE PROCENTU (PWE 1966).

Obie pozycje, mimo odrębności tematycznej, dotyczą wspólnego, bardzo istotnego i aktualnego kręgu problemowego. Rozważają nieustannie dys-

kutowaną kwestię zakresu skuteczności centralnego oddziaływania na kształtowanie się struktur makroekonomicznych w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Uwypuklając odmienność warunków i charakteru planowania w krajach socjalistycznych i kapitalistycznych, przyrównywał planowanie w kapitalizmie do chromego pła, który posługuje się w pełni tylko jednym skrzydłem — samą tylko stroną prognostyczno-planową — i mimo usiłowań nie jest w stanie rozwijać w równym mierze strony realizacyjnej. Grabowski dowodził, że czynnikiem sprzyjającym planowaniu we Francji było powstanie sektora państwowego, ale rolę bardziej pierwotną i ważną odegrał silny nacisk państwa francuskiego, które postuluje ideowe spotkały się z pałą potrzebą życia: zorganizowanego przezwyłączenia skutków „niszczenia wojennych i stworzenia warunków dla takiego wzrostu wydajności pracy, który umożliwiłby Francji korzystne włączenie się do systemu handlu światowego.

Już analizując problem rachunku ekonomicznego we Francji, Grabowski badał wpływ stopy procentowej na procesy gospodarcze. Zajął się także tą kwestią jako tematem odrębnym. Jego „Współczesne teorie procentu” są wyrazem solidnej i rozległej wiedzy. Grabowskiemu jako pierwszemu w literaturze polskiej udało się w sposób skuteczny rozbić mit klasycznej teorii procentu. Naczelne rozważania dawniejszych teorii procentu traktujących wyłącznie o jednolitej stopie procentowej są już bez większego znaczenia. Ich miejsce zajęły badania nad celowościścią istnienia procentu dla różnych dziedzin życia gospodarczego, nad zależnościami, warunkami i skutkami stosowania stopy procentowej o określonej wysokości — zawsze w związku z konkretną sferą życia gospodarczego.

Oprócz własnych opracowań Czesław Grabowski był czynny jako redaktor i tłumacz (brał udział w przekładzie TEORII WARTOŚCI DO-DATKOWYCH K. Marksa).

W ciągu ostatnich dwóch lat zmarły współpracował z zespołem edycji dzieł Oskara Langego. Przetłumaczył m. innymi największą pracę obcojęzyczną Langego PRICE FLEXIBILITY AND EMPLOYMENT.

(D.K.)

„GOSPODARKA PLANOWA” NR 3/1969

Ukazał się trzeci w tym roku numer „Gospodarki Planowej”. Numer ten zawiera następujące pozycje: Jeremi Wierzbicki — Podział dochodów w systemie planów gospodarczych, Paweł Bożyk — Formy rachunku ekonomicznych efektów integracji, Henryk Kosk — Kierunki zmian w planowaniu handlu zagranicznego, Wiesław Krenicki — Zmiany strukturalne plac w przemysle w latach 1956—1967, Kazimierz Golinowski — Wskaźniki dyrektywne w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Andrzej A. Zawłasiak — Procesy zmian w organizacjach przemysłowych, Henryk Rogala — Perspektywiczny model roznieście-

nia wykonawstwa budowlanego w Polsce, N. F. Miedwiediew i W. A. Kagan — Modele ekonomiczno-matematyczne i modele lokalizacji zakładów przemysłowych w ZSRR.

SPROSTOWANIE

W „Naszym komentarzu” pt. „Front inwestycyjny”, zamieszczonym w numerze 14 z br., podano wielkość nakładów inwestycyjnych w latach 1951—1965 w wysokości 132 mld zł. Oczywiście odpowiedź na zdanie powinno brzmieć: „Nakłady inwestycyjne przyszłej pięciolatki stanowią więc mniej więcej dwule trzecie wszystkich inwestycji 25-letniej lub inaczej jeszcze trochę mniej, ile załóżmy, że w ciągu trzech pięciolatek w okresie lat 1951—1965 (OK. 1 320 MLD ZŁ).”

4 ZYCIE GOSPODARSTWA



SPRAWY EKONOMISTÓW

Współpraca ekonomistów i techników

EUGENIUSZ GUBALA

I Ogólnopolska Konferencja zorganizowana przez Komisję ds. Kół we Wrocławiu w dniach 20-21.11.1969 roku, poświęcona była kierunkom i formom pracy kół zakładowych PTE. W praktyce przedsiębiorstwa występują dwa podstawowe zawody — technicy i ekonomiści, sprzężone wiezią informacją i wspólnego praktycznego działania między stanowiskami i komórkami organizacyjnymi.

Postęp techniczny oznacza wszelkie zmiany techniczno-organizacyjne, których następstwem są efekty ekonomiczne. Zjawisko to uwypukla związek zjawisk technicznych i ekonomicznych, a tym samym obiektywną konieczność współdziałania techników i ekonomistów w celu uzyskania rozwiązania możliwie optymalnego. Postępu technicznego nie można ani wytłumaczyć, ani uzasadnić jako zjawiska jedynie technicznego; musi on być poddany kryterium ekonomicznemu. Dlatego postęp techniczny należy rozpatrywać jednocześnie w kryteriach technicznych i ekonomicznych.

Ekonomista interesuje ekonomiczna strona postępu technicznego. Można wykazać, że wszystkie rodzaje efektów ekonomicznych dają się sprowadzić do efektu syntetycznego, tj. wzrostu wydajności pracy i gospodarności przedsiębiorstwa.

Od technika wymaga się w pierwszym rzędzie konkretnego działania twórczego w dziedzinie konstrukcji i jej technologicznej i organizacyjnej racjonalnej realizacji. Istota współdziałania techników i ekonomistów powinna się ujawniać w doborze czynników produkcji.

*

Przyszły plan 5-letni powinien zapewnić dalszy wszechstronny rozwój ekonomiczny i kulturalny kraju oraz wzrost stopy życiowej ludności. Można to będzie osiągnąć w drodze szybkiego, efektywnego rozwoju produkcji oraz unowocześnienia gospodarki przez pełne wykorzystanie postępu technicznego i organizacyjnego oraz wdrożenia do produkcji zdobyczy nauki.

Z tej tezy wynika strategia działania ekonomistów i techników tak od strony programowania konkretnego działania jak i optymalnych decyzji, które bez większych strat osiągną cel zakreślony w Uchwale V Zjazdu PZPR — m. in.:

- 1) terminowe oddawanie do eksploatacji inwestycji opartych o parametry światowe, spełniające kryteria użytkowe i ekonomiczne,
- 2) element wysokiej jakości i nowoczesności uruchomionych nowych wyrobów dostosowanych do potrzeb odbiorców,
- 3) lokalizowanie produkcji w wieloletniej optymalnej przy jednoczesnym zmniejszeniu kapitałochłonności przyrostu produkcji,
- 4) optymalne wykorzystanie istniejących zdolności produkcyjnych, m. in. przez zwiększenie współczynnika zmianowości,
- 5) lepsze wykorzystanie surowców i materiałów oraz obniżenie kosztów własnych,
- 6) niedostępowanie do polityki pełnego zatrudnienia przy wzroście wydajności pracy.

Na tle tak poważnych zadań rysuje się obiektywna konieczność współdziałania ekonomistów i techników w wypracowaniu metod działania do osiągnięcia tych celów.

Problemy tej współpracy były przedmiotem badań ankietowych przeprowadzonych wśród głównych inżynierów i głównych ekonomistów w Sosnowcu. Wyniki tych badań w skrócie przedstawiamy poniżej.

1) Czy uważacie, że znajomość problematyki ekonomicznej jest potrzebna inżynierowi?

28 głównych inżynierów odpowiedziało na to pytanie twierdząco. Na 29 głównych ekonomistów dwóch dało odpowiedź przeczącą. Uczestnicy konferencji poświęconej omawianiu wyników ankiety jeszcze raz potwierdzili obiektywną konieczność znajomości problematyki ekonomicznej również przez kadrę techniczną.

2) Czy jest potrzebne wzajemne dokształcanie techników w problematyce ekonomicznej i ekonomistów w problematyce technicznej?

Za potrzebą dokształcania techników w problematyce ekonomicznej odpowiedziało 27 głównych inżynierów i 16 głównych ekonomistów; odpowiedź przeczącą uzyskało od 11 głównych ekonomistów. Sondaż dodatkowy przeprowadzony już na konferencji roboczej wśród ekonomistów, którzy odnieśli się negatywnie do szkolenia inżynierów, dał wynikił streszczające się w wypowiedzi: inżynier powinien być dobrym inżynierem, a w rozwiązaniu problemu ekonomicznego pomoże mu ekonomista, znający język techniczny i problem technologiczny w zarzawie.

3) Czy powinny być organizowane przez NOT i PTE wspólne odczyty i konferencje?

Twierdząco na to pytanie odpowiedzieli zarówno główni inżynierowie, jak i główni ekonomiści.

4) Czy uważacie, że w naszym przedsiębiorstwie było lub jest celowe powołanie zakładowego koła PTE?

24 głównych inżynierów odpowiedziało na to pytanie twierdząco, 2 przecząco i 2 wstrzymało się od odpowiedzi. Główni ekonomiści niemal jednogłośnie (z wyjątkiem 1 głosu) wypowiedzieli się za celowością powołania kół PTE.

5) Czy uważacie, że sekcje ekonomiczne istniejące w ramach kół NOT-u powinny być włączone do kół PTE?

20 głównych inżynierów odpowiedziało — tak, 6 — nie, 2 — wstrzymało się od odpowiedzi.

Na to samo pytanie 17 głównych ekonomistów odpowiedziało tak, 10 — nie, 2 wstrzymało się od odpowiedzi.

Zjawiskiem charakterystycznym jest fakt, że główni inżynierowie wypowiadają się w tym zakresie za integracją, podczas gdy główni ekonomiści zachowują rezerwę. Można stąd wysnuć wniosek, że główni ekonomiści nie opierają się jeszcze w swej pracy w dostatecznej mierze na kółach PTE.

6) Jak układa się Wasza współpraca z głównym ekonomistą?

18 głównych inżynierów odpowiedziało — dobrze, 8 — dostatecznie, 2 — „tak sobie”.

Na to samo pytanie 17 głównych ekonomistów odpowiedziało — dobrze, 8 — dostatecznie, 1 — „tak sobie”. Z wypowiedzi tych wynika, że współpraca między głównymi inżynierami i głównymi ekonomistami wykazuje tendencję do stałej poprawy, brakuje jednak jeszcze właściwych form współpracy.

7) Jaka jest, Waszym zdaniem, ranga głównego ekonomisty w przedsiębiorstwie?

Odpowiedź głównych inżynierów brzmiała: wysoka — 15 głosów, „taką sobie” — 13 głosów.

Główni ekonomiści na to samo pytanie odpowiedzieli: wysoka — 10 głosów, „taką sobie” — 18 głosów, bez odpowiedzi 1 głos. Charakterystyczne przy tym pytanie jest to, że główni inżynierowie wyżej ocenili rangę głównego ekonomisty w przedsiębiorstwie (15 głosów) niż sami ekonomiści (10 głosów). Niezależnie od sondaży w indywidualnych

formach nawiątyli dodatkowo tę sprawę. Główni ekonomiści położyli swoją wiarę w formę wynagradzania. Nadal w zakładach pozycję zawodu ocenia się z punktu widzenia wysokości płacy. W większości badanych przedsiębiorstw płace głównych ekonomistów są nadal niższe niż płace głównych inżynierów, i to w granicach od 1000—2000 zł, nie licząc przywilejów z tzw. karty górnika lub karty hutnika.

8) Czy w Waszym przedsiębiorstwie jest prowadzony rachunek ekonomiczny?

a) przy przedsiębiorstwach inwestycyjnych i organizacyjnych?

b) przy postępie techniczno-ekonomicznym?

c) przy innych przedsiębiorstwach?

Odpowiedzi:

a) 18 — główni inżynierowie: 25 tak, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

b) 18 — główni inżynierowie: 27 — tak, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

c) 18 — główni inżynierowie: 28 — tak, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

Wydaje się, że wypowiedzi zarówno głównych inżynierów, jak i głównych ekonomistów nie były tu zbyt szczere, chociaż główni ekonomiści bardziej samokrytycznie podeszli do tego problemu. Faktownie rachunek ekonomiczny jest prowadzony w przedsiębiorstwach w odniesieniu do działalności inwestycyjnej, ponieważ banki wymog ten konsekwentnie egzekwują. Prawda jest również, że przy postępie techniczno-ekonomicznym prowadzony jest tzw. rachunek ekonomiczny (obliczanie efektywności zamierzonej) i jakkolwiek w wielu przypadkach rachunek ten jest tendencyjny i jednostronny, formalnie jednak istnieje. Wydaje się, że szczere odpowiedzi odnosiły się głównie do problemowego rachunku ekonomicznego; zarówno główni inżynierowie, jak i główni ekonomiści zachowali pewną ostrożność w wypowiedzi. Wyciągnąć trzeba z tego faktu praktyczny wniosek, że rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie jest prowadzony głównie tam, gdzie jest on bezwzględnie wymagany i egzekwowany przez jednostki nadrzędne lub instytucje bankowe.

9) Czy odczuwacie potrzebę zatrudnienia w służbach technicznych ekonomistów w zakresie podejmowania decyzji technicznych o skutkach ekonomicznych?

Na pytanie to 19 głównych inżynierów odpowiedziało — tak, 9 — nie; 11 głównych ekonomistów odpowiedziało — tak, 18 — nie.

Charakterystyczne w tej wypowiedzi jest fakt, że główni inżynierowie odczuwają potrzebę zatrudnienia ekonomistów w służbach technicznych, podczas gdy główni ekonomiści w 18 przypadkach wypowiadali się przeciw tej koncepcji. Brak jest zaufania do rzetelnego opracowania rachunku ekonomicznego z danych, które w konsekwencji rzutują na syntetyczną ocenę pracy przedsiębiorstwa. Na pewno jest tu potrzebna analiza porównawcza i konfrontacja teorii z praktyką, co ankietę ujmuje w kolejnym pytaniu:

10) Czy problemami ekonomicznymi powinna się zajmować wyłącznie służba ekonomiczna?

Na to pytanie odpowiedzieli:

— główni inżynierowie: tak — 12, nie — 16;

— główni ekonomiści: tak — 23, nie — 6.

11) W czym przejawia się współpraca głównych inżynierów z głównymi ekonomistami?

a) w opracowaniu planu techniczno-ekonomicznego?

b) w problematyce postępu techniczno-ekonomicznego?

c) w opracowaniu programów podniesienia gospodarności przedsiębiorstwa?

d) w innych problemach?

Odpowiedzi:

a) 11a — główni inżynierowie: tak — 24, brak odpowiedzi 4, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

b) 11b — główni inżynierowie: tak — 22, brak odpowiedzi 4, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

c) 11c — główni inżynierowie: tak — 18, brak odpowiedzi 10, 1 — nie, 1 — brak odpowiedzi 2,

d) 11d — wypowiadali się odczuwając różnicę między głównymi inżynierami jak i głównymi ekonomistami.

Odpowiedzi na pytanie 11 odpowiadają faktycznej sytuacji istniejącej na odcinku współdziałania głównych inżynierów z głównymi ekonomistami w węższych problemach przedsiębiorstwa. Potwierdziła to narada robocza poświęcona temu zagadnieniu.

Służby ekonomiczne współpracują w większym stopniu ze służbami technicznymi na odcinku planu produkcyjnego i postępu techniczno-ekonomicznego, mniej natomiast na odcinku opracowania programów gospodarności przedsiębiorstwa uważając, że jest to domena służb ekonomicznych i że pion techniczny może tu udzielać tylko konsultacji i pomocy. Natomiast niezbędne współdziałanie występuje w pracy operatywnej — głównie w zakresie gospodarki materiałowej, planowania operatywnego, analizy problemowej, informacji ekonomicznej oraz w nadzorach techniczno-ekonomicznych. Fakt ten potwierdza zarówno główni ekonomiści, jak i główni inżynierowie.

13) Czy informacja ekonomiczna opracowana przez pion ekonomiczny jest przez Was wykorzystywana? (pytanie dotyczyło wyłącznie głównych inżynierów).

25 głównych inżynierów odpowiedziało — tak, 3 — nie.

Jest to zjawisko bardzo pozytywne. W większości badanych przedsiębiorstw informacja ekonomiczna przez pion ekonomiczny występuje w formie miesięcznych i kwartalnych analiz oraz sprawozdań na posiedzenia rad robotniczych. W niektórych przypadkach wydawane są biuletyny ekonomiczne (wewnętrzne), które poddają analizie dane statystyczne, wskazując na źródła i przyczyny ujemnych odchyleń na poszczególnych stanowiskach pracy czy wydziałach. Jest już powszechnie praktykowane, że samorząd robotniczy na co dzień opiera się o dane informacyjne przekazywane przez służby ekonomiczne.

13) Jakże mielibyście życzenia odnośnie dobrej współpracy z głównym ekonomistą?

Odpowiedzi głównych inżynierów: Pożądane wspólne dobrze przygotowane narady codzienne i problemowe. Główni ekonomiści powinni się koncentrować na problematyce ekonomicznej, zwiększając operatywność w zakresie informacji ekonomicznej, występując z konkretnymi wnioskami, korelować współpracę między działami, krytykować tam gdzie trzeba i odwrotnie, podkreślać pozytywną działalność pionu technicznego.

Odpowiedzi głównych ekonomistów:

W podejmowaniu decyzji należy brać w rachubę przede wszystkim ich skutki ekonomiczne. Niezbędna jest wspólna praca obu pionów w celu wykonania nałożonych na przedsiębiorstwo zadań. Podejmując decyzje techniczne w zakresie postępu technicznego lub inwestycji, w większym zakresie należałoby się liczyć z realnie osiąganymi efektami. Współpracować wspólnie w uporządkowaniu bazy normatywnej przedsiębiorstwa. Wykazywać więcej zrozumienia dla praktyki działalności technicznej głównego ekonomisty. W odniesieniu do rachunku ekonomicznego należy rozumieć, że to nie tylko sprawa ekonomistów.

*

Ciekawe studium w przedmiocie czynników kształtujących współpracę między pracownikami technicznymi i ekonomicznymi w przedsiębiorstwie przemysłowym przeprowadził F. Michoń w 16 przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Przemysłu Terenowego w Krakowie.

Istotnym punktem przeprowadzonych badań były potwierdzenie hipotezy, że między poziomem współpracy a efektywnością gospodarowania w przedsiębiorstwie istnieje istotna korelacja. Oznacza to, że przedsiębiorstwa, w których współpraca między pracownikami ekonomicznymi i technicznymi osiągnęła poziom wyższy — uzyskują lepsze efekty gospodarowania mierzone miernikiem gospodarności.

Dojrzałe warunki, by działające Terenowe Rady Koordynacyjne NOT i PTE opracowały wspólny program doskonalenia i aktualizacji wiedzy kadr technicznych i ekonomicznych. Jest to niezbędne w świetle aktualnych warunków i wymogów. Powstałe kół PTE mają szerokie pole do działania w przedsiębiorstwach i w mieście w zakresie krzewienia wiedzy ekonomicznej i wdrażania do praktyki przedsiębiorstw zdobyczy nauk ekonomicznych. Pomiedzy technikami i ekonomistami powinna powstać wzajemna rywalizacja o osiągnięcie wysokiej sprawności technicznej i ekonomicznej przedsiębiorstwa. Wymiana doświadczeń powinna dochodzić do skutku w klubach „dobrej roboty”, w akcjach odczytowych i konferencyjnych naukowych. W wyniku dobrze przygotowanych konferencji naukowych kół branżowe NOT-u i PTE otrzymają metodyczny materiał do zastosowania w praktyce przedsiębiorstwa.

ZAGADNIENIE efektywności przedsięwzięć gospodarczych — postępu ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej już nie od dziś zaprzata umysły wielu naukowców i praktyków, którzy na różnych szczeblach zarządzania poszukują adekwatnych, optymalnych rozwiązań.

Szczególnie korzystny klimat do realizacji tych zadań mamy obecnie — w wyniku wprowadzanych zmian w systemie zarządzania i dalszej decentralizacji decyzji, które przedsiębiorstwom dają swobodę co do wyboru form i metod realizacji zadań planowych oraz możliwości sprawowania podejmowanych przedsięwzięć przy pomocy rachunku ekonomicznego.

Ważnym elementem w realizacji tych postanowień była Uchwała 224 Rady Ministrów z lipca 1964 r., a w przemysle maszynowym w wyniku zebranych doświadczeń z realizacji zakładowych programów poprawy metod gospodarowania — także Zarządzenie nr 135 ministra z października 1967 r. w sprawie przedsięwzięć organizacyjnych dla zabezpieczenia poprawy metod organizacji produkcji i organizacji zarządzania w przedsiębiorstwie.

Pragnę podzielić się doświadczeniami z realizacji tych zadań w przemyśle kablowym, doświadczeniami uzyskanymi przez Ośrodek Badań Ekonomicznych.

Przemysł ten grupuje cztery branże, tj. kabli, akumulatorów, sprzętu elektrotechnicznego i porcelany elektrotechnicznej. W poszczególnych branżach występują dalszy podział specjalistyczny, co powoduje, że prawie w każdym zakładzie mamy do czynienia z odrębnym procesem technologicznym.

Uwzględnianie tego elementu jest szczególnie istotne w procesach zarządzania — organizacji produkcji i metod badania efektywności ekonomicznej. Uchwała V Zjazdu wychodzi tu naprzeciw przeprowadzenia pilnych zmian organizacyjnych w celu powołania przedsiębiorstw w oparciu o inne, aniżeli dotąd zasady.

W poprzednich latach przemysł ten przechodził poważne zmiany organizacyjne. Branża sprzętu elektrotechnicznego przy ciągłym niedoinwestowaniu rozwija się od podstaw. Powodowało to zaniedbania ekonomiczne i organizacyjne. Czynniki te zadczywały o potrzebie zorganizowania silnego ośrodka, który pomógłby zakładom w przezwyciężeniu tych trudności.

Powołano do życia w 1968 r. Branżowy Ośrodek Badań Ekono-

POSTĘP EKONOMICZNY — problemy dnia powszedniego

HENRYK USZYŃSKI

Pracownicy przedsiębiorstw i dyrektorzy bardzo cenią sobie taką pomoc. Nie hamuje to ich inicjatyw, a wręcz przeciwnie rozwija ją, nie narusza samodzielności i co najważniejsze rozwija poczucie odpowiedzialności.

Na organizowane przez nas seminaria zapraszamy profesorów parających się problematyką ekonomiczną przedsiębiorstw, co przynosi obok rzetelnej wiedzy po danej w przystępnej formie często nowe metodologiczne podejścia do problemu. Pracownicy zakładów są zmuszeni szabloności i dyktowaniem, które niestety jeszcze bardzo często występuje w życiu. W ocenie pracy najczęściej widzi się same pozytywne lub negatywne, co nie jest bodźcem do wydajnej pracy a wręcz przeciwnie deprawuje i prowadzi do lekceważenia obowiązków.

W zakresie reagowania na przejawy ich fachowej działalności i osobistych ambicji zawodowych pracowników nabyliśmy sporo doświadczeń w roku ubiegłym na przykładzie realizacji przyjętego w zakładach planu analiz problemowych oraz zorganizowanego kursu na najlepsze opracowanie analizy rocznej. Plan analiz problemowych, jakie zakłady przyjęły do opracowania, został zgłoszony do ośrodka.

Dyrektor zjednoczenia plany te zaakceptował i zobowiązał nas do udzielenia pomocy metodologicznej przy opracowaniu poszczególnych tematów. Najpierw, tak jak w latach poprzednich, było szereg obiektywnych trudności z obsadą stanowiska d.s. analiz. Ale już na początku roku zaczęło się wyodrębniać, a w ciągu całego roku zaczęły się wyłaniać jak przysłowiowe „grzyby po deszczu” i to często w kilkunastoletniej obsadzie. W moim odczuciu na tym przykładzie widać, że inicjatywa przedsiębiorstwa, jeśli znajduje uznanie dyrekcji i jednostki nadrzędnej, określona zostaje jej celowość i zabezpieczona konkretna

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

Współpraca z głównym ekonomistą

wnioskowanych decyzji, co wydaje się potwierdzać ich społeczną potrzebę i przydatność. Czuję się jednak pewne jeszcze zakłopotanie, ale to już zawsze tak bywa jak gość wchodzi „tylnymi drzwiami”.

Satysfakcjonuje nas przede wszystkim to, że coraz powszechniej w przedsiębiorstwach odchodzi się od przyjętych schematów myślowych, rutyniarstwa i oczekiwanie na „główną myśl z góry”, a często widzi się w ręku dobrze zastrzyżony ołówek lub elegancki długopis. Chyba dobrze, że coraz częściej problemem rzuca się na szalę, która ma tę dobrą stronę, że musi utrzymać równowagę interesów przedsiębiorstwa i ogólnospołecznych.

Taka jest, moim zdaniem, zasada socjalistycznego gospodarowania i wszystko powinno być podporządkowane, aby jej sprostać. Postęp na tzw. gorze mógłby w zasadniczy sposób przyspieszyć rozwój szeregu procesów, trzeba jednak, ażeby i tam znalazło się przynajmniej rozumienie dla nich. Ryzyko niewielkie, a efekty mogą być niewspółmierne do nakładów tym bardziej, że zachodzą szybkie zmiany w doskonaleniu metod zarządzania.

Do pokonania stoi przed nami cały gąszcz zadań z tego zakresu. Dotychczas zabezpieczyliśmy naszą pomoc przez opracowanie instrukcji do budowy schematów organizacyjnych i to w wielowariantowym rozwiązaniu. Opracowaliśmy wzorcową księgę służb oraz metodologicznie pomagamy przy eksperymentalnym wdrażaniu „przemysłowej organizacji kierownictwa” w Zakładach Sprzętu Instalacyjnego w Gostyninie i Śląskiej Fabryce Kabli w Czechowicach.

Z nadsyłanych nam do zaopiniowania schematów organizacyjnych, które wprowadza się w roku bieżącym wynika, że uwzględniają one nasze propozycje. Na poważne trudności napotykały w rozumieniu naszej roli przy ocenach ekonomicznych prac programowych Biura Konstrukcyjnego i to na etapie założeń, jak też i analiz wyników. Źródła trudności należy jednak upatrywać przede wszystkim w tym, że o nowych uruchomieniach jeszcze zbyt często nie decyduje rachunek ekonomiczny i potrzeby społeczne.



WZWIĄZKU z potrzebami szybkiego przechodzenia do gospodarki intensywnej opartej o wzrost wydajności pracy i nastawionej na uzyskanie produkcji wysokiej jakości obserwujemy w ostatnich latach żywe zainteresowanie rolą czynników stymulujących w osiągnięciu tych celów. Jest to zagadnienie złożone, wymagające uwzględnienia szeregu czynników, spośród których tylko część znajduje się w zasięgu oddziaływania zakładu pracy, część natomiast zależy od czynników pozazakładowych. W tym artykule przedstawiamy własne niektóre wyniki przeprowadzonych przez nas badań, poświęconych zagadnieniu roli bodźców zarobkowych i pozazarobkowych w kształtowaniu się zasad dobrej roboty.

Badania przeprowadzone zostały w 10 zakładach przemysłu elektromaszynowego na przełomie lat 1966/67 i objęły zbiorowość 1000 robotników, w każdym z zakładów po 100 robotników grupy przemysłowej. Przystępując do analizy roli bodźców jako czynników mających wpływ na zachowanie pracownicze, należy pamiętać: 1) o ich oddziaływaniu bezpośrednim, wynikającym z dążenia do uzyskania nagród i unikania kar stanowi auto-nomiczny układ motywacyjny oraz 2) że oddziaływanie pośrednie kar i nagród wzmacniające ogólne dyspozycje pracownika do zachowań społecznie pożądanych i unikania zachowań niepożądanych, przyczyniają się do utrwalenia określonych nawyków i postaw oddziaływających pozytywnie na kształtowanie kultury pracy. Siła motywacyjna bodźców zarobkowych i pozazarobkowych w osiąganiu pożądanych postaw zależy w dużej mierze od tego, czy i w jakim stopniu uwzględniają one wartości cenione przez pracownika oraz z jakiego typu zachowaniami są związane. Musimy przy tym pamiętać, że niezależnie od tego jakie założenia formalnie tkwią u podstaw stworzonego systemu kar i nagród, ich skuteczność zależy od tego, jak są one postrzegane przez samych pracowników. Ustalenia w tym zakresie mogą mieć — jak się wydaje — pewien walor dla praktyki funkcjonowania przedsiębiorstw.

Tu referujemy te wyniki z przeprowadzonych badań, które dotyczą następujących problemów: 1) wpływu robotnika na jakość produkcji, 2) wpływu bodźców zarobkowych na osiąganie produkcji dobrej jakości, 3) roli i możliwości podnoszenia zarobków w opiniach robotników, 4) roli bodźców pozazarobkowych, 5) systemu kar regulaminowych.

Przystępując do analizy powyższych problemów należy podkreślić powszechność opinii robotników o tym, że warto być dobrym pracownikiem w swoim przedsiębiorstwie. Tak stwierdziło 74,4% ogółu badanych. Tylko w jednym zakładzie opinie te odbiegają od tej wysokości przeciętnej, gdzie tylko 48,0% robotników powiedziało, że warto być dobrym pracownikiem.

Jeszcze bardziej powszechną zgodność pozytywnych opinii stwierdzono w odpowiedzi na pytanie, „czy robotnicy w waszym wydziale mają wpływ na jakość produkcji”. Aż 92,4% badanych podkreśliło ten wpływ. I znowu tylko w jednym zakładzie opinie te są mniej powszechne, mówi tam bowiem o nich 74,0% badanych. Równocześnie stwierdzić trzeba, że wedle opinii robotników istnieje wiele przeszkód w uzyskaniu produkcji wysokiej jakości. Tylko 20,0% robotników stwierdziło, że nie widzą takich przeszkód, pozostali natomiast wyliczają szereg czynników utrudniających produkcję dobrej jakości. Na czoło tych przeszkód wybijają się zła jakość i brak materiałów, zła jakość i brak części zamiennych, półfabrykatów, następnie złe wyposażenie techniczne (złe maszyny, brak narzędzi), zła organizacja pracy, oraz wadliwa praca nadzoru technicznego. Inne czynniki w opiniach robotników schodzą na plan dalszy.

Odpowiadamy teraz na pytania, jak robotnicy widzą wpływ staranności i dokładności w wykonywaniu pracy na podnoszenie zarobków. Chodzi tu bowiem o to, że wyliczone wyżej przyczyny utrudniające otrzymanie produkcji o wyższej jakości, mają charakter techniczno-organizacyjny i robotnik traktuje je często jako tzw. obiektywne trudności. W pytaniu natomiast o wpływ staranności na zarobki, czy i jaka jest rola zarobków w tym zakresie. Ogólnie można stwierdzić, że robotnicy dostrzegają pozytywny wpływ staranności i dokładności na zarobki. O wpływie takim mówiło 67,4% badanych robotników, 29,1% natomiast stwierdziło, że staranność i dokładność w pracy nie ma żadnego wpływu na zarobki.

Zróżnicowanie opinii robotników o wpływie staranności i dokładności na wysokość zarobków w zależności np. od takich cech jak rodzaj pracy, staż pracy, zarobki, są niewielkie lub żadne. Dość znaczne zróżnicowania w opiniach robotników uwidoczniły się natomiast przy rozpatrywaniu tych opinii wedle badanych przedsiębiorstw, co ilustruje tabela 1.

Powszechność opinii robotników o wpływie staranności i dokładności

na zarobki nie świadczy jeszcze, że jest to czynnik aktualnie odgrywający zasadniczą rolę. W świetle badań szczegółowych w jednym zakładzie wynikało, że ogólnie biorąc robotnicy są zainteresowani dbałością o jakość nie tyle ze względu na aktualne korzyści zarobkowe — są one stosunkowo niewielkie — ale raczej ze względu na konieczność unikania braków, które mogą prowadzić do obniżki ich zarobków poprzez potrącenia, dodatkową pracę, zagrożenia w awansie itp. Zarobki mają więc związek z jakością raczej pośredni.

Od jakich więc głównie czynników uzależniona jest możliwość

o zapewnienie lepiej pracującym robotnikom szans korzystnych dla nich przesunąć i awansów, by stworzyć wewnętrznie spójny system oddziaływań na pracownika. Rozkład odpowiedzi robotników na pytanie, jaki rodzaj nagrody za swój wysiłek w pracy uważają za najlepszy, wydaje się potwierdzać ten kierunek rozważań. Oto zestawienie:

● awans do wyższej grupy osobistego zaszerzowania	— 71,2%
● nagrody pieniężne	— 53,2%
● przesunięcie na lepsze stanowisko	— 37,3%
● ułatwienia ze strony kierownictwa	— 29,3%
● odznaczenie publiczne, pochwały	— 23,4%

W 4 zakładach ponad 50,0% robotników stwierdziło, że może liczyć na korzyści pozazarobkowe, a w jednym wypowiedziało taką opinię tylko 9,0% robotników. W dalszym ciągu spróbujemy odpowiedzieć na pytanie, na jakie konkretnie korzyści pozazarobkowe może liczyć robotnik. Ogólne dane przedstawia poniższe zestawienie:

● uznanie kierownictwa, nagrody, pochwały	27,4%
● przeszerzowanie, awans	3,1%
● korzyści socjalno-bytowe	1,4%
● uznanie kolegów	1,4%
● dobra opinia	1,4%
● ułatwienia ze strony kierownictwa	1,1%
● inne	2,4%

w sprawach przeszerzowania, przydziale stanowisk roboczych, podziale premii itp. Dzięki kierownictwu mogą też uzyskać robotnicy różnorodne ułatwienia. Uznanie dla robotnika przez kierownika ma też niewątpliwie duże znaczenie prestiżowe.

Wszystko to o czym dotychczas była mowa, nie stanowi jedynie systemu oddziaływań na pracownika, jak wiadomo bowiem zakład pracy uruchamia także skomplikowany system nacisków, który oznaczamy tutaj miłąn systemu kar. Jego oddziaływanie, choć związane z systemem nagród, daje się analizować autonomicznie. Zaczniemy od systemu kar tzw. regulaminowych. W świetle wypowiedzi robotników najczęściej stosowanymi karami w zakładach są:

● upomnienia, nagany, ostrzeżenia	60,4%
● kary ekonomiczne	45,1%
● przeniesienie, przesunięcie, odwołanie ze stanowisk	6,7%
● podawanie do publicznej wiadomości	0,7%
● inne	0,6%
● nie wie	0,9%
● nie stosuje się kar	4,7%

Zauważmy, że w przypadku tych zakładów, gdzie najczęściej stosowanymi karami są kary ekonomiczne — niemal automatycznie mniejsze znaczenie mają kary w postaci upomnień, nagan, ostrzeżeń. Robotnicy pytani, za co najczęściej stosowane są kary, wymieniają je jak następuje:

● brak dyscypliny zawodowej w toku pracy	— 42,3%
● opuszczenie dni pracy	— 34,6%
● inne wykroczenia dotyczące czasu pracy	— 31,6%
● za nieprzestrzeganie przepisów bhp	— 7,1%
● za niewłaściwy styl bycia	— 4,6%
● inne	— 3,9%
● nie wie	— 4,6%
● nie dotyczy	— 5,2%

Jak z tego wynika kary regulaminowe działają przede wszystkim w kierunku utrzymania dyscypliny

zawodowej w toku pracy a na drugim miejscu dopiero dyscypliny formalnej polegającej na przestrzeganiu czasu pracy itd.

Należy podkreślić, że zdecydowana większość, bo 65,1% robotników uznaje słuszność stosowanych kar. Negatywnie odnosi się do nich za ledwie 13,3% robotników. Akceptacja systemu kar przez robotników jest wysoka niezależnie od występujących pewnych różnic między poszczególnymi zakładami. Sumując, należy podkreślić, że system kar i nagród działa niejako w dwóch poziomach, jeśli chodzi o realizację wzoru dobrego pracownika.

Kary dyscyplinarne, a także zarobki działają na rzecz utrzymania pewnego poziomu dyscypliny, wydajności i jakości. Czynniki sprzyjające przekraczaniu tego poziomu są poczynania kierownictwa, za pośrednictwem którego robotnik ma szansę zarówno polepszenia swojej sytuacji zarobkowej (przez przeszerzowania, zdobycia lepszego stanowiska, uznanie kierownictwa itp.), jak i przede wszystkim, korzystania z różnych codziennych ułatwień, na których mu zależy.

Niezależnie od potrzeby ciągłego udoskonalenia metod i stylu pracy kierownictwa niezbędne jest, jak się wydaje, uelastycznienie systemu zachęt materialnych, jak również wprowadzenie dodatkowych bodźców uwzględniających system oceny wartości robotnika.

Szczególne znaczenie wydaje się mieć w tym względzie dążenie do kumulacji pewnych nagród finansowych, łączenie ich z nagrodami typu symbolicznego (wyróżnienia, pochwały, dyplomy itp.), wykorzystywanie środków propagandy masowej do popularyzacji osiągnięć przodujących robotników, szersze zaangażowanie w sprawy personalne organizacji społecznych w zakładzie pracy.

Bodźce zarobkowe i pozazarobkowe a jakość produkcji

WITOLD MORAWSKI, JOZEF TULSKI

podniesienia zarobków? Pamiętajmy o tym, że w analizie tej uwzględnia się jedynie perspektywę widzenia tych zagadnień od strony robotników.

Zróżnicowania opinii ze względu na cechy społeczno-demograficzne były minimalne, stwierdzono natomiast poważne zróżnicowania w tych opiniach biorąc pod uwagę da-

Opinie robotników o wpływie staranności i dokładności w pracy na wysokość zarobków według zakładu pracy

Numer kolejny zakładu	Czy staranność i dokładność w pracy mają wpływ na wysokość zarobków?		
	ma wpływ	nie ma wpływu	nie ma danych
1	58,0	38,0	4,0
2	56,0	41,0	3,0
3	72,0	21,0	2,0
4	37,0	55,0	7,0
5	83,0	15,0	1,0
6	80,0	18,0	2,0
7	77,0	22,0	—
8	77,0	22,0	—
9	50,0	49,0	6,0
10	84,0	14,0	2,0
Razem	67,3	29,2	2,9

Oto zestawienie przedstawiające ich opinie na temat czynników warunkujących możliwość podnoszenia zarobków robotników w zakładzie:

OD WYŻSZEJ GRUPY OSOBISTEGO ZASZERZOWANIA	24,3
OD WYŻSZEJ KWALIFIKACJI	22,9
OD LEPISZEJ ROBOTY LUB LEP-SZEGO STANOWISKA ROBOCZEGO	21,2
OD WYDZIAŁU NA KTÓRYM PRACUJE	6,7
OD STAZU PRACY	5,9
CI KTÓRZY WIĘCEJ I LEPIEJ PRACUJĄ	4,5
OD ZNAJOMOŚCI	3,0
OD POPARCIA ZE STRONY KIEROWNICTWA	1,5
INNE	6,2

Jak z tego wynika zasadniczymi czynnikami warunkującymi podniesienie zarobków w opiniach robotników są: wyższa grupa zaszerzowania osobistego, wyższe kwalifikacje, lepsze stanowisko robocze. Czynniki te wiążą się z sobą bardzo ściśle, otrzymywanie bowiem wyższej grupy osobistego zaszerzowania jest uzależnione jest najczęściej od podniesienia kwalifikacji. Z tym też wiąże się często otrzymanie „lepszego roboty”. Wyrażenie na drugim planie znalazły się takie czynniki jak: wydajność pracy i staż pracy. Nadmienimy, że opinie związane z czynnikami warunkującymi możliwość podwyższenia zarobków nie różniły się w zasadzie między robotnikami a robotnicami.

Jedyną znaczącą różnicą jest to, że kobiety częściej niż mężczyźni wskazują na kwalifikacje jako czynnik umożliwiający podwyższenie zarobków. Mężczyźni natomiast częściej wskazują na wyższą grupę zaszerzowania osobistego. Wiąże się to z tym, że częściej w przypadku kobiet warunkiem koniecznym podwyższenia grupy zaszerzowania jest uzyskanie wyższych kwalifikacji. Dużo poważniejsze natomiast różnice zaznaczają się, gdy porównujemy opinie robotników w poszczególnych zakładach. Jeżeli chodzi o najważniejsze z nich — wyższą grupę zaszerzowania osobistego — to okazuje się ona istotna tylko w 2 zakładach, w których zarobki należą do najniższych z 10 badanych zakładów. W zakładach tych także robotnicy rzadko w ogóle widzą możliwość podniesienia zarobków. Jeśli zaś chodzi o czynnik wydajności pracy, to istotną rolę odgrywa też tylko w dwóch zakładach.

W świetle zebranych materiałów, należy podkreślić, że do sprawy podnoszenia zarobków nie można podchodzić wyłącznie z punktu widzenia działania dorozróżnionych nagród i premii, należy uwzględnić je w szerszym kontekście oddziaływania całego zakładu pracy, a w tym zwłaszcza jego całej polityki kadrowej. W szczególności chodziłoby tu

ne porównawcze z poszczególnymi zakładami pracy.

Jeżeli chodzi o najważniejszą z uznawanych przez robotników nagród, a mianowicie awans do wyższej grupy osobistego zaszerzowania, to tylko w zakładzie nr 10, mniej niż połowa robotników na nie wskazuje. Największe zróżnicowania uwidoczniły się gdy chodzi o nagrody pieniężne. W 3 zakładach uznaje je za najlepszą nagrodę mniej niż 40,0% robotników, a w jednym aż 96,0%. Również jeśli chodzi o pozostałe rodzaje nagród, zróżnicowania opinii robotników między poszczególnymi zakładami okazują się duże. Zwłaszcza np. uważa fakt, że w zakładzie nr 1, przeszedł połowa robotników uważa pochwały i odznaczenia jako najlepszą nagrodę za wysiłek w pracy.

Jak wynika z powyższej analizy związek między zarobkami a realizacją wzoru dobrego pracownika jest raczej pośredni. Zarobki zależą przede wszystkim od stanowiska pracy, kwalifikacji i oczywiście grupy zaszerzowania osobistego, wyznaczających pulę zarobków, na jakie może liczyć robotnik. Uzyskanie lepszego stanowiska pracy lub wyższej grupy osobistego zaszerzowania traktować można jako ważną i dość elastyczną nagrodę za wysiłek w pracy. Dopóki bowiem robotnik nie osiągnął dostępnego w zakładzie osobistego zaszerzowania może się on liczyć z tym, że jego starania zostaną taką nagrodą usatysfakcjonowane. Na ile jednak oczekiwania te są realne, zależy to od prowadzonej w zakładzie polityki kadrowej, między innymi od tego, czy awanse dokonywane są w ramach całego przedsiębiorstwa, czy tylko w obrębie poszczególnych wydziałów.

Analiza ta wyprowadza nas z zagadnień bodźców zarobkowych i wprowadza w zagadnienia dotyczące innych form oddziaływania na robotników, wskazuje bowiem, że wśród czynników, które motywują robotnika do pracy znalazły się również czynniki pozazarobkowe. Jakże więc możliwości i jakie ich rodzaje dostrzegają badani.

W pierwszej kolejności spróbujemy odpowiedzieć na pytanie, jak często dostrzegają robotnicy w ogóle takie możliwości. Otóż na 1000 badanych 38,1% stwierdziło, że może liczyć na korzyści pozazarobkowe, 50,8% stwierdziło, że widzi takie możliwości, a 9,7% odpowiedziało, że nie wie. Opinie robotników różniły się istotnie w zależności od badanych zakładów.

NAKLADEM Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie ukazał się numer 2 „Analizy”, poświęcony zagadnieniu ekonomicznym. W numerze tym, podobnie jak w pierwszym, prezentują swoje prace pracownicy młodszego, niedawno powstałego, Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

Numer ten otwiera artykuł Augustyna Wosia pt. „Przesłanki cybernetycznego modelu reprodukcji rozszerzonej w rolnictwie”. Autor stwierdza, że przebieg reprodukcji rozszerzonej nadaje się do modelowania cybernetycznego bardziej niż inne procesy gospodarcze. Dotychczas jednak nie zajmowano się badaniem procesów reprodukcji w rolnictwie, mimo że przebieg procesu reprodukcji w tym dziale gospodarki posiada swoją specyfikę.

Autor przyjmuje jako podstawę rozważań fakt, że proces reprodukcji rozszerzonej w rolnictwie jest przedmiotem centralnego sterowania. Daje to podstawę do stwierdzenia, że proces ten jako taki poddaje się prawom analizy cybernetycznej. Autor omawia przedmiot cybernetyki ekonomicznej, podstawowe pojęcia tej dziedziny wiedzy i na tym tle przedstawia kolejno modele reprodukcji rozszerzonej w indywidualnym gospodarstwie rolnym, w państwowym gospodarstwie i w spółdzielni produkcyjnej. Autor stwierdza m.in., że „specyficzną cechą indywidualnego gospodarstwa rolnego stanowi rozbudowany system wejść wewnętrznych. Wejścia te dokonują się na zasadzie sprzężenia zwrotnego. Każdemu z tych wejść odpowiadają określone regulatory zasilań wewnętrznych, do których autor zalicza: regulator nawożenia naturalnego, regulator spazania, regulator reprodukcji prostej funkcjonujących maszyn i narzędzi, regulator inwestycji typu naturalnego, regulator reprodukcji stada zarodowego w ramach gospodarstwa, regulator nakładów na materiał siewny. Specyficznym regulatorem jest również proces reprodukcji siły roboczej (dokonuje się transformacja dóbr konsumpcyjnych w zdolność do pracy, a nie efekt w jego sensie materialnym)”. Autor stwierdza również, że w gospodarstwie indywidualnym nie rozwinęły się należyte informacje wewnętrzne. W formie szkieletowej występuje również układ pobudzania. W odniesieniu do państwowego przedsię-

biorstwa rolnego „Centrum kształtuje układ zasilań, informacji i pobudzania: nie tylko w oparciu o własne preferencje, które wynikają wprost z docelowego modelu konsumpcji, ale także bierze pod uwagę wyniki sprawozdawcze, płynące z poszczególnych dyrekcji. W tym sensie Centrum jest zwrotnie sprzężone z przedsiębiorstwami”. Spółdzielnię produkcyjną różni od przedsiębiorstwa państwowego m.in. to, że występują tu regulatory układu pobudzania.

Wacław Grybowski w artykule pt. „O mechanizmie podziału pracy w przedsiębiorstwie i propozycjach produkcyjnych”, dochodzi do wniosku, że prawo wartości, mimo jego aktywnego

Z prac ekonomistów lubelskich

oddziaływały na działalność produkcyjną, nie reguluje produkcji przedsiębiorstw. Funkcje regulatora pełni plan gospodarczy, gdyż decyduje on o wielkości i strukturze produkcji.

Mikołaj Waleśko w artykule pt. „Dynamika i struktura zatrudnienia w gospodarce regionu lubelskiego”, przedstawia dynamikę zatrudnienia w latach 1950—65, zmiany w strukturze zatrudnienia oraz w strukturze zawodowej i społecznej ludności. Autor w sposób następujący podsumowuje swoje rozważania:

1) w omawianym okresie osiągnięto w regionie lubelskim stosunkowo wysoką dynamikę zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej, przewyższającą znacznie średnie wskaźniki wzrostu zatrudnienia w skali krajowej. Dynamika zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej regionu przewyższała przy tym znacznie dynamikę wzrostu ogólnej liczby ludności, dynamikę wzrostu ludności w wieku produkcyjnym oraz dynamikę

wzrostu ogólnej liczby ludności zawodowo czynnej.

2) Dynamika wzrostu zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej poza rolnictwem przewyższała — w znacznie większym stopniu niż średnio w całym kraju — dynamikę wzrostu ogólnej liczby zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej. Równocześnie nastąpiło pewne — nieco mniejsze niż średnie w kraju — zmniejszenie liczby zawodowo czynnych w rolnictwie.

3) Wzrost zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej poza rolnictwem dokonał się głównie dzięki rozpoczętej socjalistycznej industrializacji regionu, która nie tylko stwarzała nowe miejsca pracy w przemyśle, lecz także wywierała wpływ na powstawanie nowych miejsc pracy w innych działach gospodarki narodowej poza rolnictwem.

4) Stosunkowo wysoka dynamika wzrostu zatrudnienia, szczególnie w gospodarce uspołecznionej poza rolnictwem, osiągnięta w omawianym okresie, spowodowała istotne zmiany w strukturze zatrudnienia oraz w strukturze zawodowej i społecznej ludności i przyczyniła się do unowocześnienia ogólnej struktury społeczno-gospodarczej regionu, którą charakteryzował w okresie wyjściowym układ proporcji typowych dla regionów najbardziej opóźnionych w rozwoju i zacofanych. Przyczyniły się one także do pewnego, nieznanego zresztą zmniejszenia opóźnienia regionu w stosunku do innych regionów i całego kraju. Jednakże opóźnienie regionu lubelskiego jest jeszcze wciąż nadmierne.

Numer ten zawiera również następujące pozycje: Józef Grabowiecki — „Kierunki doskonalenia systemu planowania i zarządzania w Związku Radzieckim”, Władysław Kwiecień — „Próba wykorzystania algorytmu sympleks do reorganizacji struktury produkcji w gospodarstwie rolnym”, Mieczysław Kawa — „Próba uściślenia podstawowych pojęć związanych ze zmianną użyczenia i wartości środków trwałych”, Józef Juszczyński — „Dyskusja o okresie międzywojennego na rachunek ekonomiczny w socjalizmie”, Nikola Krikun — „K woprosu zaslennosti Poleskogo wolewodstva w konce XVIII waka”, Ryszard Orłowski — „Dzieje dóbr Ordynacji Zamojskiej do końca Rzeczypospolitej Szlacheckiej”, Tadeusz Kępciański — „Społeczeństwo Rejowa Fabrycznego cz. II”, Adela Senderska — „Rozwój ludności miasta Lublina w latach 1935—1965”.

(T.S.)



Z DZIAŁALNOŚCI PTE

WSPÓŁPRACA KSR, BANKU I PTE W RZESZOWIE...

Dla uczczenia 10-lecia działalności Samorządu Robotniczego, omówienia dotychczasowych osiągnięć, dokonania oceny metod i form współpracy Samorządu Robotniczego z Oddziałami Narodowego Banku Polskiego, efektywności wspólnego działania, jak też umocnienia roli i podniesienia rangi organów Samorządu Robotniczego — zorganizowana została (w lutym br.) wspólna narada tych instytucji. Na naradzie tej wytyczono kierunki współdziałania w związku z realizacją Uchwały V Zjazdu PZPR.

W ostatnich latach pojawia się nowy partner w dziedzinie ocen ekonomicznych, dokonywanych przez Samorządy Robotnicze. Są to kółka przyzakładowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Współpracę z Samorządami Robotniczymi rozwijają w sposób coraz to bardziej efektywny ekonomistki zorganizowane w Kółkach PTE. Szybki rozwój Kół PTE na naszym terenie przyczynia się niewątpliwie do poszerzenia i ugruntowania tej współpracy. Z dokonanej oceny wynika, że praca Zarządów Kół PTE koncentrowała się wokół takich zagadnień, jak udzielanie komisjom powołanym przez organy Samorządu Robotniczego — instruktaży z zakresu opracowywania analiz ekonomicznych obejmujących wybrane zagadnienia na terenie obowiązywania systemu finansowego, co w powiązaniu z aktualną sytuacją finansową przedsiębiorstwa pozwala na dokonanie kompleksowej oceny działalności przedsiębiorstwa.

W licznych przypadkach ekonomistki zrzeszeni w Kółkach PTE pomagali w opracowywaniu programów zabezpieczających wykonanie zadań produkcyjnych oraz udzielali pomocy w opracowywaniu referatów, wniosków, projektów uchwał zgłaszanych na sesjach KSR i posiedzeniach Rady Robotniczej, mających na celu usprawnienie działalności na zagrożonych odcinkach. Członkowie Kół PTE prowadzili również szkolenie aktywów Samorządu Robotniczego na tematy analizy ekonomicznej metody budowy planu techniczno-ekonomicznego, problematyki kosztów itp. Natomiast pracownicy bankowi — w ramach organizowanego szkolenia dla organów Samorządu Robotniczego, prowadzonego przez Wojewódzką Komisję Związków Zawodowych i Zarządy Okręgowe Związków Zawodowych — omawiali tematy o charakterze finansowym, wiążące się ze zmianami w systemie finansowym i kredytowym, działalnością inwestycyjną, systemem plac itp.

mgr WŁADYSŁAW PUCHAŁA

... W GDANSKU

Uchwała V Zjazdu PZPR bardzo wyraźnie akcentuje potrzebę zwiększenia roli samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach. W związku z tym Wojewódzki Oddział Banku Narodowego w Gdańsku wspólnie z Radą Koordynacyjną Towarzystwa Naukowych (wchodzi do niej m. in. PTE, NOT, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce itp.) i z Wojewódzką Komisją Związków Zawodowych zorganizował konferencję, poświęconą współpracy banku i towarzystwa naukowych z samorządami robotniczymi. Wprowadzenie do dyskusji stanowiły trzy referaty, w których — z pozycji towarzystwa naukowych, banku i rad robotniczych — dokonano oceny dotychczasowej współpracy w zakresie pomocy udzielanej działaczom samorządu oraz o możliwościach pogłębienia tej współpracy. Była to na Wybrzeżu bodaj pierwsza konfrontacja stanowisk trzech stron, które — jak wielokrotnie podkreślano w czasie obrad — są sojusznikami w sprawie, której na imię — lepsze gospodarowanie, lepsze wykorzystanie nie możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa.

Ale praktyka wykazuje, co znalazło odbicie również w wielu wystąpieniach na spotkaniu, że idealną zgodność poglądów na właściwą gospodarkę zakładu nie ma i być nie może. Np. mgr Feliks Tałasza z elbińskiego „Zamechu” przytaczał przykłady jak w wypadku wykrycia przez bank słabych stron w gospodarce przedsiębiorstwa następuje — w myśl zasady o konieczności obrony własnego podwórka przed „obcymi” — mobilizacja rad robotniczych i zakładowego kółka PTE, aby odeprzeć zarzuty i zarzucić ostateczność obnażenia słabości i niedomagań. Dzieje się tak przede wszystkim w takich wypadkach, gdy brak współpracy banku z samorządem robotniczym, a inspektorzy kontrolujący uważają się za zakładów nie za działaczy gospodarczych, a za biurokratów czepiających się paragrafów i przepisów — z jednej strony, z drugiej zaś — gdy utożsamia się interesy samorządu robotniczego z interesami administracji przedsiębiorstwa. I dlatego w wielu wypadkach, szczególnie w małych przedsiębiorstwach, gdzie zazwyczaj samorząd robotniczy wykazuje mniej inicjatywy i samo-

działności, wyniki kontroli bankowej nie były przez ten samorząd należycie wykorzystywane.

Wielu uczestników narady podkreślając potrzebę pełniejszego informowania przez bank samorządu robotniczego o ekonomicznej sytuacji przedsiębiorstwa wskazywało, że w wykorzystaniu tych informacji dużej pomocy samorządowi mogą i powinny udzielać zakładowe kółka PTE, poprzez swoich członków wybieranych do rady robotniczej lub powoływanych do jej komisji. Bowiem dotychczas — jak stwierdzano — samorząd i kółka PTE przystępują do działania dopiero wtedy, gdy bank zastosuje wobec przedsiębiorstwa sankcje ekonomiczne. Skutki tego odczuwa potem załoga w postaci zmniejszonego funduszu zakładowego.

Aby do tego nie dopuścić, postulowano potrzebę stałej współpracy banku z radą robotniczą przez: systematyczne informowanie jej o wynikach kontroli i jej wnioskach pod adresem administracji przedsiębiorstwa, udział przedstawicieli banku w ważniejszych posiedzeniach samorządu, a szczególnie poświęconych ustalaniu zadań produkcyjnych. Wnioski te wysuwał bankowiec jak i przedstawiciele samorządu robotniczych, podkreślając przy tym ważną rolę, jaką radę robotniczą może spełnić, czuwając aby administracja zakładu likwidowała niedomogi i nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa. Brak takiej współpracy spowodował, np. w Zakładach Przemysłu Odzieżowego w Elblągu, że mimo podwyższenia w IV kwartale 1988 r. odsetek za stwierdzone nieprawidłowości w gospodarce materiałowej — wnioski banku administracja zakładu zbagatelizowała, o czym samorząd nie wiedział, gdyż o wynikach kontroli nie był poinformowany.

Natomiast w większości zakładów, jak np. w Gdańskich Zakładach Tłuszczowych, w Gdynskim Przedsiębiorstwie Budownictwa Przemysłowego i w Gdańskim Przedsiębiorstwie Budownictwa Miejskiego, dzięki sygnałom banku samorząd zainteresował się negatywnymi zjawiskami gospodarczymi i dopinając administrację do ich szybkiego usunięcia zapobiegł zastosowaniu przez bank sankcji ekonomicznych. Ale taki „dzwonek alarmowy” nie zawsze jest dokładnie odczytywany przez aktyw samorządu, dlatego też forma, w jakiej bank przekazuje swoje uwagi, jest zbyt specjalistyczna i mało komunikatywna nawet dla członków zakładowego kółka PTE.

Rejestr konkretnych — i to obu stron — wniosków zgłoszonych na naradzie był długi. Wśród nich wiele postulatów dotyczyło rozszerzenia i ożywienia dotychczasowej działalności zakładowych Kół PTE, aby poprzez organizację różnorodnych sympozjów, seminariów i kursów umożliwić aktywowi samorządu robotniczego lepsze zgłębienie wiedzy ekonomicznej. W referatach i podczas dyskusji uzasadniano również potrzebę zwiększenia dotychczas udzielanej pomocy radom robotniczym przez PTE, szczególnie przy opracowywaniu konkretnych problemów dotyczących gospodarki przedsiębiorstwa i jego zarządzania.

J. K.

KRONIKA

● Dnia 13 III 89 r. odbyło się plenarne posiedzenie Rady Koordynacyjnej Kół PTE Górnośląskiego Węglowego. Posiedzenie poświęcone było przyjęciu sprawozdania z działalności Rady za okres listopad — luty oraz ustaleniu programu pracy na rok bieżący.

● Dnia 20 III 89 r. odbyło się zebranie Komisji d/s Kół Zarządu Głównego PTE. Komisja przyjęła plan pracy na rok bieżący oraz przeprowadziła wstępną dyskusję nad następującymi zagadnieniami: o planie pracy; ocenę funkcjonowania rad koordynacyjnych, działalnością konsultacyjną punktów konsultacyjnych PTE, integracji ekonomistów w przedsiębiorstwie.

● Dnia 21 III 1989 r. odbyło się w Białymstoku sympozjum regionalne nt. „Badania demograficzne w świetle statystyki” zorganizowane przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Białymstoku i Oddział Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Białymstoku.

TERENOWE KOŁO W ŻYRARDOWIE

Z inicjatywy grupy ekonomistów zatrudnionych głównie w zakładach przemysłowych miasta Żyrardowa reaktywowana została z dniem 1. V. 1987 r. działalność Terenowego Kółka Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Żyrardów jest ośrodkiem przemysłowym w okręgu podstolecznym, grupującym na swym terenie głównie przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego. W mieście zatrudnionych jest około 14 tys. osób, z tego w przemyśle lekkim około 10 tys. Potrzeba głębokiej współpracy ekonomistów jest ze wszech miar niezbędna. Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu kadry zatrudnionej w przemyśle, Kółko w miarę możliwości i potrzeb rozwija, od daty reaktywowania, różne formy działalności.

Do podstawowych wypadka zaliczyć działalność szkoleniowo-konsultacyjną. Z inicjatywy Zarządu

Kółka, w ramach działającego Ośrodka konsultacyjno-szkoleniowego zorganizowano dotychczas następujące konsultacje, których referentami byli pracownicy naukowcy wyższych uczelni Warszawy i Łodzi oraz pracownicy innych placówek naukowo-badawczych: 1) „Mierniki produkcji i wydajności pracy w przemyśle lekkim”, 2) „Mechanizacja prac biurowych”, 3) „Wpływ Wielkiej Socjalistycznej Rewolucji Październikowej na przemiany gospodarcze”, 4) „Podstawowe zmiany w metodach planowania i zarządzania w ZSRR”, 5) „Funkcja projektowania organizacji w przedsiębiorstwie”, 6) „Służba organizatorska w przedsiębiorstwie — rola, zadania i metody pracy”, 7) „Ekonomiczne aspekty rekonstrukcji i modernizacji przemysłu włókienniczego”, 8) „Istota rewizjonizmu i jego przejawy w naukach ekonomicznych i koncepcjach zarządzania”, 9) „Informacja i kontrola jako metody zarządzania”.

Obok wymienionych wyżej konsultacji wynikała potrzeba organizowania kursów szczegółowych na określone tematy: 1) Zorganizowano kurs nt. „Metody i technika uo-
sprawnienia organizacji produkcji i zarządzania w przedsiębiorstwie”, 2) Organizacja się kurs nt. „Ekonomika, organizacja i technologia produkcji przemysłu lnianego dla ekonomistów”. 3) Także w stadium organizacji jest kurs nt. „Ekonomika, organizacja i zarządzania dla mistrzów i kandydatów na mistrzów”. 4) Planuje się zorganizować kurs nt. metody PERT.

Najbliższym zamierzeniem w zakresie prowadzenia konsultacji jest przeprowadzenie ich własnymi siłami, tj. przez członków Kółka PTE w Żyrardowie nt. następujących zagadnień: 1) „Metody kompleksowego sterowania jakością w świetle praktycznych doświadczeń przemysłu krajowego i zagranicznego”, 2) „Zastosowanie elektronicznej techniki obliczeniowej do badania efektywności eksportu”, 3) „Praktyczne wykorzystanie metod socjologicznych w zarządzaniu”, 4) „Zastosowanie środków ortogoniki w pracy biurowej”, 5) „Praktyczne wykorzystanie maszyn średniej obrachunkowych w przedsiębiorstwie”, 6) „Metody badania efektywności ekonomicznej postępu technicznego”.

Zarówno w dotychczasowej praktyce, jak i w planach na najbliższą przyszłość rozwija się także inne formy pracy. Przykładem tego może być: współpraca z innymi organizacjami jak np. NOT, współudział w imprezach ogólnomi-
skich, rozszerzenie działalności Kółka na wszystkie przedsiębiorstwa i instytucje zgromadzone na terenie Żyrardowa, organizowanie wycieczek szkoleniowych itp.

mgr OLGIERD CYBULSKI

ELEKTRONICZNE PRZETWARZANIE DANYCH W ENERGETYCE

Zjednoczenie Energetyki oraz Rada Koordynacyjna Kół Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w przemyśle energetycznym przy wydanej pomocy i współpracy Oddziału Wojewódzkiego PTE w Białymstoku zorganizowały sympozjum poświęcone elektronicznemu przetwarzaniu danych w energetyce. Sympozjum odbyło się w Białymstoku w końcu ubiegłego roku.

Na sympozjum przygotowano referaty obejmujące całokształt zagadnienia zastosowania w energetyce elektronicznego przetwarzania danych: R. Tegielecki — Zastosowanie elektronicznej techniki obliczeniowej do przetwarzania danych w energetyce. S. Rosiak — O zastosowaniach elektronicznej techniki obliczeniowej do przetwarzania danych w energetyce zagranicznej. R. Nowakowski — Sieć ośrodków obliczeniowych na te potrzeby, i zadania energetyki. A. Kłos, J. Gajewski — Zastosowanie ETO do przetwarzania danych dla potrzeb ruchowych i dyspozycji mocy. M. Toron, T. Stawowczyk — Zastosowanie ETO do przetwarzania danych dla potrzeb służb technicznych. W. Banaszek, J. Barłowski — Obliczenia wskaźników techniczno-ekonomicznych za użyciem doświadczeń z maszyną cyfrową Odra 1003 wg programu WTE-88, J. Ilczuk — Automatyzacja prac biurowych związanych z obsługą odbiorców energii elektrycznej i gazu, J. Sobaszek — Zastosowanie ETO do prac z zakresu gospodarki materiałowej. M. Słaniewska — Uwagi do opracowania pt. zastosowania ETO do prac z zakresu gospodarki materiałowej, J. Rudnicki — Obliczenia należności za energię elektryczną i gaz u drobnych odbiorców, sporządzanie sprawozdań w tym zakresie oraz ewidencja liczników elektrycznych przy pomocy MŁA w ZE Białystok, J. Ilczuk — Koszt przetwarzania danych w ewidencji sortowania energii przy zastosowaniu różnych urządzeń techniki obliczeniowej.

Część referatów wydano w Biuletynie Postępu Techniczno-Ekonomicznego i Wynalazczości Pracowniczej (seria ekonomiczna nr 3/4/5).

STANISŁAW SAUCZEK

Rynek czy nie rynek

STANISŁAW ŁYSKO

S KALA nieporozumień w kwestii rynku w socjalizmie nie ma chyba równie sobie wśród problemów społecznej teorii gospodarki socjalistycznej. Dobitną ilustracją może to być — moim zdaniem — m. in. artykuł L. Sobczaka pt. „Gospodarka planowa a rynek pracy”. Jego autor polemizuje z ekonomistami, którzy — jak pisze — „w sposób jednoznaczny zakwalifikowali możliwość wykorzystania mechanizmu rynku pracy w gospodarce socjalistycznej do rewizjonistycznej koncepcji tzw. socjalizmu rynkowego”. Uświadcza on dalej przekonanie, że w Polsce Ludowej od 24 lat istnieje w pełnym tego słowa znaczeniu rynek pracy, choć niestety, „jest niedostatecznie przez teorię ekonomii politycznej socjalizmu”.

Srodki produkcji — jego zdaniem — nie podlegają rynkowej alokacji, ale „realizacja planu zatrudnienia dokonuje się na całkowicie odmiennych zasadach”, gdyż na zasadzie dobrowoli. Ponieważ zaś alternatywę mechanizmu opartego na zasadach rynku pracy dostrzega on jedynie w przemyśle pracy, a więc ścisłej reglamentacji, zakazuje zmiany miejsca pracy, ograniczaniu swobod w tak podstawowej dla człowieka dziedzinie jak praca, natomiast przymusza pracę w Polsce nie ma, przeto — jego zdaniem — czy kto chce, czy nie chce, mamy u nas do czynienia z rynkiem pracy. Kapitalistyczny rynek pracy najemnej różni się zaś od socjalistycznego tylko tym, że w socjalizmie w roli pracodawców nie występują już dłużej kapitaliści. Cała bieda polega jedynie na tym, że uparci teoretycy nie potrafili zrozumieć tak prostych rzeczy i dopatrzyć się rynku w społecznych formach alokacji pracy żywej w naszym kraju. Przeszkadzają im w tym jakoby dwa momenty: 1) niezrozumienie, że może istnieć rynek pracy bez kapitalistów i 2) „niełusne wiązanie istnienia mechanizmu rynku pracy w gospodarce socjalistycznej z określonym, rewizjonistycznym modelem tzw. socjalizmu rynkowego”.

Na czym w rzeczywistości polega nieporozumienie? Przede wszystkim, krytykowany przez Autora ekonomist, wcale nie wiażył i s t n i e n i a mechanizmu rynku pracy z modelem socjalizmu rynkowego, gdyż jak on sam o nich utrzymuje, uważają, że w naszym kraju nie istnieje ani kapitalistyczny, ani socjalistyczny, ani żaden inny rynek pracy. Praca żywa jest oczywiście w naszym kraju alokowana, ale społeczna forma tej alokacji nie jest rynek, lecz plan oparty na osiągnięciach nauki, na doświadczeniu społecznym i społecznym (kolektywnym) rozumie. Nikt z negujących istnienie rynku pracy w socjalizmie nie uważa za celowe i nie pragnie zasady swobody wyboru zawodu i miejsca pracy zastąpić przymusem pracy, gdyż aktualną społeczną formą alokacji pracy w Polsce Ludowej uważa za formę w pełnym tego słowa znaczeniu socjalistyczną i to właśnie dlatego, że nie rynkową, istniejącą społeczną formę alokacji pracy żywej chcą zlikwidować wcale nie ci ekonomistki, którzy uważają ją za nierynkową i jako taką za socjalistyczną, lecz, odwrotnie, głównie ci właśnie, którzy uważają ją za rynkową.

Nasza klasa robotnicza stoi twarde na gruncie aktualnej społecznej formy alokacji pracy żywej i uważa, że powinna ona być systematycznie doskonalona na podstawie, na której opiera się od 24 lat. Nasza klasa robotnicza uważa że planową formę alokacji za jedynie odpowiadającą warunkom socjalizmu. Nie kusi jej c h i ł a k a metoda alokacji pracy żywej, znajdująca wyraz w różnych formach przymusu pracy, ale nie pociąga jej też znany dobrze z własnej, niedawnej, przedwojennej przeszłości r y n e k p r a c y z jego nieuchronnymi skutkami w postaci konkurencji między robotnikami (rozbijającej tak bardzo potrzebną jedność ich działania), bezrobocia, emigracji zarobkowej, niemożliwości wyzacz-

go dochodu niż dochód na (wyznaczonym przez prawo rynku) poziomie wartości siły roboczej itd.

Polska społeczna teoria gospodarki socjalistycznej również stoi twarde na stanowisku adekwatności aktualnej formy alokacji pracy żywej dla warunków socjalizmu, ale — jak zresztą słusznie wskazuje Autor krytykowanego tu przez mnie artykułu — wzdryga się przed przyznaniem racji dogmatykom, rewizjonistom i Autorowi, iż forma ta jest rynkiem pracy. A ma ku temu liczne i ważne podstawy, które Autor pominał całkowicie milczeniem, pomimo że nigdy nie czyniono z tego tajemnicy. W łwiej części krytykowany artykuł poświęcony został przekonywaniu czytelników, iż 1) „socjalistyczny rynek pracy” nie jest kapitalistycznym rynkiem pracy i 2) nasze państwo „nie mogło na zasadach przymusu, reglamentacji, organizowania procesów zatrudnienia. I nie chciało”, gdyż byłoby to „sprzeczne z zasadami ludowego demokratyzmu”. A przecież są to jawne truizmy naprawdę niewarte wysiłku włożonego, w udowodnienie ich prawdziwości. Co natomiast Autor całkowicie pominał? Otóż, nie próbował nawet odpowiedzieć na najbardziej zasadnicze pytanie. Jeśli aktualna forma alokacji pracy żywej jest rynkiem pracy, nie może zaś istnieć rynek bez towaru, c o 6 z więc sprzedaje robotnik w socjalizmie swemu partnerowi w wymianie?

Wynowd Autora nie mała i nie mogła mieć absolutnie żadnego znaczenia dowodowego jak długo nie wykazę, że siła robocza w socjalizmie jest towarem, który robotnik w socjalizmie sprzedaje swemu partnerowi w wymianie zgodnej z prawem wszelkiej wymiany rynkowej (prawem wartości) albo, jak długo nie obali tezy klasyków, iż praca żywa w żadnych warunkach nie może być przedmiotem rynkowej transakcji. Tu właśnie dochodzimy do istoty nieporozumienia. Społeczna teoria gospodarki socjalistycznej jest integralną częścią teorii Marks, Engelsa, Lenina, która opiera się na naukowej analizie o takiej głębi i wiarygodności, jaka była i jest niemożliwa do osiągnięcia przez inne teorie, a mianowicie teorie zamknięte w ciasnym klasowym kręgu interesów drobniobuźniactwa, średniej lub wielkiej burżuazji.

Nie zadowolają jej ani klasowy empiryzm, ani powierzchowne analogie i nie bierze ona pozorów za rzeczywistość, co jest tak charakterystyczne właśnie dla drobniobuźniactwa i burżuazyjnych teorii. Śmiało śledzą do istoty zjawisk, bo reprezentując interesy najbardziej postępowej klasy społecznej, nie obawia się, iż wykrywane przez nią najgłębsze prawdy mogłyby być niebezpieczne dla tej klasy. Odwrotnie, interesom klasy robotniczej zagraża wszelka nieprawda, brak znajomości rzeczywistego stanu rzeczy, powierzchowne analizy, klasowy empiryzm prowadzący do spychania sądów o społecznej rzeczywistości.

Autor artykułu stawia bardzo poważny zarzut, że rynek pracy u nas „choć funkcjonuje od 24 lat, jest niedostatecznie przez teorię ekonomii politycznej socjalizmu”, czyli stwierdza, że teoria ta w zagadnieniach alokacji pracy żywej jest ślepa. Czyż można jednak stawiać jej zarzut ślepoty, jeśli wydraga się ona przed wyciągnięciem wniosków w o-
parciu o powierzchowny ogląd rzeczywistości, o płytkie analogie i zawyżając mylące zewnętrzne pozory?

Marksiściowska teoria gospodarki socjalistycznej — moim zdaniem — świetnie dostrzega wszystkie podobieństwa społecznej formy alokacji pracy żywej w socjalizmie do rynkowej formy alokacji, jak też dostrzega i ujawnia odmienną tę formę od kapitalistycznego rynku pracy, dodatkowo jednak ujawnia ona jeszcze zasadniczą odmienną tę formę w ogóle od dowolnych rynkowych form, czego Autor artykułu wcale nie dostrzega, a co jest właśnie na tyle istotne, że nie pozwala jej mówić o rynku pracy. Rynek to w nauce marksiściowskiej termin o ściśle określonym zasięgu pojęciowym, a poza tym kategorią historyczną. Tymczasem w ujęciu autora traciła się historyczny charakter rynku pracy. Jeśli bowiem jedyną alternatywą rynku pracy dostrzega on w przymusie pracy, a chyba zgodzi się ze mną, że praca żywa w dowolnym trybie będzie musiała być alokowana aż po nieznany kres dziejów ludzkości, więc rynek pracy musiałby do tego momentu towarzyszyć ludzkości, gdyż trudno dopuścić myśli, by wyzacz-

stadium komunizmu było równoznaczne z zapanowaniem przymusu pracy.

Trudno jest w wąskich ramach określonych tej wypowiedzi wy-czerpać wszystkie zbędne momenty uniemożliwiające uznanie aktualnej społecznej formy alokacji pracy żywej za rynek pracy najemnej. Ale literatura przedmiotu jest powszechnie dostępna i można tylko wyrazić zdziwienie, że Autor przed wystąpieniem ze swą koncepcją nie zapoznał się z nią. Jeśli zaś jest mu ona znana, dlaczego w swym artykule pominał milczeniem argumenty podważające słuszność jego koncepcji? Dlaczego nie podjął z nimi naukowej polemiki i nie próbował dowiedzieć, że może istnieć taki rynek, na którym towaru sprzedawca nie sprzedaje a nabywca nie kupuje, albo wykazać, że w socjalizmie towarem jest siła robocza, względnie, że jest nim żywa praca ludzka? Tylko naukowo dowodząc prawdziwości jednej z tych trzech ewentualności, można uzasadnić istnienie rynku pracy w socjalizmie. Tego jednak Autor w swym artykule nie uczynił.

Jest jeszcze jeden moment, którego Autor artykułu wydaje się nie uwzględniać, a który warto tu podnieść. Otóż, pewnie zewnętrzne podobieństwo do rynku (i to raczej technicznej natury) nie powinno przesłaniać diametralnie odmiennego charakteru pracy w socjalizmie w porównaniu z tym charakterem pracy, który wymaga jej rozdzielenia w rynkowej formie, a więc w trybie sprzedawania siły roboczej przez ludzi tylko ją posiadających ludziom posiadającym warunki jej wykorzystania. Rynek pracy nie może istnieć ani wówczas, gdy 1) źródli produkcji są prywatną lub kolektywną własnością samych pracujących, ani wówczas, gdy 2) sam pracujący jest czynnikiem prywatną własnością, lub choćby na możliwość i stosuje wobec niego bezpośrednią przemoc fizyczną (zmusza go siłą do pracy). Jest on natomiast absolutną koniecznością, gdy jeden z tych dwóch warunków nie jest spełniony, a więc w warunkach kapitalistycznego i tylko kapitalistycznego sposobu produkcji.

Rynek pracy nie jest kategorią techniczną, lecz kategorią społeczną. Jest to stosunek ekonomiczny, czyli stosunek pomiędzy ludźmi (wzajemnie różniącymi się od siebie swym stosunkiem do środków produkcji), z których jeden może i musi sprzedawać swą siłę roboczą a drugi może i musi ją od niego nabywać, jedni i drudzy pod groźbą utraty materialnych warunków swej egzystencji w wyznaczonych im przez rozwój społeczny na określonym etapie rozwoju sił wytwórczych rolach: robotnika najemnego i kapitalisty. W socjalistycznym społeczeństwie ludzie już dłużej nie dzielą się na pracujących — sprzedawców siły roboczej i nie pracujących — jej nabywców, na posiadaczy środków produkcji i na posiadaczy konsumpcji z jednej strony i nie posiadających tych środków z drugiej strony. Dawni nabywcy utracili monopol prywatnej własności pracy urodziliśmy się i stąd nie są w stanie kupować siły roboczej, dawni zaś robotnicy najemni stali się kolektywnym właścicielem środków produkcji i (w oparciu o nie wytwarzanych przez siebie) środków konsumpcji, w związku z czym utracili dla nich wszelki sens sprzedaż komukolwiek ich siły roboczej, gdyż w nowych warunkach mogą ją sami we własnym kolektywnym interesie wykorzystywać.

Jeżeli przed rewolucją socjalistyczną, aby wchodzić w posiadanie niezbędnych im do życia przez nich samych wcześniej wytworzonych środków konsumpcji indywidualnej musieli oni innym ludziom (nierobotnikom) ciągle sprzedawać w zamian za nie swą zdolność do pracy, to w socjalizmie, w którym tych „innych” ludzi (kapitalistów) już nie ma po prostu dzieła te środki (wyjąwszy część nadającą się tylko do konsumpcji zbiorowej) pomiędzy siebie proporcjonalnie do wkładu pracy. Fakt, że technika tego podziału zewnętrznie pod pewnymi względami przypomina rynek, nie może przesłaniać tej wielkiej prawdy, że socjalizm jest równoznaczny z zupełnie inną rolą ludzi pracy, z ich rolą kolektywnego gospodarza a nie upokorzonego siłą przymusowego handlarza własną siłą roboczą, do której roli srobowali ich i w której ich utrzymywał ustrój kapitalistyczny.

Kto tego nie widzi, ten obraca się w świecie pozorów i czepia zbędnych nielotnych, trzęsliwych szczegółów, zaciemniających istotny stan rzeczy i często — jak ucy przykład rewizjonistów i dogmatyków — prowadzących prostą drogą do negacji samych podstaw socjalistycznego ustroju społecznego. Dlatego „wydaje się bardzo odpowiednio w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej — jak moim zdaniem słusznie pisał niedawno doc. J. Bekas — mówić o sposobach zarządzania produkcją i konsumpcją niż o «rynku», ponieważ współcześnie nawet te sposoby, które wykazują największe zewnętrzne podobieństwo do gospodarki rynkowej (w jej znanych, historycznie ukształtowanych przed socjalizmem formach), w sposób istotny się od niej różnią.”

„Nowe Drogi” nr 1/87, str. 128.

Rola biur projektowych

PRAGNĘ poddać pod dyskusję propozycję, przeorganizowania sposobu realizacji inwestycji. Za zasadniczą wadę obecnego systemu uważam rozdzielanie działalności inwestycyjnej na poszczególne uczestników tego procesu przy braku wyznaczenia jednego z nich jako czynnika kierującego działalnością pozostałych uczestników i zainteresowanego w osiągnięciu maksymalnego efektu.

Każdy z uczestników procesu ma głównie na uwadze swoją specyficzną działalność, pozornie tylko uwzględniając efekt ostateczny inwestycji. Dlatego nie można oczekiwać zdecydowanej poprawy wyników gospodarczych bez ustanowienia czynnika kierującego, mającego w dyspozycji odpowiednie środki dla wywierania potrzebnego wpływu na czynnik pozostałe. To decydujące, kierownictwo ogólnego procesu inwestycyjnego powinno dysponować całością nakładów przewidzianych na realizację inwestycji i być rozliczane z osiągniętego efektu.

Pewne kroki we wskazanym przeze mnie powyżej kierunku zostały już poczynione, brak jednak konsekwentnego doprowadzenia zmian do końca i wyraźnego określenia ognia decydującego. Co powinno być tym ogniem?

Najważniejszym ogniem procesu inwestycyjnego jest biuro projektowe, które precyzyjnie „kształci” nowego obiektu oraz określa, a następnie rozdziela w projektach środki finansowe przeznaczone na jego budowę. Biuro odpowiada przy tym za nieprzekroczenie prelimitowanego kosztu realizacji inwestycji, mimo że budowę prowadzi generalny wykonawca, a nadzoruje i dysponuje finansami inwestor bezpośredni. Inwestor koordynuje całość procesu inwestycyjnego, a więc także projektowanie, budowę, działalność dostawców wyposażenia — krajowych i zagranicznych, prowadzi wszelkie interwencje u władz i przedsiębiorstw realizujących inwestycje, dokonuje uzgodnień z bankiem i przekazuje obiekt użytkownikowi.

Rola biura projektów jest jednak obecnie praktycznie ograniczona do roli producenta dokumentacji technicznej. Tymczasem ze względu na zasięg i wagę wpływu na efekt inwestycji rola biura powinna być — moim zdaniem — rolą decydującą. Argumenty przemawiające za takim ustawieniem biura projektowego są następujące:

— Biuro uczestniczy w procesie inwestycyjnym przez cały czas jego trwania, na długo przed wszystkimi innymi uczestnikami,

Wpływ biura kierującego na jakość obiektu i efekty ekonomiczne może być zasadniczy.

— Biuro projektów dysponuje największym zasobem wiedzy technicznej i ekonomicznej o całości inwestycji i z natury swej działalności wiecie, że wciąż pomnaża i uzupełnia doświadczeniami zakończonych realizacji.

Dlatego proponuję powołanie kierującego biura technologicznego, stającego od początku projektowania, aż do osiągnięcia założonej w projekcie zdolności projektowej obiektu. Realizację tej propozycji można przeprowadzić w ten sposób, że biuro kierujące będzie dysponowało całą kwotą zatwierdzoną przez władzę i przeznaczoną na daną inwestycję i będzie się z niej rozliczało w momencie przekazania obiektu użytkownikowi.

W zależności od osiągniętych efektów oraz oszczędności prelimitowanej kwoty na konto biura przekazywany byłby odpowiedni obliczony fundusz. Fundusz ten będzie mógł być użytkowany przez biuro na pokrycie ewentualnych braków na innych obiektach, na wypłatę odszkodowań w przypadku nieosiągnięcia założonych wskaźników technicznych, a dalej finansować studia wybranych zagadnień, budowę i badania prototypów maszyn lub nowych technologii, opracowywać na zapas pewne koncepcje, co umożliwiło z kolei szybsze i bardziej wszechstronne opracowywanie konkretnych projektów po ich wprowadzeniu do planu.

Korzyści z proponowanego ustalenia kierującego biura technologicznego dla wszystkich zainteresowanych procesem inwestowania będą następujące:

— dla gospodarki narodowej — osiągnięcie lepszych efektów inwestowania, dzięki istotnemu zainteresowaniu nimi zasadniczego i kierowniczego czynnika w procesie inwestycji projektowej oraz usprawnienie samego procesu tzn. jego przyspieszenie i potaniecie, jak również — przypuszczalnie — odciążenie różnych szczebli zarządzania gospodarką od koordynacji inwestycji na drodze administracyjnej;

— dla przedsiębiorstw wykonawczych — uproszczenie procedury z uwagi na potrzebę kontaktowania się z jednym tylko kompetentnym kontrahentem, dysponującym zarówno finansami jak i pełnią informacji technicznej o całości inwestycji oraz ostatecznie decydującym w każdej sprawie;

— dla biura projektów — dzięki znacznie ściślejszemu powiązaniu

z realizacją oraz dysponowaniu środkami finansowymi, biuro będzie w stanie realizować inwestycje w sposób najwłaściwszy oraz operatywny, eliminując dużo zbędnego uzgadniania. Doświadczenia zbierane bezpośrednio u źródła będą mogły być netychmiast wykorzystywane w równoległe realizowanych projektach czy budowach;

— dzięki posiadaniu własnego funduszu na opracowywanie dokumentacji (łącznie z prowadzeniem studiów i budową prototypów oraz prowadzeniem badań i prób nowych technologii) biuro będzie mogło działać w kierunkach rozwijających technikę, wprowadzających postęp i dających najwyższe efekty;

— będzie wreszcie możliwe znaczne uproszczenie niektórych rodzajów dokumentacji (np. instalacji energetycznych, elektrycznych, drobnych konstrukcji budowlanych, robót wykonawczych) przez wprowadzenie projektowania wykonywanego na bieżąco w czasie pełnienia nadzoru (poza wstępnym opracowaniem schematów i zestawień materiałowych);

— dla inwestora — znaczne odciążenie dzięki przekazywaniu obiektu już po przeprowadzeniu rozruchu.

Oczywiście dla prowadzenia takiej rozszerzonej działalności tzn. poza projektowaniem pełnej koordynacji procesu oraz kierowania i rozszerzonego nadzoru autorskiego, inwestorskiego i finansowego — biura projektów (technologiczne, kierujące) musiałyby być rozbudowane i przekształcone w nowe przedsiębiorstwa. Musiałyby powstać w nich nowe działy jak np. planowanie inwestycji, nadzór, koordynacja budowy, dział finansowo-rozliczeniowy, dział ekonomiczny i inne.

Ze względu na rozszerzony zakres działania i odpowiedzialności ustalenie tych nowych jednostek w resortach i zleceńach praw dopodobało musiałoby być na nowo przeanalizowane i odpowiednio dopasowane. Dla zmniejszenia ryzyka ewentualnego niepowodzenia reorganizacji, być może, właściwie byłoby przeprowadzenie odpowiednio wybranego eksperymentu.

Na marginesie powyższych rozważań chciałbym jeszcze wyrazić opinię, że celowe byłoby wprowadzenie pewnego elementu konkurencyjności między takimi przedsiębiorstwami. Pewna — choćby ograniczona — konkurencyjność, szczególnie na etapie opracowania koncepcji oraz projektów wstępnych inwestycji, mogłaby przynieść znaczne korzyści w postaci możliwości wyboru między różnymi rozwiązaniami projektu, lepszego i ekonomiczniejszego. Zmusiłoby to zarazem biura projektów do maksymalnego wysiłku przy poszukiwaniu najbardziej efektywnego rozwiązania i ustalania najbardziej realnego i możliwie niezawodnego kosztu realizacji zadania inwestycyjnego. Dodatkowy koszt kilku opracowań równoległych na tym etapie dokumentacji byłby niewspółmierny do spodziewanych wyników.

HENRYK OSMAN

W sprawie „Pomocy gospodarstwu zbożowemu”

STANISŁAW Mróz w artykule „Pomoc gospodarstwu zbożowemu” („Ż.G.” nr 4/69) poruszył kilka zagadnień i zaproponował pewne rozwiązania mające na celu wzrost produkcji zbóż. Z niektórymi z nich, zwłaszcza dotyczącymi zmniejszenia relacji cen żyta — pszenicy trudno się zgodzić. Postaram się to udowodnić na przykładzie województwa białostockiego.

S. Mróz pisząc, że w roku 1965 ustalono cenę skupu pszenicy 400 zł za q i żyta 300 zł, stwierdza: „Choćby podwyżka ta poprawiła wymienioną relację, utrzymując dużą różnicę między ceną pszenicy i żyta, nie stymuluje dostatecznie likwidacji deficytu zbożowego. W wielu wypadkach gospodarstwu produkującemu zboża na zbyt, opłaca się lepiej, przy tym stosunku cen, produkować pszenicę zamiast żyta, mimo tego, że na danej ziemi można by otrzymać większy plon żyta z 1 ha”.

W woj. białostockim, przyjmując lata 1956—60 za 100, plon żyta z hektara wynosił w 1961—65 115,7, a w 1967 — 130,6; odpowiednio wskaźnik wzrostu plonu pszenicy wynosił 124,8 i 147,4. Widzimy więc, że tempo wzrostu plonów pszenicy jest znacznie wyższe od żyta, zwłaszcza w ostatnich latach. (Podobne różnice tempa wzrostu wykazują dane dla całej Polski). Wiąże się to ściśle z wyraźnym postępem w nawożeniu i agrotechnice. Niemal rolę w tym spełniają i będą spełniać nowe odmiany pszenicy wprowadzone ostatnio do masowej produkcji, przystosowane do wysokich dawek nawozowych. Należy przy tym zauważyć, że postęp w pracach hodowlanych pszenicy jest stosunkowo znacznie większy.

Błędem byłoby więc świadome niewykorzystanie tego zjawiska do rozwiązywania wciąż aktualnego problemu zbożowego. Wspomniana na wstępie zmiana cen była właśnie czynnikiem przyspieszającym powiększenie arealu uprawy pszenicy jako zboża bardziej wydajnego. (Zrozumiałą jest rzeczą, że rozszerzać uprawę pszenicy można tylko do rozsądnych granic, określonych warunkami glebowymi). Powierzchnia zasiewu pszenicy wzrosła w Polsce z 1 360,8 tys. ha w 1960 r. do 1 758,1 tys. ha w 1967 r. (wzrost o 397,3 tys. ha). W tym samym czasie powierzchnia zasiewu żyta zmniejszyła się o 823,7 tys. ha.

St. Mróz pisze: „Przy danych różnicach cen rolnikom produkującym zboże na zbyt opłacało się zamiast 25 q żyta zbierać 20 q pszenicy. Nie sprzyjało to likwidacji deficytu zbożowego”. Jeśli przyjąć powyższą tezę za prawdę w sensie rozumowania producenta, to po co miałby „wysilać się” i produkować 20 q pszenicy, gdy mógłby np. tymi samymi środkami produkcji i na tych samych glebach łatwo uzyskać 9—10 q/h z pszenicy. Tymczasem jeśli uprawia pszenicę, to stara się i uzyskuje go więcej. Nie można więc przyjmować założenia, że producent stawia sobie za cel jakąś górną granicę wartości produkcji z 1 ha i wewnątrz jej rozpatruje co mu się opłaca najbardziej uprawiać. Działu tu szereg innych czynników. Najwyższy czas abyśmy zdali sobie jasno sprawę z tego, że dzisiejszy rolnik potrafi już liczyć kompleksowo i jest przekonany, że na takiej samej glebie (mam cały czas na myśli gleby nadające się pod uprawę pszenicy) nawet przy nieco wyższym nakładzie środków, może uzyskać wyższą produkcję zboża z 1 ha.

Głębokie zbiory żyta były w 1967 roku o 211 tys. t. wyższe niż średnio w latach 1961—65; wzrost ten był niewielki, wskutek poważnego spadku powierzchni zasiewu. Natomiast globalne plony pszenicy wzrosły w analogicznym okresie o 830 tys. t. (jako skutek poważnego wzrostu powierzchni zasiewu i wydajności z ha). W tym samym czasie towarowość produkcji żyta wzrosła z 15,0 do 18,9 proc. a pszenicy z 25,5 do 33,3 proc. A zatem przy zmniejszonej powierzchni ogólnej uprawy tych zbóż skupujemy ich więcej aniżeli w latach poprzednich.

Jest to skutkiem ogólnego wzrostu plonów i zbiorów, zwiększenia dostaw, oraz zmian struktury uprawy zbóż na korzyść pszenicy.

Jesteśmy więc na dobrej drodze realizacji przyjętych kierunków w zakresie towarowości zbóż oraz zaspokajania spazania zbóż mieszkankami przemysłowymi. Przy czym w warunkach województwa białostockiego postęp ten jest jeszcze niedostateczny. Uprawiamy pszenicę na 40,5 tys. ha, a warunki glebowe pozwalają uprawiać na ok. 60—65 tys. ha.

Ponadto w rozpatrywanej sprawie należy uwzględnić kwestię spiętrzenia prac rolnych. Gdyby realizować postulat S. Mroza wzrostu kosztów wynikające ze spiętrzenia prac związanych ze zbiorami zwiększonego arealu żyta (przy jednoczesnym zmniejszeniu obszaru zasiewu pszenicy). Trzeba też uwzględnić elementy psychologiczne: większość ludzi na wsi mierzy poziom stopy życiowej m. in. spożywaniem pszenicy pszennej.

Nie mogę zgodzić się również z przykładami dotyczącymi różnicy cen żyta i pszenicy w NRF. Otóż mimo tej małej różnicy w roku 1967 w NRF zbiór pszenicy wynosił 5 819 tys. ton (41,2 q/ha); a żyta tylko 3 159 tys. ton (32,4 q/ha); w Szwecji zbiór pszenicy 1 095 tys. ton (43,8 q/ha), żyta 193 tys. ton (31,6 q/ha). Podobne proporcje zachowane są również w NRD. Polityka cen tych krajów, choć w niższym niż u nas stopniu, preferuje uprawę pszenicy. A zatem trudno doszukiwać się nieprawidłowości w preferowaniu uprawy pszenicy w Polsce, zwłaszcza uwzględniając wciąż jeszcze duży import zbóż, głównie pszenicy.

Na zakończenie pragnę podzielić zdanie Autora, że „W obecnych warunkach, kiedy zboże importujemy ... to takie zboże powinno się zasiewać, które w konkretnych warunkach glebowych przyniesie wyższy plon”. Temu też celowi służy obecna polityka ekonomiczna naszego państwa w tej dziedzinie i nie widzę potrzeby jej rewidowania.

WŁODZIMIERZ MICHAŁUK

*

PSZENICA daje wyższe plony od żyta nawet niekiedy o 50 proc., lecz tylko na glebach klasy I i II (oraz na niektórych glebach ciężkich klasy III) i przy odpowiednim nawożeniu (powyżej 150 kg NPK na hektar). Gleb klasy I i II mamy jednak w kraju w 11 całkowicie skalkulowanych województwach tylko około 2,5 proc. Na tych glebach uprawiamy nie tylko pszenicę, lecz wszystkie najbardziej wymagające uprawy; pszenicę możemy obsiewać ok. 1/3 tego obszaru.

Ścisłe doświadczenia wykazały, że na glebach III i IV klasy (na tych glebach uprawia się pszenicę) przy poziomie nawożenia 100 kg NPK na hektar otrzymamy średnio około 34 q żyta z 1 ha, natomiast pszenicę przy 200 kg NPK na hektar otrzymamy średnio tylko około 26,5 q/ha. A więc mimo 2-krotnie wyższego nawożenia plony pszenicy były o 3,5 q niższe od plonów żyta.

Faktem jest, że wraz ze wzrostem nawożenia powstają warunki dla uprawy pszenicy na glebach klasy III a nawet IV, ale nawożenie musi wynosić powyżej 150 kg NPK na hektar (wysiewanych pod zboże). Tymczasem nawozów, które możemy wysiewać pod zboże nie mamy zbyt dużo. Wysiewamy je głównie pod pszenicę i jęczmień. Przy niższym poziomie nawożenia (do 150 kg NPK/ha) żyto daje średnio wyższe wyniki plonów niż pszenica (ok. 6—7 q z tona na 100 kg NPK, podczas gdy pszenica około 4 q).

Tak więc przy niższym poziomie nawożenia (do 150 kg NPK/ha) należy się zastanowić, czy opłaca się koncentrować nawozy na niektórych glebach pod pszenicę, jeżeli jednocześnie brak ich jest pod żyto.

W. Michałuk podaje przykład Białostockiego. Otóż woj. białostockie nie posiada gleb klasy I i II,

gleb klasy III ma ok. 6,0 proc., klasy IV 5,0 proc. a V i VI ok. 4,4 proc. Nawożenie mineralne było w woj. białostockim o 30—40 proc. niższe niż przeciętnie w Polsce. To, że w woj. białostockim wskaźnik wzrostu plonów pszenicy był niższy niż żyta — nie wyjaśnia zagadnienia, lecz tylko zaciemnia. Trzeba bowiem pamiętać na jakich glebach i przy jakim nawożeniu zasiewa się pszenicę w przeciwieństwie do żyta. Jest tak, że co najlepsze pod zboża — to pod pszenicę, a co najgorsze — to pod żyto, „bo ono i tak będzie”. Nie więc dziwnego, że wskaźnik wzrostu plonu żyta jest niższy.

W woj. białostockim w 1967 r. plony pszenicy wynosiły 17,6 q, a żyta 15,8 q/ha. Jeśli uwzględnimy, że pszenicę siano na glebach nieporównanie gorszych i niższe nawożenia — to ma to swoją wymowę. Gdyby zasiewać żyto na wielu glebach lepszych, na których zasiewa się obecnie pszenicę i przy tym samym co pszenica nawożeniu — to plony żyta byłyby nawet o 50 proc. wyższe niż pszenicy.

Wyższe tempo wzrostu plonów pszenicy mówi tylko o tym, że wskutek dość znacznie wyższej ceny pszenicy niż żyta zaniżają się plony uprawy żyta. (Wiadomo, że bardzo duże tempo wzrostu pszenicy i buraków cukrowych było przede wszystkim wynikiem korzystnych cen skupu). Rolnikowi przy obecnej relacji cen pszenicy i żyta, opłaca się zwiększyć uprawę pszenicy kosztem zaniżabywania uprawy żyta, tak że jego ogólna produkcja zboża jest mniejsza. Praktyka dostarcza wielu przykładów kalkulacji zasiewu pszenicy zamiast żyta nawet przy znacznie niższym plonowaniu pszenicy od żyta.

Nie bez znaczenia są czynniki psychologiczne, o których pisze W. Michałuk. Niewątpliwie pewien dołek pszenicy pszennej jest korzystny, podnosi biologiczność pokarmów. Lecz od strony odżywczej, chyba większą wartość ma dobre pszenicę żytnie. Ale nie te czynniki przecież powinny decydować o tendencji rozwoju uprawy pszenicy i żyta.

Znamy w przeszłości ułamek propagowania i preferowania pszenicy, których sfera uprawy nie miała jednak racji bytu (kukurydza, pszenica jara). Podobnie obecnie wytworzyła się jej generacja pszenicy, która sfera uprawy nie miała racji bytu. Obawiam się jednak, że przyjdzie się z tego wycofać, podobnie jak z kukurydzy. Szkoda tylko poniesionego wysiłku i strat.

Co się tyczy stosunku cen pszenicy do żyta w krajach Europy zachodniej to według rocznika FAO za 1966 r. (s. 518 i 520) ceny zboża płacone rolnikom w dolarach za 100 kg wynosiły:

	pszenica	żyto	pszenica	żyto
1955 r.	5,9	5,2	7,8	7,1
1960 r.	9,8	8,6	8,6	7,5
1965 r.	10,5	9,6	10,2	10,1

Różnice cen były więc minimalne. A to, że kraje te zasiewały w porównaniu z Polską stosunkowo więcej pszenicy wskazuje tylko, że mają one znacznie korzystniejsze warunki dla pszenicy niż żyta.

Reasumując, w Polsce jest miejsce na uprawę żyta i pszenicy. Chodzi tylko o prawidłową relację produkcji (i cen) tych dwóch zbóż. Żyto nie powinno być kopciuchem naszego rolnictwa, powinno znaleźć uznanie jako podstawowa roślina zbożowa w naszych warunkach, a jego produkcja powinna być odpowiednio preferowana. Powinno to znaleźć m. in. wyraz w zmniejszaniu relacji cen żyto-pszenica. Stworzenie odpowiednich warunków dla produkcji żyta może być głównym czynnikiem wzrostu produkcji zbóż i redukcji importu.

STANISŁAW MRÓZ

Niedoceniane środki

Wiele mówi się i pisze u nas o różnych maszynach i urządzeniach z reguły mając na myśli środki i urządzenia prac fizyczną. A przecież wiadomo, że nader istotne znaczenie mają również środki techniczne, usprawniające pracę umysłową: różnego rodzaju maszyny do pisania, opracowywania korespondencji, liczenia, kosztorysowania, powielania, kopiowania, opracowywania informacji itd. itd.

Dają one nie tylko możliwości poważnego odciążenia pracowników umysłowych od uciążliwych prac i ograniczania przerostów administracyjnych. Co istotniejsze — znacznie przyspieszają tryb załatwiania spraw istotnych czynności, wydajnie przyspieszając się do usprawniania całej działalności różnych przedsiębiorstw i instytucji.

Niestety, sprawy to u nas niedoceniane. Projektując i budując nowe zakłady myśli się z reguły wyłącznie o wyposażeniu technologicznym, nie przywiązując większego znaczenia do nowoczesności techni-

ki pracy umysłowej. Ta technika jest u nas znacznie mniej popularna od techniki bezpośredniej produkcji, dysproporcje między tymi dwiema dziedzinami techniki narastają co oczywiście musi hamować ogólny postęp.

W świecie znane są setki asortymentów maszyn i urządzeń do pracy biurowej, u nas — zaledwie kilkanaście i to najbardziej prymitywnych. Produkujemy jedynie ręczne maszyny do liczenia, kserografy, ręczne powielacze spirytusowe, światłokopiarki. Zwykle maszyny do pisania — wytwarzane u nas masowo — były przed wojną, zaczęły ponownie produkować dopiero w roku przyszedł; na każde 100 pracowników urzędowych jest ich u nas przeszło dwukrotnie mniej, niż w wysoko uprzemysłowionych krajach, choć tam tekstów drukowanych już się nie przepisuje, ale odbija na różnego typu urządzeniach. Nawet do niszczenia dokumentów używa się dziś w tamtych krajach pomysłowych aparatów. A co dopiero mówić o różnego rodzaju dyktafonach, sprawnych kopiarkach, maszynach kalkulacyjnych, maszynach do fakturowania, oświetlania i zamiatania kopert itd. itd.

Dobrze się więc stało, że Ośrodek Postępu Technicznego KNIIT zorganizował wystawę, na której przedstawiono ponad setkę tego rodzaju eksponatów produkcji zagranicznej i krajowej. Wystawę zorganizowano w związku z konferencją na temat racjonalnej gospodarki kadrami inżyniersko-technicznymi i dlatego zgromadzone na niej głównie takie urządzenia organizacyjno-techniczne, które są bardzo przydatne w pracy inżynierów (a zwłaszcza projektantów), a więc różnego rodzaju powielarki i kopiarki, maszyny do liczenia i kosztorysowania, maszyny do opracowywania informacji itd. Jak bowiem wiadomo — również nasi inżynierowie poważną część czasu pracy muszą przeznaczać na czynności, które z powodzeniem dają się zmechanizować — a o stratach gospodarczych z tego tytułu nie trzeba chyba nikogo przekonywać.

W tej sytuacji dość skromna jest, ale wymowna wystawa OPT zasługująca na uznanie, a idea szybkiego postępu technicznego również w pracach biurowych — na jak najszerzą popularyzację.

(8)

Ewidencja gruntów a księgi wieczyste

PATRYCY DZIURZYŃSKI

MINISTERSTWO Sprawiedliwości opracowało projekty przepisów dotyczących ksiąg wieczystych. Projektowane przepisy utrzymują w zasadzie dotychczasową formalną stronę ksiąg wie-

czystych, wprowadzając większe zmiany przy rejonizacji ksiąg publicznych. Na razie nie przewiduje się powszechności ksiąg wieczystych, lecz tylko obowiązek zgłaszania zmian do już istniejących.

Tymczasem pogłębia się chaos w stosunkach własności. Zarządzenie czterech ministrów z 1956 r. zezwoliło na podział w drodze administracyjnej, bez formy prawnej przepisanej, gruntów przeprowadzonych na podstawie faktycznych działań spadkowych lub faktycznych działań rodzinnych. Wprawdzie zarządzenie z 13.VI.1960 r. ustaliło, że zmiany w ewidencji gruntów mogą być dokonywane tylko na podstawie aktów urzędowych przeniesienia własności, w szczególności notarialnych i sądowych, lecz utrzymać w mocy dokonane podziały gruntów w drodze administracyjnej do czasu przedłożenia dowodów przeniesienia własności (w terminie przedłożonym do 31.XII.1970 r.). Po wejściu w życie ustawy z 1963 r. o ograniczeniu podziału gospodarstw rolnych wzrósł także nieformalny obrót ziemią. Wskutek tego stan własności ujawnił się w księgach wieczystych stał się jeszcze bar-

dziej niezgodny z rzeczywistym stanem na gruncie.

W ciągu tego okresu administracja rolna przygotowała dowody pomiarowe wykazujące granice działek gruntowych, ich obszar, rodzaj użytków i klasę gleboznawczą gruntów oraz osoby użytkujące te grunty. Na podstawie tych dowodów założono ewidencje gruntów w powiatowych biurach geodezji i urzędach rolnych. Ewidencja, ta wraz z przygotowanymi mapami glebowo-rolniczymi, jest dostępna do wykorzystania przez wszystkich zainteresowanych.

Znaczenie ewidencji gruntów dla życia gospodarczego stale wzrasta. Dane ewidencyjne są niezbędne przy planowaniu przestrzennym i gospodarczym, przy przeznaczaniu gruntów na rozmaite cele, dla wyznaczenia szeregu ustaw (o ograniczeniu podziału gospodarstw rolnych, o przejmowaniu gruntów na własność państwa i przyswajaniu rent, wyznaczaniu terenów budowlanych, scalaniu gruntów itp.). Ewidencja gruntów zaspokaja te żada-

nia samostannie, bez powiązania z inną instytucją.

Tymczasem znaczenie ksiąg wieczystych dla życia gospodarczego stale maleje. Pomijając brak ich powszechności, zmniejszeniu uległo zwłaszcza znaczenie hipoteki i zabezpieczenie spłaty wierzytelności z wartości nieruchomości. (To zabezpieczenie było uzasadnieniem wprowadzenia ksiąg wieczystych w ustroju kapitalistycznym). Znaczenie hipoteki zderzało się z znaczeniem przepisów o ograniczeniu podziału gospodarstw. Ponadto księgi wieczyste nie mogą istnieć bez ewidencji gruntów.

St. Rudnicki uzasadnia w „Nowym Prawie” prowadzenie ksiąg wieczystych tym, że ich funkcja w obecnych warunkach społeczno-gospodarczych polega głównie na formalnym ustalaniu (rejestracji) stanu prawnego, przeobrażeniu indywidualnej własności, a nie na ułatwieniu obrotu i alienacji renty gruntowej.

Ewidencja gruntów zawiera dane ksiąg wieczystych odnoszące się do położenia gruntów i osób właścicieli. Nie zawiera natomiast wykazywania ograniczonych praw rzeczowych.

Ewidencja jednak może nie tylko rejestrować własność, ale też prowadzić kontrolę zmian w użytkowaniu gruntów w wyniku nieformalnego obrotu. Na podstawie ewidencji gruntów prezydium gromadzień rad narodowych wymierzają corocznie podatek gruntowy i w razie zmian użytkowników, w szczególności śmierci właścicieli, muszą doręczać wymiary sprządekobiercom. PCRN o zmianach tych zawiadamia powiatowe biura geodezji i urzędów rolnych. Państwowe biura notarialne posiadające księgi wieczyste nie mogą obecnie sporządzać aktu notarialnego sprzedaży części gospodarstwa bez pisemnego oświadczenia powiatowego biura geodezji i urzędów rolnych.

Ewidencja gruntów może więc spełniać wszystkie zadania spoczywające na księgach wieczystych. Uwidocznienie w ewidencji ograniczonych praw rzeczowych zależy tylko od wydania odpowiedniego przepisu. Nawet rejonizacja ksiąg publicznych może być powierzona ewidencji gruntów. Wymagałoby to jednak podniesienia części pracowników administracji państwowej do rangi prawnej pracowników państwowych biur notarialnych.

Ewidencja gruntów mogłaby więc przejąć również funkcje ksiąg wieczystych. Zasadniczym warunkiem tego przejęcia jest, by ewidencja gruntów ustalała także stan własności. (Przy zakładaniu ewidencji gruntów pominięto tę sprawę. Wykazano tylko aktualnych użytkowników, bez badania przedkładania dowodów własności, czy uzgadniania z treścią ksiąg wieczystych). Obecnie można te dodatkowe prace uzupełnić. W razie większych trudności można zastanowić się nad radykalnym i uproszczonym sposobem ustalenia własności. (Można np. wydać przepis, że ustalony i podany wszystkim mieszkańcom wsi do wglądu stan użytkowania gruntów według ewidencji gruntów zostanie uznany za prawny stan własności, jeżeli zainteresowani nie złożą w określonym czasie sprzeciwu). Wydaje się, że poruszone sprawy ze względu na ich wagę zasługują na szerszą dyskusję.

9) Projekty te omówił St. Rudnicki w „Nowym Prawie” (nr 12/1968) w artykule pt. „Nowy projekt o księgach wieczystych”.

W NUMERZE 3 (905) „Życia Gospodarczego” ukazał się obszerny artykuł W. Dudańskiego i A. Góralskiego o problemie organizacji handlu zagranicznego. Autorzy słusznie podkreślają potrzebę wprowadzenia ścisłej więzi pomiędzy producentem, eksporterem i importerem, wytykając szereg braków w tej dziedzinie, zmniejszających efektywność gospodarowania — zwłaszcza w dłuższym okresie. Przyczyny niezadowalającego stanu rzeczy w zakresie powiązań handlu zagranicznego upatrują autorzy w istniejącej organizacji handlu zagranicznego, a mianowicie w istnieniu „bifuracji” w formie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — oddzielającego jakoby skutecznie producenta od rynku zagranicznego.

Istotą tego „bifuracji” stanowi — zdaniem autorów — to, że przedsiębiorstwo handlu zagranicznego działające jako kupiec na rachunek własny, będąc jednocześnie organizacją niezależną od przemysłu. Tak więc brakuje we współpracy przemysłu z handlem zagranicznym kłada autorzy na karb niewłaściwych form prawnoprawniczych. Czy tak jest w istocie? Generalizowanie teorii przeliczy fakt, że w ocenianym przez autorów systemie ekonomicznym — „Polska” eksport i import odbywa się za pośrednictwem centrali handlu zagranicznego „Ciech” (Biuro Produktów Farmaceutycznych), będącej formalnie kupcem na rachunek własny i podległej Ministerstwu Handlu Zagranicznego. Nie wdając się w ocenę, czy taka właśnie forma prawnoprawnicza jest w tym przypadku najlepsza, trzeba stwierdzić, że stosunki pomiędzy Polską a Biurem Produktów Farmaceutycznych „Ciech” układają się w ramach przeprowadzania eksportu i importu. W tym zakresie nie ma wątpliwości, że stosunek ten jest w rzeczywistości stosunkiem między przedsiębiorstwem a przedsiębiorstwem, a nie między przedsiębiorstwem a państwem. W tym zakresie nie ma wątpliwości, że stosunek ten jest w rzeczywistości stosunkiem między przedsiębiorstwem a przedsiębiorstwem, a nie między przedsiębiorstwem a państwem.

Jaka jest treść istniejących obecnie powszechnie powiązań ekonomicznych przemysłu — handlu zagranicznego? W eksporcie producent zbywa towary centrali handlu zagranicznego po określonej cenie krajowej (zwycię fabrycznej), w zasadzie takiej samej jak przy sprzedaży „na kraj”. Od strony ekonomicznej producent nie jest więc zainteresowany eksportem, gdyż produkcja eksportowa jest zwykle bardziej kłopotliwa niż produkcja na potrzeby krajowe. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zbywa zakupione towary odbiorcom zagranicznym za waluty zagraniczne, które bank przelicza następnie na złote po kursie oficjalnym. Różnicę (z reguły ujemną) pomiędzy ceną zakupu powiększoną o marżę eksportową a przeliczoną na złote ceną sprzedaży pokrywa w sposób automatyczny budżet państwa. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego jest więc w tej sytuacji nie tyle kupcem na rachunek własny, ile agentem działającym na rachunek skarbu państwa. Jedynym wynikiem przedsiębiorstwa jest na uzyskiwanym z eksportu jest różnica pomiędzy ustaloną marżą a faktycznymi kosztami handlowymi. Wynik ten jest jednak wielkością zupełnie marginalną i bardzo często dość przypadkową (w naszym systemie finansowym marża handlowa służy w zasadzie na pokrycie kosztów, nie jest natomiast źródłem akumulacji). Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego nie jest więc również zainteresowane finansowo wynikami eksportu. Wszystko to spowodowane jest niemożnością posługiwania się kryterium wyników ekonomicznych (zysku) w warunkach istniejącego aktualnie układu cen krajowych oraz kursów walut zagranicznych.

Eksperyment Polfa-Ciech wymagał stworzenia dość skomplikowanych barier w formie różnego rodzaju dodatkowych rozliczeń z budżetem, oddziałujących ten organizm ekonomiczny od reszty gospodarki. Aby choć częściowo zaradzić temu stanowi rzeczy prowadzono od szeregu lat kalkulacyjny rachunek ekonomiczny, mający dawać podstawę do podejmowania racjonalnych decyzji eksportowych, a w 1966 r. objęło część eksportu systemem nagradzania za efektywność (uchwała RM nr 149/66). System nagradzania za efektywność eksportu, oparty na kryterium „zysku kalkulacyjnego” oddziałuje jednak jedynie na wynagrodzenie pracowników a nie na fundusze przedsiębiorstwa, jest więc raczej instrumentem bieżącej a nie rozwojowej polityki gospodarczej przedsiębiorstwa.

W uchwale V Zjazdu PZPR znajdujemy wytyczne w sprawie powiązań wyników ekonomicznych producentów z wynikami handlu zagranicznego. Prace nad realizacją tych wytycznych są w chwili obecnej poważnie zaawansowane.

Z chwilą wprowadzenia nowego systemu finansowego do rozliczeń przemysłu z handlem zagranicznym — zaistnieją prawdopodobnie warunki do współpracy przemysłu z handlem zagranicznym podobne jak w systemie Polfa-Ciech.

Analogiczna sytuacja istnieje obecnie w imporcie. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego przekazuje do budżetu państwa całą różnicę pomiędzy ceną dewizową przeliczoną na złote po kursie oficjalnym a krajową ceną zbytu po potrąceniu marży. Wynik ekonomiczny transakcji importowej znajduje więc odzwierciedlenie wprost w budżecie

Problem organizacyjny czy ekonomiczny?

JERZY GŁOWACKI

państwa a nie w przedsiębiorstwie. Odbiorca krajowy nie może natomiast podejmować racjonalnych decyzji w przedmiocie rozmiarów i struktury asortymentowej importu, substytucji towarów importowanych lub podjęcia produkcji antymportowej — gdyż brak jest kryteriów w formie właściwych cen i realnych kursów. Problem ten powinien być również rozwiązany generalnie w ramach przygotowywanego obecnie nowego systemu finansowego powiązanego z nowym systemem cen.

Wydaje się więc, że właściwym remedium na istniejącą sprzeczność pomiędzy producentem a eksporterem i importerem są racjonalne powiązania ekonomiczne tych partnerów. Powiązania te mogą mieć różne formy prawnoprawnicze (nie wyłączając przekazywania organizacji przemysłowej uprawnień w zakresie eksportu i importu), ich nieodłączną treścią musi być jednak więź ekonomiczna, wyrażająca się tym, że zarówno producent jak i eksporter i importer zainteresowani będą finansowo w realizacji celów ekonomicznych zgodnych z preferencjami planu centralnego.

Samo przesunięcie uprawnień w zakresie handlu zagranicznego do przemysłu w istniejącej obecnie sytuacji nie może przynieść poważniejszych rezultatów gospodarczych, poza zmianą stosunków personalnych oraz doradczymi, a drobnymi na ogół usprawnieniami.

Autorzy postulują zorganizowanie komórki (biur branżowych) handlu zagranicznego przy zjednoczeniach. Można mieć poważne wątpliwości, czy — wobec postępującego w świecie procesu integracji branż — właśnie zjednoczenia są we wszystkich przypadkach tym właściwszym szczeblem do przejęcia uprawnień handlu zagranicznego — ale to osobny problem. Jest oczywiste, że nawet przy pełnej integracji z aparatem zjednoczenia — komórka handlu zagranicznego musi być jednostką wydziałową, działającą na własny rachunek, co wiąże się z rozliczeniami dewizowymi, umieszczeniem odpowiedzialności itp. Zwykle więc byłoby to jednak odrębne przedsiębiorstwo podległe Zjednoczeniu, a nie integralną część aparatu Zjednoczenia.

Zbliżenie jednostki handlu zagranicznego do producentów byłoby dość pozorne, gdyż poza systemem nagród, za efektywność (który notabene obejmuje w zasadzie tylko przemysł przetwórczy) nie działają żadne bodźce na wzrost produkcji eksportowej. Z drugiej strony w bardzo wielu przypadkach występuje skłonność do powiększenia importu (gdyż w większości przypad-

ków opłaca się substytuować robotniczym importem).

Należy tutaj zdać sobie sprawę z pewnej ważnej prawidłowości, występującej w naszym handlu zagranicznym: z jednej strony z chronicznego braku masy towarowej na eksport, a z drugiej — z zapotrzebowania na import przewyższającego nasze możliwości płatnicze.

W tej sytuacji Zjednoczeniu przypadłaby dość niewdzięczna rola egzekutora eksportu i „przykrawacza” importu.

Autorzy zarzucają personelowi naszych central handlu zagranicznego, że nie dorównuje pracownikom działów sprzedaży firm zagranicznych. Pracownicy tych firm to „wysokiej klasy fachowcy z długoletnią na ogół praktyką i gruntowną znajomością zagadnień produkcji”, podczas gdy personel naszych central „nie reprezentuje nawet w drobnym stopniu tej klasy, bo reprezentować jej nie może, rozproszony w gąszczu różnorodnych zagadnień, dotyczących różnych problemów, a często nie mających nic wspólnego ani z techniką produkcji ani z efektywnością obrotów”.

Jednym słowem personel central należałoby wymienić względnie poddać gruntownej reedukacji, a warunki po temu miałyby powstać po przekazaniu uprawnień handlu zagranicznego do zjednoczeń. Zachodzi pytanie, skąd zjednoczenia mają nagle wziąć tylu wysoko wykwalifikowanych fachowców? Przecież jedynie realne jest przejęcie przynajmniej większości istniejącego personelu central. Zawód kupca zagranicznego wymaga wielu lat nauki, znajomości języków obcych i sporej dozy talentu. Nie ma tu mowy o prostym i szybkim przekwalifikowaniu najlepszych nawet fachowców z przemysłu na pracowników handlu zagranicznego. Pomijając niesłusność i niedopuszczalność generalnej oceny pracowników central handlu zagranicznego w przedstawionym wyżej ujęciu (można by przytoczyć wiele przykładów świadczących o czymś zupełnie odwrotnym) — należałoby wobec tego postulat Autorów w sprawie kwalifikacji personelu odnieść do dalekiej doś przyszłości.

Przypatrzmy się teraz całemu zagadnieniu z nieco szerszym „modelowym” punktu widzenia.

Trzeba podkreślić, że istniejący układ stosunków przemysłu — handlu zagranicznym jest funkcją, istniejącą u nas systemu planowania i zarządzania oraz systemu finansowo-walutowego — mówiąc zaś ogólniej — całego systemu kierowania gospodarką. Funkcją tego systemu jest również prawnoprawnicza struk-

tura naszego handlu zagranicznego. Generalna krytyka tej struktury powinna więc być prowadzona równolegle z krytyką istniejącego systemu kierowania.

Jak wiadomo, nasz dotychczasowy system kierowania gospodarką opiera się na silnej centralizacji. Jednym z najważniejszych czynników limitujących wzrost naszej gospodarki jest bilans płatniczy, nie więc dziwnego, że w ramach systemu scentralizowanego został położony właśnie szczególny nacisk na centralizację handlu zagranicznego. Przy braku uformowanych narzędzi kierowania pośredniego, zapewniających zgodność decyzji podejmowanych na szczeblu przedsiębiorstw lub zjednoczeń z preferencjami planu centralnego — decentralizacja handlu zagranicznego na szerszą skalę byłaby nie do pomyślenia, gdyż mogłaby przynieść wręcz katastrofalne skutki dla gospodarki. A że istniejący scentralizowany system organizacji handlu zagranicznego mimo wszystko zdał egzamin, świadczy dynamika wzrostu obrotów. W przemysle przetwórczym (maszyn i urządzeń, artykułów powszechnego użytku) eksport wzrósł na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci przeszło pięciokrotnie. Czy taki sukces mógłby nastąpić, gdyby organizacja była sprzeczna z modelem gospodarczym?

Rzecz jasna, model kierowania gospodarką mógłby do przyjęcia wieczoraj, nie musi być dobry jutro — zwłaszcza w warunkach szybkich jakościowych zmian w naszej gospodarce. Za zmianami tymi pójść muszą zmiany w systemie prawnoprawniczym handlu zagranicznego. Ponieważ zmiany naszego modelu gospodarczego pójda, zgodnie z uchwale V Zjazdu PZPR, w kierunku rozszerzenia form kierowania pośredniego, formy organizacyjne handlu zagranicznego powinny iść w kierunku decentralizacji. Zmiany form organizacyjnych traktować jednak trzeba jako proces postępujący w ślad za zmianami modelowymi, a nie jako jednorazowe podjęcie administracyjne. Konieczne jest przy tym zachowanie kolejności zmian: wpraw reformy systemu planowania i zarządzania w handlu zagranicznym (wyrażającą się m.in. ograniczeniem dyktanda w kształcie planu, wprowadzeniem długoterminnych horyzontów finansowych i zysku jako kryterium podejmowania decyzji) — następnie dopiero generalne dostosowanie form prawnoprawniczych do nowych warunków.

Po wprowadzeniu w życie form pośredniego kierowania gospodarką zaistnieć mogą dopiero warunki do

masowego przekazania uprawnień handlu zagranicznego do przemysłu. Dotyczyć to może przede wszystkim przemysłu przetwórczego (poza drobnym asortymentem) — co notabene pokrywa się z wnioskami Autorów omawianego artykułu.

Co jednak można zrobić już teraz, w istniejącym systemie kierowania gospodarką, dla poprawy stosunków przemysłu — handlu zagranicznym? Wydaje się, że dość dużo.

Nie trzeba na przykład kurczowo trzymać się skostniałej, a dość iluzorycznej formy centrali, w której kupca na rachunek własny.

Wydaje się, że można propagować przejście niektórych przedsiębiorstw handlu zagranicznego lub poszczególnych biur branżowych na formę komisarza lub agenta. Komisarz to kupiec, który sprzedaje towary we własnym imieniu lecz na rachunek dostawcy (komitenta) — w tym przypadku przedsiębiorstwa produkcyjnego; agent natomiast sprzedaje towary zarówno na rachunek jak i w imieniu dostawcy. Zarówno komisarz jak i agent utrzymują się z prowizji, która może być różnicowana w zależności od wysokości uzyskanej ceny. Forma komisarza lub agenta silnie wiąże przedsiębiorstwo handlu zagranicznego z przemysłem, gdyż zmusza przedsiębiorstwa produkcyjne do ustalania umownych cen dewizowych i do bezpośredniego zainteresowania się całą transakcją. Zapasy towarów na eksport obciążają producenta a przedsiębiorstwo handlu zagranicznego pełni właściwie tylko funkcje usługowe. Oczywiście pełne korzyści z wprowadzenia formy komisarza lub agenta mogą być osiągnięte po likwidacji automatyzmu różnic budżetowych (czyli prowadzeniu handlu na rachunek budżetu państwa) i przeniesieniu faktycznych wyników transakcji eksportowych do przedsiębiorstwa-dostawcy.

Inną pożyteczną formą prawnoprawniczą handlu zagranicznego może być spółka organizacji przemysłowych z organizacjami handlu zagranicznego, przy ewentualnym udziale banków. Można tu nadmienić, że istnieje poważnie zaawansowany projekt przekształcenia „Ciech” w taką właśnie spółkę.

Forma nie powodująca zmian prawnoprawniczych a bardzo zbliżająca producenta do eksportera jest przekazywanie niektórych czynności akwizycyjnych i manipulacyjnych dostawcom towaru. Forma ta, która dała już bardzo dobre wyniki nie jest, jak dotąd, dostatecznie rozpowszechniona i wykorzystana.

Trzeba by tam, gdzie to możliwe uelastycznić planowanie obrotów, m.in. wprowadzając planowanie w oparciu o salda eksportu i importu i wiążąc poprawę gospodarności w tym zakresie z określonymi korzyściami finansowymi dla przedsiębiorstwa i pracowników.

Należałoby również doskonalić i rozszerzać system nagradzania za efektywność eksportu, który jest wypróbowaną formą poprawy współpracy przemysłu z handlem zagranicznym. Należałoby chyba powrócić do zagadnienia udziału pracowników zjednoczeń w nagrodach za efektywność eksportu — zwłaszcza tam, gdzie udział zjednoczenia w organizacji produkcji eksportowej jest decydujący.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PRZESTĘPSTWA SPOWODOWANE OCZEKIWANIEM NA REDZIE

W myśl umowy czarterowej, zawartej z armatorem przez Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego N, okres oczekiwania na redzie na jego doprowadzenie do miejsca postępu na nabrzeżu w porcie, gdzie miało dokonać wyładunku (załadunku), miał być zaliczony do czasu przeładunku, według którego m. in. ustalono należność armatora z tytułu świadczenia usług przewozu.

Wobec tego, że przestępstwa związane z jego oczekiwaniami na redzie na doprowadzenie do nabrzeża wyniosły 17 godzin i 3 minuty i należność armatora z tego tytułu musiała pokryć Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego, Przedsiębiorstwo to wystąpiło przeciwko Zarządowi Portu na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zwrotu wypłaconej armatorowi sumy.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła od pozwanego Zarządu Portu tylko kwotę 167,38 zł uznając, że odpowiada on tylko za przekroczenie dozwolonego czasu wyładunku o 12 minut. Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając sprawę na skutek odwołania PHZ orzeczenie OKA zatwierdziła.

Od orzeczenia GKA została wniesiona rewizja nadzwyczajna przez Centralę Rolniczą Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. W rewizji tej zarzucono, że GKA niesłusznie zwolniła Zarząd Portu od odpowiedzialności za spowodowanie przestępstwa w okresie oczekiwania na redzie na miejsce przy nabrzeżu, rezygnując z udowodnienia przez Zarząd Portu dochodzących należności staranności przy wykonywaniu czynności w zakresie przydzielenia miejsca statkowi w porcie i wykonania umowy przeładunku.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając w wyroku z dnia 6 kwietnia 1968 r. nr B0-1390/68 następujący pogląd prawny:

W świetle obowiązujących przepisów Zarząd Portu odpowiada na przestępstwo statku powstałe wskutek niedotrzymania norm przeładunkowych, nie odpowiada zaś za przestępstwo w okresie oczekiwania statku na redzie na miejsce przy nabrzeżu, chyba że przestępstwo ten nastąpiło z wykazanej winy Zarządu Portu.

W uzasadnieniu swego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Jak wynika z wyjaśnień stron, umowa czarterowa zawarta przez PHZ z armatorem, która przewidywała wliczenie do czasu przeładunku czasu oczekiwania statku na doprowadzenie do miejsca postępu w porcie, nie była znana Zarządowi Portu i nie wiązała go, Zarząd Portu bowiem zobowiązał się do wykonania przeładunku na warunkach zlecenia Przedsiębiorstwa C. Hartwig, także pozwanego w sporze, przewidującego ratę wyładunku 1600 t na dobę, obliczoną od dnia notisu o gotowości statku do załadunku. Brak jest więc podstaw do przyjęcia odpowiedzialności Zarządu Portu za przestępstwo statku, należne armatorowi na podstawie umowy z PHZ w czasie przed złożeniem notisu o gotowości statku. Ustalenia dokonane przez OKA i GKA nie dają podstawy do przyjęcia, że stanowią one istotne naruszenie przepisów zarządzenia nr 147 Ministra Żeglugi z 31.XII.1963 r. w sprawie regulaminu współpracy instytucji i przedsiębiorstw załadunkowych przy przeładunku towarów przez polskie porty morskie.

§ 4 pkt b cyt. regulaminu mówi bowiem o odpowiedzialności zarządy portu za przestępstwo statku powstałe wskutek niedotrzymania norm przeładunkowych, a nie za oczekiwanie statku na redzie. Obowiązki Zarządu Portu w zakresie przydzielenia miejsca dla obsługi statku w porcie wynikają z § 18 cyt. regulaminu i w sprawie brak podstaw do przyjęcia, że oczekiwanie na przydzielenie miejsca obsługi statku w porcie nastąpiło z winy Zarządu Portu, stwarzając jego odpowiedzialność z art. 415 k.c.

Zespół Rewizyjny GKA nie podzielił również stanowiska zawartego w rewizji nadzwyczajnej, że GKA i OKA orzekając w sprawie, powinny żądać przedłożenia przez Zarząd Portu dowodów wskazujących na zachowanie należytej staranności przy zapewnieniu statkowi miejsca obsługi w porcie. Niezależnie bowiem od merytorycznej niesłusztosności zarzutów PHZ, o czym była poprzednio mowa, orzekające komisje arbitrażowe — oceniając obowiązki stron — ich postępowanie, nie były krepowane w doborze środków dowodowych i w ich ocenie.

W danym przypadku oparto się na wyjaśnieniach stron co do treści protokołów z narad dyspozytorskich, które nie zawierały danych świadczących o niezachowaniu przez Zarząd Portu staranności przy przydzieleniu miejsca obsługi statku w porcie. Zespół Rewizyjny GKA nie dopatrzył się w sposobie prowadzenia przez orzekające komisje postępowania dowodowego i w dokonanej ocenie materiałów istotnego naruszenia prawa i rewizję nadzwyczajną oddalił.

DOKONCZENIE NA STR. 10

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 15 (917) — 13.IV.1968 r.

„WIADOMOŚCI STATYSTYCZNE” Nr 3/69

Ostatni, 3/1969 nr organu GUS „Wiadomości Statystyczne”, przynosi szereg interesujących pozycji, z których choć część warto tu odnotować. Numer otwiera artykuł A. Jeżowa — „O nowych pracach statystyków radzieckich”. Jest to ciekawa informacja na temat wielu badań prowadzonych obecnie w ZSRR.

Dalej Tadeusz Kania omawia „Niektóre elementy statystyczne” oceny miejsca Polski w świecie”. Owe przedstawione przez autora w liczbach komponenty rozwoju gospodarczego naszego kraju w skali międzynarodowej, to: terytorium i ludność (Polskę cechuje dziś m. in. młodzieżowa struktura wieku i wysoka aktywność zawodowa ludności), zmiany struktury społeczno-gospodarczej (przeszliśmy z grupy III, tj. krajów rolniczo-przemysłowych, do grupy II, tj. krajów przemysłowo-rolniczych, podczas gdy np. NRD i Czechosłowacja znajdują się już w grupie I — tj. krajów wysoko uprzemysłowionych), dochód na osobę (należymy tu do krajów o średnim poziomie), tempo rozwoju przemysłu (jedno z porównań: w latach 1950—1957 opóźnienie Polski w produkcji stali na 1 mieszkańca w stosunku do Anglii zmalało z 62 do 17 lat, a w stosunku do NRF z 51 do 29 lat), rozwój rolnictwa (tu cechuje nas stosunkowo duży udział produkcji roślinnej w stosunku do zwierzęcej, przy wyjątkowo dużym pogłowie koni, stosunkowo niskim jeszcze zużyciu nawozów i niskim wyposażeniu mechanicznym), transportu, handlu zagranicznego (którego obroty w stosunku do aktualnego stopnia rozwoju gospodarki są u nas jeszcze niskie), warunki kulturalne i socjalno-bytowe (stosunkowo trudne warunki mieszkaniowe, ale poziomem spożycia żywności nie ustępujemy krajom o wysokim standardzie).

Z kolei Krystyna Mielchowska przedstawia wyniki seminarium dyskusyjnego — na temat społecznego funduszu spożycia i konsumpcji społecznej — zorganizowanego przez Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych (gdzie autorka była referentem, a koreferentem m. in. prof. dr Zofia Morecka). Choć zagadnienia tzw. spożycia społecznego

są dla nas bardzo istotne — wciąż brak u nas systematycznych badań obejmujących całość świadczeń społecznych a więc i brak pełnego ich obrazu. Społeczny fundusz spożycia (lub „fundusz spożycia społecznego”) został zdefiniowany jako „suma środków (pieniężnych i w naturze) przekazanych ludności (gospodarstwom domowym) za pośrednictwem budżetu państwa, u społecznych przedsiębiorstw oraz organizacji społecznych na zasadzie bezekwiwalentności”, a więc nie wchodzi tu np. wynagrodzenia za pracę, ale: dochody pieniężne ludności ze społecznego funduszu spożycia (zasiłki, renty, stypendia itp.) oraz dobra materialne i usługi niematerialne przekazane ludności bezpłatnie. Konsumpcja tych dóbr i usług — summa społeczna (zwana kiedyś „spożyciem zbiorowym”), odpowiadająca niepieniężnej części społecznego funduszu spożycia. Powstałe tu jednak problemy rozgarnięcia działalności polegającej na bezopłatnej obsłudze ludności (nieodpłatne całkowicie lub częściowo usługi mieszkaniowe, szkolnictwo, kultura i sztuka, ochrona zdrowia, opieka społeczna, sport, turystyka i wczasy) od działalności skierowanej na zaspokojenie potrzeb ogólnospołecznych i ogólnoparastwowych (usługi administracji, wymiaru sprawiedliwości, obrony narodowej, finansowe, instytucji naukowych). Z uwagi na różnice poglądów uznano za celowe obliczenie społecznego funduszu spożycia w 2 głównych wariantach: wąskim (tylko pierwsza z w/w grup usług) oraz szerokim (obie grupy). Niemniej nadal szereg bardziej szczegółowych spraw (co kiedyś liść, według jakich kosztów czy cen itd.) jest dyskusyjny, dla różnych celów obliczeń. Postulaty i wnioski z omawianej dyskusji stanowią jednak duży krok naprzód w badaniach tego tak istotnego dla nas zagadnienia.

W tym samym numerze Zbigniew Smolński występuje „O prawidłowej interpretacji współzależności reprodukcyjności” temat: to dziś bardzo aktualny wobec szybkiego ostatnio spadku płodności kobiet w Polsce i wynikającego stąd zagrożenia przyrostu ludności (którym to zagadnieniem zajmujemy się osobno w najbliższym czasie). Wobec tego szerokie wyjaśnienie przez autora takich pojęć jak współczynnik dzietności, współczynnik reprodukcyjności brutto i netto, współczynnik płodności itd. — pozwala na ściślejsze precyzowanie i unikanie nieporozumień w tych tak ważnych dla nas badaniach i sporach.

Ciekawy temat, który omawia Andrzej Łaszczyński, to „Koncepcja wskaźnika poziomu życia ludności”. Jest to bardzo szeroki opis i ocena różnych konstrukcji syntetycznych wskaźników poziomu życia ludności, mających olbrzymie znaczenie w porównaniach międzynarodowych. Sprawa to skomplikowana, syntetyczny wskaźnik musi przebiegać objąć równocześnie poziom zaspokojenia potrzeb fizycznych, społeczno-kulturalnych oraz wyższego rzędu. Skonstruowanie wskaźnika uwzględniającego obiektywnie wszystkie te mierniki jest bardzo trudne, ale możliwe.

Dalej Teresa Kordas pisze „O potrzebie badań wpływu postępu technicznego na zmiany w strukturze zatrudnienia”. Potrzeba ta wynika się z konieczności ulepszenia długofalowego planowania kierunków średniego i wyższego kształcenia fachowych kadr. Autorka omawia cele i zakres takich badań oraz pewne istniejące już możliwości użytkowania w tej dziedzinie dotychczasowych badań statystycznych. Ciekawy jest tu opis eksperymentalnych badań przeprowadzonych na mniejszą skalę przez Wyższą Szkołę Nauk Społecznych; niezbędny jest dalszy rozwój takich badań jeśli przygotowanie kwalifikowanych kadr ma odpowiadać przyszłym potrzebom gospodarki.

Dość zaskakujące są wnioski, do jakich dochodził Jacek Bobiński w artykule „Reformulacja oświaty i kultury”. Autor podkreśla potrzebę podważenia poziomu oświaty i kultury w poszczególnych województwach kraju. I tak gdy chodzi o

poziom oświaty (mierzonej odsetkiem osób i pracowników z wyższym i średnim wykształceniem) można wyróżnić u nas grupy województw o wskaźnikach: najwyższych (warszawskie i gdańskie), wysokich (krakowskie, szczecińskie, wrocławskie), stosunkowo niskich (poznańskie, łódzkie, katowickie, koszalińskie, bydgoskie) oraz najniższych (lubelskie, rzeszowskie, zielonogórskie, olsztyńskie, opolskie, białostockie, kieleckie). Brak tu korelacji ze stopniem uprzemysłowienia i urbanizacji (niska pozycja katowickiego). Podobny brak ścisłej zależności notujemy przy porównaniu poziomu kultury (mierzonego czytelnictwem gazet i czasopism, liczbą miejsc w kinach i radiobonach oraz tomów w bibliotekach powiatowych). Tu najwyższą pozycję mają województwa: szczecińskie, gdańskie, koszalińskie i katowickie; wyższą od średniej — opolskie, wrocławskie, warszawskie, zielonogórskie, olsztyńskie i bydgoskie, niższą od średniej — poznańskie, łódzkie, krakowskie, a najniższą — lubelskie, rzeszowskie, białostockie, kieleckie. Charakterystyczna jest wysoka pozycja ziem zachodnich i północnych, a niska — woj. krakowskiego. W sumie — czynnikami skorelowanym z poziomem oświaty i kultury, jest nie poziom uprzemysłowienia czy odsetek ludności miejskiej, ale raczej gęstość miast średniej wielkości i odsetek ludności w młodszych grupach wieku.

W tym samym numerze „Wiadomości Statystycznych” piszą jeszcze m. in.:

Teresa Dłuska — „Tematyka i niektóre problemy metodologiczne powszechnego spisu ludności w 1976 r.”

Tadeusz Walczak — „Rok pracy elektrycznej maszyn cyfrowych w GUS”.

Julian Jacek — „Niektóre zagadnienia zaopiniowania kadr przez traktory”.

— Józef Żegliński — „Wyniki badań statystycznych plac i zarobków publikowane przez GUS w latach 1918—1939”.

(WBG)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

WPROWADZANIE I OCENA EKSPERYMENTÓW GOSPODARCZYCH

Rada Ministrów uchwałą nr 46 z dnia 28 lutego 1969 r. (Monitor Polski Nr 10, poz. 93) określiła zasady i tryb wprowadzania oraz oceny eksperymentów gospodarczych w przedsiębiorstwach państwowych, w przedsiębiorstwach w innych jednostkach, podejmowanych celem doświadczenia sprawności projektowanych w przyszłości zmian w obowiązującym systemie planowania i zarządzania.

Nie są eksperymentami gospodarczymi w rozumieniu uchwały ustalone dla poszczególnych przedsiębiorstw, w obowiązującym trybie, szczególne działania, uwzględniające ich specyfikę gospodarczą, organizacyjną itp.

Z inicjatywą wprowadzenia eksperymentu gospodarczego mogą występować do właściwego ministra naczelne, centralne i terenowe organy administracji państwowej, przedsiębiorstwa oraz organizacje społeczne, polityczne i zawodowe, jak również samorządy robotnicze.

Z wnioskiem o wprowadzenie eksperymentu gospodarczego występuje właściwy minister, który przedstawia go do opinii Przewodniczącemu Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Ministrowi Finansów, Przewodniczącemu Komitetu Pracy i Płac, zarządcy głównemu właściwego branżowego związku zawodowego, a ponadto innym właściwym organom, których zakres działania dotyczy problematyki eksperymentu. Jednocześnie wniosek ten zostaje przesłany Prezesowi Komisji Organizacji Zarządzania do wiadomości.

Wprowadzenie eksperymentu następuje w drodze zarządzenia Prezesa Rady Ministrów, które określa zarządzący zasady i zakres eksperymentu oraz czas jego trwania.

Do ministra, któremu podlega lub który nadzoruje przedsiębiorstwo eksperymentujące, należy nadzór nad przebiegiem eksperymentu oraz oceną jego wyników.

Zasady uchwały stosuje się odpowiednio w razie wprowadzania eksperymentów gospodarczych w organizacjach spółdzielczych.

EWIDENCJA GRUNTÓW

Ukazało się zarządzenie Ministrów Rolnictwa i Gospodarki Komunalnej z dnia 20 lutego 1969 r. w sprawie ewidencji gruntów (Monitor Polski Nr 11, poz. 98).

Zarządzenie to ustala zasady i sposób zakładania i prowadzenia ewidencji gruntów oraz sporządzania wykazów gruntów, zawarte w załączniku do zarządzenia. Obszerny ten załącznik składa się z 101 paragrafów, ujętych — pod względem treści — w cztery działy.

Ewidencję gruntów zakładają i prowadzą właściwe do spraw geodezji organy prezydentów powiatowych rad narodowych, rad narodowych miast stanowiących powiaty i dzielnicowych rad narodowych miast wyłączonych z województw.

W ewidencji gruntów podaje się osobę właściciela oraz tego, który gruntem faktycznie włada, a gdy osoba właściciela nie jest znana — tylko władającego gruntem.

Ewidencja gruntów obejmuje wszystkie grunty, ich położenie, granice i obszar oraz rodzaj użytków i ich klasę.

Utraciły moc dotychczasowe instrukcje, dotyczące tego zagadnienia, z lat 1955 i 1958.

PRZYWIŁĘJE PATENTOWE NA WYSTAWIE „OSIĄGNIĘCIA POLSKIEJ NAUKI I TECHNIKI W ZAKRESIE APARATURY NAUKOWO-BADAWCZEJ” WARSZAWA 1969

W myśl zarządzenia Prezesa Urzędu Patentowego z dnia 10 lutego 1969 r. (Monitor Polski Nr 10, poz. 97) wystawienie wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru zdobniczego albo zamieszczenie znaku towarowego na towarze wystawionym na wystawie pod nazwą „Osiańnięcia polskiej nauki i techniki w zakresie aparatury naukowej-badawczej”, która odbędzie się od dnia 23 kwietnia 1969 r. do dnia 7 maja 1969 r. w Warszawie daje prawo do uzyskania w Urzędzie Patentowym PRL patentu na wynalazek, rejestracji wzoru użytkowego lub zdobniczego z pierwszeństwem według daty ich wystawienia na wspomnianą wystawę w wymienionym wyżej okresie czasu albo do uzyskania rejestracji znaku towarowego z pierwszeństwem według daty wystawienia na tę wystawę i w tymże okresie czasu towarów na których został umieszczony znak towarowy.

**10 ŻYCIE
GOSPODARSTWA**

Nr 15 (917) — 13.1V.1969 r.

BADANIA społeczno-ekonomiczne prowadzone w rejonach przemysłowych naszego kraju pod auspicjami Komitetu Badań Rejonów Przemysłowych PAN przyniosły już dość obfite dorobek pisarski.

Wszystkie badania i publikacje, najogólniej rzecz biorąc, koncentrują się wokół kompleksu problemów zwanego „gospodarką czynnikami ludzkimi” w powiązaniu z intensywnym procesem industrializacji-urbanizacyjnym. 11 lipca 1968 r. na Radzie Wydziału Ekonomicznej Produkcji SGPS odbyła się publiczna dyskusja nad rozprawą doktorską mgr Witalisa Talejki pt. „Gospodarka czynnikami ludzkimi w rejonie płockim w okresie wzmocnienia jego industrializacji”. Autorem, recenzje docentów: D. Gala-ja i A. Rajkiewicza oraz dyskusja zachęcały bezpośrednio do refleksji nad polityką zatrudnienia w rejonie przemysłowym współcześnie w warunkach socjalistycznej gospodarki planowej.

Rejon płocki uważany jest za model w zasadzie prawidłowego rozwiązywania problemów zatrudnienia, chociaż realizacja programu polityki zatrudnienia w pierwszej fazie wzmocnienia industrializacji nie była doskonała.

Główne elementy programu polityki zatrudnienia w okresie wzmocnienia industrializacji Płocka W. Talejko określił następująco:

— ograniczanie wzrostu zatrudnienia w tzw. starych (już istniejących) zakładach pracy;

— łagodzenie deficytu męskiej siły roboczej poprzez zwiększanie zatrudnienia kobiet;

— ochrona „własnego” rynku pracy;

— przeciwdziałanie nadmiernej płynności załóg;

— wykorzystywanie wszelkich możliwości fundowania stypendiów studentom pochodzącym z Płocka i jego najbliższych okolic;

— szkolenie zawodowe mieszkańców rejonu płockiego metodą przyrównania i kursową oraz w istniejących i nowo organizowanych szkołach zawodowych.

Jak widać z powyższego, dyktowały politykę zatrudnienia sformułowane dla płockiego rejonu mają charakter wyłącznie pragmatyczny. Zresztą wszyscy badacze gospodarki czynnikami ludzkimi w rejonach przemysłowych zazwyczaj kończą swoje rozprawy wnioskiem o konieczności weryfikacji ich spostrzeżeń w innych warunkach, które dopiero pozwolą na syntetyczne konkluzje. Czy nie można by jednak już teraz, po 7 latach badań empirycznych i próbach ich opisu w różnych pracach postarać się o pewne uogólnienia wnioski? Czy nie można by przynajmniej określić kierunków dociekań nad zarysem ogólnej polityki zatrudnienia w rejonie przemysłowym? Oto wydaje się, że sytuacja w zasadzie dojrzała do podjęcia się tego zadania.

PODSTAWOWE PYTANIA

Na jakie pytania przede wszystkim nauka polityki zatrudnienia powinna dać odpowiedź, żeby sterowanie gospodarką czynnikami ludzkimi w rejonie przemysłowym było jak najbardziej efektywne?

Przede wszystkim należałoby odpowiedzieć na pytanie podstawowe:

jakie mają być rozmiary efektywnego popytu na pracę i jaka ma być struktura kwalifikacyjna nowo kreowanych miejsc pracy w rejonie przemysłowym?

Odpowiedź na to pytanie powinna być jednym z niezbędnych warunków przyjęcia projektu lokalizacji działalności gospodarczej w danym rejonie. Winna ona uwzględnić w planowaniu struktury i dynamiki zatrudnienia przesłanki techniczno-ekonomiczno-organizacyjne tworzonego, głównego zakładu pracy (kombinatu), a także ustalić niezbędne rozmiary i strukturę zatrudnienia w inwestycjach towarzyszących, w placówkach usługowych, zaspokajających potrzeby społeczne, oświatowe i kulturalne rosnącej liczby ludności rejonu. Planowanie wzrostu zatrudnienia powinno zapewnić również odpowiednią liczbę miejsc pracy dla kobiet, których podaż wzrasta w wyniku imigracji do rejonu przemysłowego, a także w wyniku ujawnienia się na rynku pracy miejscowych rezerw, zachęconych nowymi możliwościami zatrudnienia.

Drugim podstawowym pytaniem, na które powinna dać odpowiedź polityka zatrudnienia w momencie podejmowania decyzji o lokalizacji działalności gospodarczej jest pytanie o źródła pokrycia zapotrzebowania na siłę roboczą w rejonie przemysłowym.

Pytanie to jest syntezą pytań szczegółowych w rodzaju następujących: Jak rezerwy siły roboczej są rzeczywiste mobilne i mogą być uruchamiane sukcesywnie do narastania popytu na pracę? Jakże są rozmiary i jaka struktura demograficzno-zawodowa tych rezerw? Jakże zasoby miejscowej siły roboczej z rejonu o dogodnych dojazdach do pracy można w porę wyszkołać dla potrzeb przemysłowego rejonu? Jak wielkie rezerwy siły roboczej można zaktywizować do pracy poza rolnictwem bez naruszenia niezbędnych zasobów pracy w rolnictwie przy aktualnej strukturze agrarnej? O ile można by zwiększyć odpływ siły roboczej z rolnictwa indywidualnego przy założeniu przebudowy struktury agrarnej, zwłaszcza przy koncentracji gospodarstw małorolnych?

Na pytanie tego rodzaju można było dotychczas uzyskać tylko przybliżoną odpowiedź w oparciu o powiatowe bilanse siły roboczej. Brak analiz i prognoz demograficznych dla rejonu, brak tablic aktywnego życia dla poszczególnych zawodów, ukazujących dynamikę wchodzenia i wycyfrowania się z życia zawodowego utrudniał bardziej precyzyjne przewidywanie ewolucji podaży siły roboczej w rejonie przemysłowym, a zwłaszcza w tzw. rejonie zatrudnienia, tzn. na obszarze „dogodnych”, codziennych dojazdów do pracy w zakładach ośrodka przemysłowego.

podają zboża, ani też do jego przetwarzania, nie mówiąc już o tym, że inne gałęzie przemysłu spożywczego (mięsny, mleczarski) też nie są przygotowane do przechowywania i przetwarzania rosnącej w całym tempie podaży produktów hodowl. Rozwój inwestycji w przemyśle rolno-spożywczym na skalę potrzeb bydgoskiego rolnictwa opóźnia, w niektórych przypadkach wręcz uniemożliwia inwestycje innych gałęzi przemysłu, którym za pewniono priorytet z uwagi na ich ogólnogospodarcze znaczenie. Do tego typu inwestycji nie zaliczony został elewator w Wąbrzeźnie, chociaż już w ub. roku nie tak znów rzadkie były przypadki wykorzystywania remiz strażackich na magazyny. Bydgoskie będąc śpiącym rejonem kraju samo odczuwa brak elewatorów.

Nieprawdą byłoby stwierdzenie, że władze terenowe przewidziały dokładnie powstanie tego rodzaju sytuacji. Niemniej prawdą jest, że przewidywały możliwość powstania „wąskiego przejścia” w działalności inwestycyjnej z racji niemożności sprostać przez budownictwo wszystkim potrzebom przemysłu i rolnictwa na roboty budowlano-montażowe. W momencie startu do bieżącego pięcioletnia Bydgoskie bardzo silnie odczuwało skutki wieloletniego hamowania rozwoju budownictwa mieszkaniowego i gospodarki komunalnej z uwagi na konieczność skupienia wysiłków inwestycyjnych na rozwoju przemysłu. W związku z tym w wielu miastach, zwłaszcza zaś w miastach szybko nasyconych przemysłem, powstał problem wody, kanalizacji, komunikacji, nie mówiąc już o trudnościach z zaspokojeniem innych potrzeb mieszkańców.

Z tych właśnie przyczyn władze terenowe z góry zastrzegły się, że nie widzą możliwości realizacji słami własnych przedsiębiorstw budowlanych jednej z czołowych inwestycji bieżącego pięcioletnia, jaką jest cementownia „Kujawy”. Resort budownictwa uznał rację gospodarzy województwa i zobowiązał się — na piśmie! — nie angażować tamtejszych podporządkowanych sobie

Polityka zatrudnienia w rejonie przemysłowym

MICHAŁ OŁĘDZKI

W takiej sytuacji powstaje przesłanka, optymistyczna ocena miejscowych źródeł pokrycia zapotrzebowania na siłę roboczą, przesadzająca często decyzję o lokalizacji zakładu przemysłowego. W takiej sytuacji trudno jest również przewidzieć prawidłowo rozmiary i strukturę kwalifikacyjną niezbędnej podaży zamiejscowej siły roboczej. Stąd też podaż w formie migracji międzyregionalnych przebiega w zasadzie żywiołowo, tworząc rozmiary z trudem kontrolowanego napływu na ośrodek przemysłowy. Poszukiwanie pracowników poprzez ogłoszenia prasowe „achęta często do migracji ludzi z rejonów o deficycie siły roboczej, a przy tym ludzi o kwalifikacjach nymalniej nie unikalnych, których można by w zasadzie pozyskać spośród miejscowych rezerw po odpowiednim przeszkoleniu.

Trzecim wzmianowanym pytaniem jest sytuacja przed polityką zatrudnienia w rejonie przemysłowym — pytanie o sposoby efektywnego równoważenia popytu na pracę i podaży siły roboczej. Chodzi tu przede wszystkim o to, jak wykorzystać instytucje pośrednictwa pracy, aktywne pośrednictwo, werbunek siły roboczej i clearing pracy dla optymalizacji procesów ruchliwości siły roboczej, dla nadania im formy zorganizowanej, minimalizującej straty zakładów pracy, pracowników i gospodarstwa społecznego jako całości.

Wnioski, do jakich upoważniają badania w rejonach przemysłowych nad gospodarką, czynnikami ludzkimi w szczególności, badania Katedry Polityki Społecznej SGPS pod kierunkiem doc. dr. A. Rajkiewicza można ująć następująco:

1) Przygotowanie ludności miejscowej do objęcia stanowisk pracy w nowych zakładach nie wyprzedza odpowiednio w czasie decyzji o lokalizacji inwestycji. Nie prowadzi się odpowiednio wcześniej orientacji zawodowej wśród regionalnej młodzieży szkolnej, popularyzującej zawody potrzebne w uruchamianiu gałęzi przemysłu. Nie dostosowuje się odpowiednio wcześniej sieci szkół o profilach kształcenia zgodnych z przyszłą strukturą zatrudnienia rejonu. Nie prowadzi się akcji przygotowującej zatrudnionych w istniejących zakładach pracy do przejścia na stanowiska organizatorskie w nowych uruchamianych przedsiębiorstwach. Zmiany te następują w pośpiechu, „ad hoc”, już po decyzji o lokalizacji inwestycji, w trakcie przemysłowania. Upemysłowanie nie jest więc możliwe bez dopływu siły roboczej z zewnątrz, zwłaszcza kadr wykwalifikowanych. Rzecz jasna, dopływ doświadczonej kadr byłby konieczny również przy przygotowaniu miejscowej siły roboczej, ale mógłby być wydatnie zmniejszony do niezbędnego minimum.

2) Inwestycje towarzyszące budo-

wie przemysłu, a więc budowa infrastruktury gospodarczej i społecznej nie wyprzedzają w czasie budowy obiektów produkcyjnych, z trudem postępują równoległe do inwestycji podstawowych, zazwyczaj opóźniają się jak wskazują na to analizy budownictwa mieszkaniowego. Hamuje to procesy imigracji, rekrutacji i niezbędnej stabilizacji załóg budowlanych i przemysłowych.

3) Organizowany pospieszny transfer siły roboczej z zaplecza rolniczego ośrodka przemysłowego do przedsiębiorstw budowlanych nie jest poprzedzony przez precyzyjną analizę stanu gospodarki czynnikami ludzkimi w rolnictwie; nie opiera się na rozeznaniu rzeczywistych nadwyżek ludności skłonnej do ruchliwości zawodowej i geograficznej w postaci migracji wahałowej czy przesiedleńczej. Organizowany w takich warunkach transfer opiera się na istniejącej do tej pory sieci komunikacyjnej i pogłębia drenaż siły roboczej tam, gdzie nadwyżki są już minimalne, a nawet występuje deficyt męskiej siły roboczej, która już wcześniej wykorzystwała możliwości dogodnego dojazdu i podjęła działalność zawodową poza rolnictwem. Transfer taki grozi więc zakłóceniem równowagi zatrudnienia między rolnictwem, usługami wiejskimi i przemysłem.

4) Konieczne jest także opracowanie długofalowego planu stopniowego przemysłowania dojeżdżających chłopów-robotników z terenów oddalonych na wydzielenie terenów strefy podmiejskiej, dając możliwość wymiany dotychczasowych gospodarstw rolnych na indywidualne domki z działką, jeśli taki plan uzyska ich aprobatę. Można w każdym razie przez odpowiednią politykę rolną i kredytową sprzyjać takim tendencjom przesiedleńczym.

5) Ponadto w stosunku do części wychodzących z rolnictwa, ze wsi i małych miasteczek, którzy początkowo zasilił szeregi robotników niewykwalifikowanych i półwykwalifikowanych w budownictwie należy opracować plan ich przekwalifikowania do pracy w zawodach zakładów przemysłowych, plan ich ruchliwości zawodowej, która zapewni im perspektywę trwałego zatrudnienia poza rolnictwem. Część z nich długo może pracować w budownictwie w związku z rozwojem ośrodka przemysłowego, przewidzianym zwłokę na okres wieloletni.

6) Ciepłe byłoby powołanie przy wydziale zatrudnienia specjalnego ośrodka studiów i koordynacji działań w zakresie adaptacji i rekwalifikacji zawodowej pracowników dla potrzeb rozwijającego się przemysłu i usług. Ośrodek ten badałby preferencje zawodowe młodzieży, jej skłonność do ruchliwości zawodowej i geograficznej; badałby rezerwy siły roboczej w gospodarstwach domowych i warunki ich aktywizacji, możliwości zastępowania w pracy mężczyzn przez kobiety dla zmniej-

szania deficytu męskiej siły roboczej występującego w ośrodku przemysłowym o zmniejszonej strukturze zatrudnienia, a tym samym zmniejszenia liczby poszukujących pracy kobiet. Wymagałoby to organizacji szkolenia zawodowego skłonnych do podjęcia pracy zarobkowej rezerw kobiecych. Istniejące w niektórych powiatach zespoły koordynacji poziomu wskazywały na owość tego rodzaju wysiłku w zakresie zatrudnienia i kształcenia ludności.

7) W rejonie przemysłowym potrzebne są także formy aktywnego pośrednictwa pracy, poszukującego rezerw siły roboczej w rejonie, a także w niezbędnym stopniu na podregionalnym rynku pracy. Kierującego na odpowiednie miejsca pracy według hierarchii priorytetów zatrudnienia. A więc nie tylko kierowanie zgłaszających się spontanicznie kandydatów na wolne miejsca pracy, ale inicjatywa w organizowaniu aktywizacji zawodowej ludności bierniej i nieefektywnie zatrudnionej w rejonie. Inspirowanie przedsiębiorstw potrzebujących fachowców z wyższym wykształceniem do fundowania stypendiów studentom i wywiązywania się z zobowiązań przydziału mieszkania i odpowiadającego kwalifikacjom stanowiska; kontrolowanie racjonalności procesów migracyjnych spoza rejonu, czuwanie nad racjonalnością przepływów pracowników między przedsiębiorstwami, eliminowanie nieuzasadnionych interesów gospodarstwa społecznego konkurencji między przedsiębiorstwami nowymi i starymi o pracowników reprezentujących tzw. zawody przelotowe, potrzebne w wielu gałęziach gospodarki. Przepływy między przedsiębiorstwami powinny być maksymalnie kontrolowane i planowo organizowane. Samowolne porzucenie pracy powinny być zredukowane do minimum.

8) Nowe możliwości awansu społeczno-zawodowego stwarzane przez uprzemysłowienie mogą być prawidłowo wykorzystane tylko przy stosowaniu przemysłowych zasad selekcji zawodowej, czyli doboru właściwych ludzi na właściwe stanowiska. Naukowe zasady oceny przydatności zawodowej ludzi na kierownicze stanowiska, okresowe przeglądy wyników pracy poszczególnych pracowników winny być podstawą zorganizowanej ruchliwości pionowej w zakładach pracy rejonu. Nowe możliwości zatrudnienia będą w ten sposób racjonalnie wykorzystane dla zwiększenia stopnia wykorzystania potrzeb ludności rejonu i gospodarstwa społecznego jako całości.

9) Racjonalizacja sterowania procesami ruchliwości pracowników w skali rejonu, jak i całego gospodarstwa społecznego wymaga oparcia o mierniki ich rozmiarów, zasięgu przestrzennego, skutków społeczno-ekonomicznych i prawidłowości ich przebiegu. W miarę doskonałości tych mierników sterowanie procesami zatrudnienia będzie coraz sprawniejsze. Możliwe będzie bardziej precyzyjne programowanie zatrudnienia odpowiednio do potrzeb rozwoju społeczno-gospodarczego. Możliwe będzie przybliżenie się do modelu socjalistycznego planowania optymalnego, godzącego interesy jednostek ludzkich z interesem ogólnospołecznym. Możliwe będzie wznieślenie się na wyższy poziom zaspokojenia ludzkiej potrzeby pracy niż ten, który występował przy mechanizmie quasi-rynku wczesnej fazy rozwoju socjalizmu.

ym przewozom płodów rolnych i produktów hodowli. Śasięstwo przemysłu korzystnie oddziaływa na poziom i jakość produkcji rolniczej.

* Samo położenie rejonu bydgoskiego i obfitość wody, jaką dysponuje predestynują go do roli poważnego zagłębia przemysłowego. Jednakże tempo, w jakim rozwija się nowy przemysł na tym terenie, bezwzględnie powinno być zsynchronizowane z realnymi możliwościami i warunkami województwa uwzględniającymi znany skądinąd fakt, że jest ono śpiącym rejonem kraju. A o tym naprawdę łatwo zapomnieć każdemu, kto znajdzie się na Ziemi Bydgoskiej. Produkty żywnościowe miejscowego pochodzenia, a zwłaszcza pieczywo nie są najwyższej jakości. A przecież sąsiadująca z Bydgoskim Wielkopolska dowodzi, że można łączyć funkcje przemysłowe rejonu z rolniczymi w sposób bardziej przekonujący.

Rozwój przemysłu bydgoskiego w dalszej przyszłości jest problemem samym dla siebie. Najważniejszą sprawą w dniu dzisiejszym jest niedopuszczenie do poważniejszych różnic pomiędzy możliwościami rolnictwa i przemysłu spożywczego oraz do pogłębiania się dysproporcji pomiędzy tempem rozwoju całego przemysłu a tempem rozwoju budownictwa mieszkaniowego i komunalnego. Wydaje się przeto, że problemem o doniosłym znaczeniu jest bardziej aktywne włączenie się przedsiębiorstw budowlanych resortu rolnictwa do realizacji planów inwestycyjnych województwa bydgoskiego. Może to znacznie ułatwić rozwiązywanie napiętych problemów inwestycyjnych rejonu bydgoskiego, może zapobiec powstaniu poważniejszych komplikacji na struku rolnictwa — przemysłu spożywczego.

O zmniejszeniu napięcia w inwestycjach rejonu bydgoskiego może też przysądzić w niemałym stopniu umiejętna koordynacja poczynąń inwestycyjnych. Rozwiązanie to forsowane od pewnego czasu przez władze partyjne rejonu bydgoskiego znajduje obecnie prawdopodobnie lepsze zrozumienie wśród zainteresowanych.

BARBARA WIŚNIEWSKA

7) Życie Gospodarcze nr 1468.

Mariaż przemysłu z rolnictwem

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ono jednak wyższe w porównaniu ze średnią krajową (8,2 proc.).

Rozwójowi przemysłu towarzyszył, zgodnie z założeniami, intensywny rozwój inwestycji w rolnictwie. Co prawda, inwestycje te nie spełniły wszystkich oczekiwań, m. in. w zakresie melioracji i elektryfikacji wsi bydgoskiej oraz rozwoju usług przemysłowych, i nie tylko przemysłowych. Niemniej stworzyły warunki dla intensyfikacji produkcji rolniczej.

Produkcja globalna rolnictwa Ziemi Bydgoskiej w 1968 roku osiągnęła wartość wyższą niż przewidywano w 1970 r., w wyniku głównie dynamicznego rozwoju pogłowia bydła i osiągnięcia wysokich plonów zboż. Pogłowiu bydła rolnictwo bydgoskie ma już obecnie na poziomie przewidzianym po 1970 r., piony 4 zbóż wyniosły w ub. roku 24 q/ha, czyli też przekroczył poziom założony po 1970 r. Aktualnie województwo bydgoskie dostarcza niemal tyle zboża, ile zapewniają do stawy zboża z województw: krakowskiego, katowickiego, białostockiego, rzeszowskiego, kieleckiego i zielonogórskiego. Dość powiedzieć, że ze zbiorów 1968 r. wieś bydgoska dostarczyła już ponad 520 tys. ton!

A nie nie wskazuje na to, że możliwości zwiększania produkcji rolniczej Bydgoskiego są bliskie wyczerpania. Osiągnięcie w produkcji zboża plonów wyższych niż oczekiwano w końcu pięciolatki miało miejsce w warunkach, gdy bydgoskiemu rolnictwu dostarczano podstawowych środków na poziomie niższym niż przewidywano. Dostawy nawozów sztucznych, pasz treściwych i materiałów budowlanych kształtowały się poniżej poziomu założonego w planie 1968—68.

Utrwalenie sukcesów bydgoskiego rolnictwa, a przede wszystkim możliwie najpełniejsze zaspokojenie rosnącej podaży zboża i mięsa wymaga dalszych inwestycji, zwłaszcza zaś w przemyśle rolno-spożywczym. Nie ma on warunków ani do przechowywania zwiększonej

zjednoczeń budownictwa przemysłowego na terenie „Kujawy”. Kiedy jednak przyszło co do czego okazało się, że resort budownictwa nie dysponuje żadnym przedsiębiorstwem zdolnym podjąć się budowy cementowni „Kujawy”. Import, który miał wzmocnić siłę bydgoskich zjednoczeń budowlanych, zawodził. Pozostało na bydgoskim placu budowy jedno przedsiębiorstwo zdolne budować „Kujawy”, specjalizujące się w budownictwie ogólnym. „Pomorze”. Fakt ten uniemożliwia, praktycznie biorąc, realizację programu budownictwa ogólnego, zakrojonego na skalę najbliższych potrzeb.

Bydgoszcz ma właściwie jedno wyjście. Musi stworzyć zaplecze techniczne dla budownictwa mieszkaniowego, i nie tylko mieszkaniowego. Ale przy obecnym deficycie mocy przerobowych w tujejszym budownictwie fabryki domów można powołać do życia kosztowne dodatkowe ograniczenia budownictwa mieszkaniowego i komunalnego. Dla czego resort budownictwa wcześniej nie pomyślał o zorganizowaniu nowoczesnego zaplecza technicznego dla bydgoskiego budownictwa? Zwłaszcza, że nie dotrzymali słowa i obarczyli realizację swojej inwestycji na Kujawach przeciętnie budownictwo bydgoskie? Dlaczego teraz nie stara się przynajmniej zaspokoić bydgoskich zjednoczeń budowlanych nowoczesnymi maszynami?

Industrialna reinkarnacja Ziemi Bydgoskiej przyniosła wiele nowych problemów, niełatwych do rozwiązania w dniu dzisiejszym i w najbliższej przyszłości. Niemile bowiem zapowiada, że rozwój nowych gałęzi przemysłu na tym terenie zostanie zahamowany. Zmieniają one wprawdzie strukturę przemysłu bydgoskiego, ale w niemałym stopniu dzieje się tak kosztem niedorozwoju podstawowego przemysłu tego rejonu — spożywczego. Przy wysokim tempie inwestycji rozbudowa przemysłu spożywczego przebiega nabyt wstępu, z opóźnieniami, jakie nie wolno, przy realizacji inwestycji innych gałęzi przemysłu. W takim np. Włocławku, który „Azoty” zamienił w wielki plac budowy, aż dwa zakłady przemysłowe zgłosiły pilne zapotrzebowanie na roboty budowlane. Właśnie teraz, gdy podjęta została budowa „Azotów”, a budowa

stopnia wodnego na Wiśle nie została jeszcze zakończona. A przecież dla zakładów o spóźnionym refleksie będą zapewne moce przerobowe. Nie stało ich dla przemysłu spożywczego...

Władze terenowe mają wyraźną słabość do chemii i przemysłu metalowego. Wyrzekają na inwestorów z tego przemysłu, ale zwykle idą im na rękę. Także i wówczas, gdy dla pianowanych i nieodwołnie potrzebnych inwestycji przemysłu spożywczego nie mogą wygospodarować potencjału, gdy te inwestycje trzeba przerywać. Wydaje się, że istnieje tu nadmierne zainteresowanie władz terenowych inwestycjami innych gałęzi przemysłu. M. in. świadczą o tym fakt, że w planach rozwoju Ziemi Bydgoskiej w najbliższych dwóch latach i dalszej przyszłości czołowy przemysł rejonu, a jest nim nadal przemysł spożywczy, traktowany jest marginesowo.

„Zgodnie z założeniami planu najwyższej dynamiki osiągnięć tak przemysły: porcelanowo-fajansowy, papierniczy, materiałów budowlanych, grupa przemysłów metalowych oraz chemia. Przyjęte w planie kierunki rozwoju przemysłu są zgodne z podstawowymi wytycznymi na lata 1966—70. Gwarantują one bowiem dalszą korzystną zmianę struktury gałęziowej — naszego przemysłu” — czytamy w projekcie planu gospodarczego województwa bydgoskiego w latach 1966—70.

Nie można chyba uznać tego za przypadkowe przeoczenie, tym bardziej, że chodzi o przemysł stosunkowo najbardziej zadowolony, dysponujący przestarzałym parkiem maszynowym i wyraźnie niedoinwestowanym. A przy tym — powiedzmy szczerze — hamujący obecnie dalszy rozwój rolnictwa. Produkcja towarowa rolnictwa wzrastała w ciągu ostatnich trzech lat w tempie przyspieszonym, a potencjał przemysłu spożywczego w tempie zwolnionym. Co jak co, ale tradycje przemysłu rejonu bydgoskiego i naturalne zaplecze surowcowe w postaci rolnictwa o wysokiej kulturze rolnej powinny przysądzać o kierunkach rozwoju przemysłu na tym terenie, o jego specjalizacji.

Rozwinięte rolnictwo wymaga nowoczesnego przemysłu. I to nie tylko dlatego, aby zapobiec kosztow-

Koncentracja przemysłu w Europie Zachodniej

STANISŁAW BRZOSKA

U TWORZENIE Europejskiego Wspólnego Rynku w 1957 roku pociągnęło za sobą daleko idące konsekwencje, między innymi w dziedzinie inwestycji zagranicznych, szczególnie zaś ekspansji kapitału USA w krajach członkowskich EWG. Stopniowa likwidacja barier celnych wewnątrz grupowania, aż do całkowitego ich zniesienia z dniem 1 lipca 1968 roku, przyczyniła się do powstania ogromnego, chłonnego rynku, który od samego początku nie mógł ująć uwagę największej kapitalistycznej potęgi przemysłowej, a mianowicie USA.

Sfery przemysłowe Stanów Zjednoczonych zdawały sobie sprawę, że najszybszą obroną przed zewnętrzną taryfą celną, jaka wejdzie w życie po zakończeniu procesu integracji, jest znalezienie się poprzez własne, bezpośrednie inwestycje wewnątrz EWG. Tym bardziej, że do bezpośrednich inwestycji zachęcały stosunkowo niskie koszty robocizny w porównaniu z amerykańskimi. I tak np. o ile w USA koszty robocizny za godzinę w przemyśle wynosiły w 1964 roku 3,13 dol. w Belgii tylko — 0,94 dol., we Francji — 1,07 dol., w NRF — 1,26 dol., we Włoszech — 0,94 dol., w Holandii — 0,94 dol. i w Wielkiej Brytanii — 1,12 dol.

Obok niskich kosztów robocizny rynek szeroko stanowił pod względem chłonności ogromną atrakcję. Tak więc niskie koszty robocizny oraz perspektywa powstania jednego, wielkiego rynku leżały przede wszystkim u podstaw amerykańskich decyzji dotyczących inwestowania w krajach Europy Zachodniej. Oczywiście wchodziły w grę i inne elementy „ kalkulacji”, jak łatwość odprowadzania zysków, stabilizacja finansowa itd. ale czynnikami te grały drugorzędna rolę.

Wprawdzie inwestycje amerykańskie w Europie Zachodniej mają dość długą historię, ale prawdziwy „najazd inwestycyjny” datuje się od momentu podpisania Traktatu Rzymskiego. I tak np. wartość inwestycji amerykańskich koncentrowanych w Europie Zachodniej wzrosła 15-krotnie z 74 mln dol. w 1950 roku do 1,073 mln dol. w 1964 roku. Z ogólnej sumy 6,5 miliarda dolarów zainwestowanych przez USA w produkcję przemysłową Europy na koniec 1964 roku, prawie połowę, 3,1 miliarda dolarów ulokowano w rafineriach nafty, 1,8 miliarda w przemyśle samochodowym i 1,1 miliarda w przemyśle chemicznym. Pamiętajmy jednak należy, że zgodnie z przepisami Departamentu Handlu USA za bezpośrednie inwestycje uważa się tylko te, w których amerykański właściciel lub przedsiębiorstwo posiada co najmniej 25 procent udziału.

W dalszych latach amerykańskie inwestycje bezpośrednio lub lokaty w firmach europejskich rozszerzyły się na inne dziedziny produkcji, takie jak elektronika, maszynowne specjalne, biura konstrukcyjne, obrót towarowy itd.

W sytuacji zaostrzającej się konkurencji ze strony amerykańskich firm gigantów oraz ich europejskich oddziałów przy istniejącej luźnej technologicznej współpracy poszczególnych krajów w obawie, że kluczowe ich przemysły są zbyt słabe, żeby skutecznie konkurować skutkiem czego mogą przejść w obce ręce, zaczęły patrować łączeniu się firm. Presja wzrosła w ubiegłym roku po ostatniej obniżce taryf celnych wewnątrz EWG. Zmalała szansa przetrwania dla tych małych i średnich firm, które trwały na ograniczonych rynkach za barierą narodowych taryf celnych. Dotychczas „fuzje” firm były przeważnie ograniczone do granic narodowych — natomiast ostatnio duch łączenia się koncentracji nabiera europejskiego charakteru — pomimo niechętnych postaw władz niektórych krajów. W wypadkach niemożliwych formalnego połączenia się przybierały do formy porozumień o współpracy i kooperacji. Tego rodzaju formy przyjmowane są najczęściej w przemyśle lotniczym, żelaznym i stali, chemicznym oraz chemicznym. Prowadzi to bezpośrednio do ogromnej koncentracji przemysłu w Europie.

Od Szwecji do Włoch, coraz więcej firm łączy się, wykupuje akcje, tworzy wspólne przedsiębiorstwa w produkcji, sprzedaży, badaniach i rozwoju. Powodowane to jest chęcią stworzenia takich firm, które rozmiarami mogłyby konkurować z koncernami USA na całym rynku, obniżyć koszty produkcji, łączyć swe zasoby finansowe i technologiczne celem zapewnienia odpowiednich warunków dla podjęcia produkcji wysoko skomplikowanych technologicznie wyrobów. Dla firm amerykańskich, operujących w Europie, oznacza to zaostrzenie konkurencji z partnerami, którzy nie myślą już kategoriami rynku danego kraju. W trakcie tych fuzji „politykane” są setki małych firm, co pozostawia dla firm amerykańskich znacznie mniej partnerów.

W samej tylko Francji ocenia się, że w ciągu ostatnich 6-8 lat łączyło się rocznie od 1300 do 2000 małych i średnich firm. W NRF, gdzie obowiązek zgłaszania wypadków łączenia się firm ciąży tylko na wielkich korporacjach, w 1967 roku zgłoszeń takich było 65, w stosunku do 29 w 1963 roku. W Szwecji ilość połączeń wzrosła z 64 w 1958 roku do 341 w 1966 roku. We Włoszech w 1967 roku miało miejsce 176 dużych fuzji.

Fuzje następują szybko, zarówno wewnątrz, jak i zewnątrz EWG. Jedną z największych brytyjskich firm General Electric Co. łączyła się z English Electric Co. W ich ślady poszły British Motor Co. i Leyland Motor Co., International Computers and Tabulators i English Electric Computers stworzyły pool dla produkcji maszyn liczących. Rio Tinto Zinc Co. i Borex Co., Schweppes i Typho Tea łączyły się, tworząc nowe firmy pod

wyżej wymienionymi nazwami. W najbliższym czasie spodziewane jest połączenie się Hawker Siddaleya i Rayrolle Parsonsa, produkujących aparaty elektryczne.

W NRF, której firmy były stosunkowo najlepiej przygotowane wewnętrznie i pod względem eksportu, miało miejsce cały szereg fuzji ogromnych firm, takich jak Badische Anilin und Soda Fabrik, która wchłonęła firmę Wintershall o kapitale 375 mln dolarów — producenta soli potasowych i wyrobów petrochemii, oraz czynniki przygotowania do wchłonięcia firmy Nordmark-Werke, producenta antybiotyków — po to, by podjąć produkcję farmaceutyk. Jednocześnie BASF, która już współpracuje z amerykańskim koncernem Dow Chemical Co. na terenie USA i Holandii, „odpręga” jej firmę 50 proc. akcji swojej fabryki Phrix-Werke w Hamburgu, produkującej włókna syntetyczne o rocznym obrocie 100 mln dolarów.

Znany zachodni niemiecki koncern Farbwerke Hoechst nabył akcje firmy francuskiej Roussel-Uclaf, drugiego co do wielkości producenta farmaceutyków we Francji. Łącznie Hoechst i Roussel-Uclaf będą największym producentem farmaceutyków w Europie po szwajcarskiej firmie Hoffmann-La Roche. Inni producenci farmaceutyków pójdą prawdopodobnie w ich ślady, ponieważ niewielkie firmy pozwoliły sobie na kosztowne badania naukowe, na które np. Hoechst wydawał 16-krotnie więcej niż jego francuski partner. Firma Demag — jeden z największych producentów maszyn w NRF, współpracuje z francuską firmą Richier w zakresie sprzedaży, marketingu i badań.

Dwa największe znane w świecie holenderskie browary Heineken i Amstel połączyły się w odpowiedzi na silny brytyjski nacisk na rynek. Nowa firma nazywa się Heineken's Brewery Co. z zachowaniem marki handlowej Amstel. Połączona firma, której sprzedaż roczna piwa będzie wynosiła 80 mln dolarów zachowa w ten sposób dla siebie 55 proc. rynku piwa w Holandii oraz będzie największym światowym eksporterem w tej branży. Fuzję przypisywano nabywcy przez angielską firmę Britain's Allied Breweries dwóch firm holenderskich z branży piwowarskiej, posiadających opanowane 21 proc. rynku wewnętrznego na ten towar.

Dwie wielkie francuskie firmy Ugine Kuhlmann i Saint Gobain oświadczyły, że dokonają fuzji celem stworzenia największej w Europie firmy produkującej nawozy sztuczne. W najbliższym czasie spodziewane jest podpisanie porozumienia między firmą Daimler Benz i firmą Rhein Stahl, producentem stali i węgla w zagłębiu Ruhry, o produkcji samochodów ciężarowych. Firma Rhein Stahl występuje na rynku poprzez swoje filie Henschel i Hanomag. Współpraca ma się ograniczać do nowych inwestycji, badań

i produkcji elementów. W ten sposób Rhein Stahl ma nadzieję poprawić obroty handlowe i zyski swoich podopiecznych, Henschla i Hanomaga, które w 1967 roku popadły w kłopoty spowodowane zastojem interesów. Daimler Benz ma natomiast nadzieję pozbycia się najbardziej „zjadliwych” konkurentów na swoje wozy ciężarowe od 3 do 8 ton. W ten sposób obie firmy uzyskają prawie całkowity monopol na rynku koncentrując w swych rękach prawie 90 proc. sprzedaży, oraz staną się drugim, co do wielkości, producentem w Europie po spółce Fiat — Citroen — Berliet. W dalszej perspektywie Daimler i Hanomag-Henschel pójdą w kierunku specjalizacji produkcji i prawdopodobnie połączą się.

Rząd NRF dąży do połączenia małych firm naftowych w jedną narodową firmę celem uchronienia tych rafinerii od podpadnięcia w zależność od obcego kapitału. 5 firm niemieckich posiada zaledwie 1/4 udziału w krajowych rafineriach. Rząd chce w ten sposób zapobiec dalszej penetracji międzynarodowych gigantów naftowych. W końcu listopada ub. roku 5 rafinerii, 2 firmy wiertnicze i firma Preussag z olbrzymią flotą tankowców, barek i środków transportu lądowego uzgodniły program działania. Nowa firma będzie starała się zająć pozycję w wydobyciu ropy, następnym krokiem w tej dziedzinie ma być połączenie 2 wielkich krajowych firm naftowych, będących częściowo własnością rządu NRB (sprzedaż roczna 1,5 miliarda dol.) i GELSENKIRCHEN BERGWERKS (GBAG) — sprzedaż 700 mln dol. rocznie. W listopadzie Bonn powstrzymał usiłowania francuskiej Compagnie Française de Petroles o przejęcia GBAG. Obecnie VEBA prowadzi rozmowy „połączeniowe” pod silnym naciskiem rządu.

Firma Cockerill-Ougrée-Providencia, największy belgijski producent stali — sprzedaż roczna 446 mln dol. i Espérance-Longdoz — powołały wspólny komitet dla spraw inwestycyjnych oraz badań technicznych i finansowych. Obie firmy opracowały wspólny 5-letni program inwestycyjny. W ub. roku dwa znane w świecie szwajcarskie koncerny Brown Boveri i Sulzer podpisały porozumienie o utworzeniu wspólnego przedsiębiorstwa dla produkcji turbin. Cztery skandynawskie przedsiębiorstwa ASEA — Szwecja, Kone — Norwegia, Thirgo — Finlandia i Titan — Dania, uzgodniły koordynację produkcji i handlu zagranicznego odnośnie urządzeń dźwigowych.

Najbardziej może głośną stała się propozycja połączenia się włoskiego Fiata z francuskim Citroenem. Prezes Fiata, Giovanni Agnelli, uważa, że europejscy producenci samochodów muszą się łączyć poprzez granice, jeżeli mają utrzymać zdolność konkurencji z Wielką Trójką z Detroit. Zamiany Fiata rozbiły się o

negatywną decyzję Prezydenta de Gaulle'a, zaś Fiat musiał zadowolić się zakupem 15 procent akcji Citroena oraz powołaniem wspólnego przedsiębiorstwa dla współpracy technicznej i handlowej. Może, jako reakcja na ustąpienie Fiata, firmy Renault i Peugeot, kooperujące już w zakresie nabywania surowców i materiałów oraz w badaniach, szukać rozpoczęły sposobów dalszego zacieśnienia więzów ekonomicznych.

Dwa włoskie koncerny państwowe ENI i IRI łączy się w najbliższym czasie z gigantem chemicznym Montecatini-Edison. Według amerykańskiego tygodnika „Business Week” z 12.10.1968, od początku 1967 roku mediolański bank „Mediobanca” kupował w sekcje akcje Montedisson i IRI — państwowego koncernu holdingowego oraz dla ENI — państwowego koncernu naftowego. Robi się to podobno dla uniknięcia kryzysu finansowego przez Montedisson i ewentualnie cenę uniknięcia przejęcia tego koncernu przez obcy kapitał. Ponieważ ceny akcji Montedisson gwałtownie spadły — ułatwiło to decyzję przejęcia firmy, której obroty roczne wynoszą około 2 miliardów dolarów, będącej drugą co do wielkości po brytyjskim ICI Montecatini-Edison robiła zbyt wolne postępy po połączeniu się przed dwu laty. Należąca do ENI własna firma chemiczna, znana pod nazwą ANIC, będzie koordynować inwestycje i plany produkcyjne i Montedisson. Pozwolił ma to na większą racjonalizację procesów produkcyjnych i operacji handlowych, co w efekcie ma przynieść oszczędności obu firmom.

Wiele firm zachodnioeuropejskich zwleka z decyzją o połączeniu, czasami nie pozwalają na to, jak dotychczas, przepływy finansowe, niejednolite w poszczególnych krajach, jak również niechęć często stanowiska rządów poszczególnych krajów członkowskich EWG do tych „ponadnarodowych” koncernów. Natomiast wszelkiego rodzaju fuzje w ramach przemysłów narodowych są nie tylko popierane, ale szczególnie forswane, niejednokrotnie przy cichej pomocy finansowej państwa. Z chwilą usunięcia tych przeszkód, proces koncentracji przemysłowej w Europie zachodniej nabierze nowego rozmachu.

Przytoczone wyżej przykłady połączeń i koncentracji stanowią tylko ułamek odbywającego się procesu. W sumie jest to ogromny proces integrujący się w ramach EWG przemysły. Proces ten nie ogranicza się tylko do przemysłu i kapitału przemysłowego, ale to samo dzieje się z kapitałem finansowym, poprzez furze banków, zakłady ubezpieczeniowe, w turystyce, reklamie itd. itd. Rozwój tych procesów ma dla nas o tyle znaczenie, że część naszej wymiany handlowej dokonuje się z tymi krajami, w których te procesy zachodzą. Wydaje się, że ten proces w najbliższej przyszłości będzie się pogłębiał mimo takich czy innych zahamowań.

ZE ŚWIATA

ŚWIATOWA PRODUKCJA RYZU

W Manili na Filipinach w styczniu odbyła się zorganizowana przez FAO 1-dniowa konferencja 18 krajów, poświęcona sprawom produkcji i eksportu ryżu. Według sprawozdania, złożonego na konferencji przez delegację FAO, światowa produkcja ryżu w 1968 roku osiągnęła nowy rekord dochodząc do 140 mln ton. W porównaniu z rokiem poprzednim oznacza to wzrost o 3,3 proc. Wyniósł na to: lepsza technika uprawy roli i stosowanie bardziej wydajnych odmian ryżu.

We wszystkich, z wyjątkiem Chiny, wschodnich krajach ryżowych, jak Burma, Kambodża, Tajwan, Thailand, zbiory się zwiększyły. Jedynie w Chinach, jak stwierdza FAO, produkcja pozostała na poziomie 1967 roku. (APF)

KANADA SUBWENCJONUJE EKSPORT

W związku z zastrzeżeniem się wobec konkurencji na światowym rynku przemyśle i spadkiem cen na ten artykuł państwo miało ustalić subwencje. Międzynarodowe Porozumienie Przemysłowe, rząd Kanady rozważa możliwość subwencjonowania eksportu pszenicy, jak obwieszczył na konferencji prasowej kanadyjski minister handlu Jean Luc Pepin.

Ewentualne subwencje wyniosłyby 10 centów na buszel, co by obciążło skarby państwa kwotą około 85 mln dol. Należy pamiętać, że subwencje w tej sprawie wzrasta. Domagają się one zróżnicowania cen zależnie od tego, czy sprzedaje się pszenicę na krajowy rynek, czy też na eksport, przy czym ceny eksportowe mają być znacznie niższe od krajowych. Rząd kanadyjski nie powziął jeszcze decyzji i na razie szuka drog umożliwiających likwidację posiadanych nadwyżek pszenicy bez subwencjonowania eksportu. (APF)

PLANOWANE ZWIĘKSZENIE EKSPORTU JAPONII

Na 1969-70 rok finansowy Japońskie Ministerstwo Handlu Zgłosiło 1 Planem zapanowania eksportu w wysokości 15 500 mln dol., to jest o 14 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

Jednakowoż kłopot „byznesow” w Tokio ma być poważnie wątpliwość, czy uda się ten cel osiągnąć ze względu na presję na Japończyków, którzy w tym celu wzywają Japończyków do zwiększenia eksportu z Ameryki Wschodniej. (APF)

W amerykańskich kołach przemysłowych, głównie w przemyśle stalowym, w roku ubiegłym wszczęto akcję na rzecz iludowego ograniczenia importu z Japonii. Aby temu w Polsce, koncerny japońskie same ograniczyły eksport stali do USA. (APF)

NA RYNKU WĘGLOWYM NRF

W związku ze spadkiem zapotrzebowania na węgiel, narastał coraz bardziej w górnictwie węglowym niemieckiej Republiki Federalnej problem, co robić ze wzrastającymi ciążącymi wagami na kopalnię.

Rozpoczęto zatem ograniczać stopniowo wydobycie węgla i subsydiować elektryczność opartą na paliwie węglowym. Zwały węgla zaczęły wówczas się zmniejszać.

W roku ubiegłym sytuacja na rynku węglowym NRF wyglądała, jak następująca: wydobycie wyniosło 112 mln ton, a zapasy węgla na kopalnię zmniejszyły się w ciągu roku o 0,5 mln ton. W 1968 roku, w roku ubiegłym, w NRF zapas węgla na kopalnię zmniejszył się o 4 mln ton. Na konferencji prasowej w Bonn, poświęconej problematyce węglowej, przedstawiciel przemysłu górniczego K. Kranzsch oświadczył, że w roku bieżącym 1968 prawdopodobnie nastąpi całkowita likwidacja zapasów węgla, a wydobycie węgla w ciągu paru lat spadnie o dalszych 18 mln ton.

Wskutek zamykania mało wydajnych kopalń i mechanizacji produkcji wydajność w NRF na robotniko-dniową wzrosła i obecnie wynosi 3,5 ton. W porównaniu z 1967 rokiem wydajność zwiększyła się o 6 proc. (APF)

Ekonomia polityczna w Liceum Ekonomicznym

TADEUSZ SZCZEPANEK

GŁÓWNYM zadaniem szkoły jest efektywne prowadzenie procesu nauczania i wychowania z celami budownictwa socjalistycznego. Wychowanie młodzieży w duchu socjalizmu, to kształtowanie jej świadomości w duchu walki i tworzenia tego, co w życiu społeczno-gospodarczym, w stosunkach międzyludzkich jest postępowe, twórcze, społecznie sprawiedliwe, nowe, lepsze od starego. Nauki ekonomiczne mają szczególnie duży ładunek polityczny i ideologiczny, wśród których wyjątkowo miejsce przypada ekonomii politycznej. Wynika to z faktu, że bada ona ekonomiczną podstawę społeczeństwa, decydujący element materialnych warunków bytu, na której opiera się cała nadbudowa polityczna, co w światopoglądzie materialistycznym ma doniosłe znaczenie.

W przypadku ekonomii zagadnienia teoretyczne, czy praktyczne wykorzystanie wiedzy ekonomicznej wiąże się z funkcjami: polityczną, propagandową i ideologiczną. Wydobycie tych właściwości, wykazywanie ich treści i znaczenia stanowi, warunek jej przydatności. Równocześnie ułatwia to młodzieży uczenie się i zrozumienie ekonomii. Zaden inny przedmiot nauczany w liceum nie ma tak dużego ładunku ideologicznego oddziaływania. Ale są to tylko możliwości, które trzeba przekształcić w rzeczywistość. Treści te nauczyciel nie zawsze dostarcza, a jeśli dostarcza, to nie zawsze potrafi je w sposób, umiemyjny wykorzystać na lekcji.

Różnorodność funkcji, jakie spełnia nauka ekonomii stwarza odpowiednią równowagę celów nauczania. Marksistowska ekonomia spełnia cztery doniosłe funkcje: ogólnopoznańcza, ekonomicznopoznańcza, praktyczna oraz ideowo-wychowawcza. Pierwsza pozwala na poznanie ogólnych praw społecznego i ekonomicznego rozwoju w oparciu o marksistowsko-leninowską metodologię; druga dostar-

cza naukową argumentację o mechanizmie funkcjonowania poszczególnych formacji społeczno-ekonomicznych i perspektyw rozwoju sił wytwórczych w świecie; trzecia na wykorzystanie teorii ekonomii do rozwiązywania problemów w pracy zawodowej i społecznej w sposób naukowy; czwarta — kształtuje socjalistyczną świadomość, przywiązanie do naszej ideologii, emocjonalnie zaangażowany stosunek do socjalistycznej praktyki społecznej. Głównymi celami nauczania ekonomii w liceum, moim zdaniem, są:

- 1) zaznajomienie uczniów z istotą społecznych stosunków produkcyjnych i prawami funkcjonowania współczesnego kapitalizmu — jako z podstawą zrozumienia obiektywnej konieczności zwycięstwa socjalizmu (jest to cel poznawczy);
- 2) kształtowanie przekonań o wyższości socjalistycznego ustroju politycznego i gospodarczego (jest to cel wychowawczy);
- 3) wyrobienie świadomości socjalistycznej i skutecznego działania społecznego, aby uczniowie pojęli prawidłowo sens naszych czasów i uznali dobro publiczne jako wartość najwyższą oraz umiejętności posługiwania się zdobytą wiedzą w pracy zawodowej i działalności społecznej (jest to cel kształtujący, związany z działaniem).

Układ tych trzech kryteriów sformułowania współczesnego świata na tle dotychczasowego rozwoju ekonomicznego stwarza teoretyczną podbudowę, ułatwiającą opanowanie pozostałych przedmiotów ekonomicznych przewidzianych w programie liceum. Zarówno sama ta funkcja, jak i wynikające z niej dla nauczania zadania są wielostronne i wzajemnie ze sobą ściśle powiązane. Tak speцыwany ogólny cel poznawczy, wychowawczy i kształtujący przedmiotu realizowany może być przez dokładne przemyślenie celu i metody podania poszczególnych tematów.

Zadaniem liceum jest wykształcenie techników-ekonomistów, dlatego w nauczaniu ekonomii musi-

my umiejętnie łączyć cele praktyczne i ideowo-wychowawcze. Ale praktyczną przydatność ekonomii w pracy zawodowej, moim zdaniem, trzeba rozpatrywać przede wszystkim na jej płaszczyźnie, że pozwala na zrozumienie przemian społeczno-ekonomicznych w kraju i na świecie. Trudno zrozumieć politykę gospodarczą państwa, mechanizm funkcjonowania gospodarki socjalistycznej i być świadomym współwzrostu dokonujących się przemian, jeśli się nie zna ekonomii. Chodzi oczywiście o umiejętność ekonomicznego myślenia, a nie ułtitarne wiadomości, które są sprawą drugorzędą. Uczymy więc przede wszystkim metod analizy i myślenia ekonomicznego, które później na konkretnym stanowisku mogą być przełożone na język obowiązków i zadań szczegółowych, z jakimi spotykają się absolwenci liceum.

Wychowanie ideowe młodego pokolenia nigdy nie było tak ważne i trudne jak dziś. Kiedy w procesie dydaktycznym ekonomia spełnia rolę? Jakiego celu wychowawczego możemy realizować ucząc ekonomii? Tylko w idealach socjalizmu możemy szukać elementów wychowawczych młodzieży. Zagadnieniem niezmiernie ważnym w toku realizacji programu jest kształtowanie w wychowanków właściwych poglądów politycznych i przekonań ideowych. Najważniejszym zadaniem jest wykształcenie i przekonanie słuchaczy w oparciu o naukowe prawa rozwoju społeczeństw o wyższości ustroju socjalistycznego nad kapitalistycznym i nieuchronnym zwycięstwem socjalizmu w skali światowej. Ta prawda powinna być podejmowana niemal na każdej lekcji.

Wysokość gospodarki socjalistycznej nad gospodarką kapitalistyczną wykazujemy najczęściej w założeń ujęciu, głównie w zakresie produkcji materialnych dóbr i w najbardziej rozwiniętych krajach. Przyjmując płaszczyznę walizacji w zakresie zaspokożenia potrzeb na możliwie wysokim po-

ziomie, musimy pamiętać, że w tym względzie będziemy ustępować przeciwnikowi jeszcze dość długo. Nie ma jej, jeśli chodzi o istotę stosunków produkcyjnych, nasz model społeczeństwa i perspektywy jego rozwoju. Podajemy młodzieży socjalizm statyczny, gubimy cel generalny, budowę komunizmu w Płbse i na świecie. Zbyt mało się mówi o tym, że socjalizm pozwolił zlikwidować zacofanie i że trzeba go umacniać i bronić.

Na lekcjach ekonomii można i trzeba uczyć świadomości podjęcia do obowiązków zawodowych i społecznych. Pokazywanie konkretnego życia z przeszłości, teraźniejszości i przyszłości, wnikiwe naświetlenie polityki partii i rządu w dziedzinie ekonomii, kultury i nauki powoduje narastanie szerokiego zainteresowania uczniów, zmiany przekonań politycznych, umacnianie socjalistyczny kierunek wychowania. Problem wychowania — przez naukę ekonomii — do rozwijania demokracji robotniczej jako istotnej części ludowości. Socjalizm jest ustrojem, który — obok bodźców materialnych — uruchamia z ogromną siłą szeroki wachlarz bodźców politycznych, moralnych — wynikających ze świadomości pracy dla społeczeństwa, dla siebie, a nie dla klasy właścicieli środków produkcyjnych. Ale motywy i siły napędowe działania trzeba także rozwijać.

Powstało szereg teorii neokapitalizmu. Współcześni ekonomicy burżuazyjni starają się udowodnić, że kapitalizm dzisiejszy jest kapitalizmem ludowym, a państwo burżuazyjne działa w interesie wszystkich klas. Mało nas uczy, że powstanie o bankructwie teorii burżuazyjnych apologetów — o tym, że żadne ulepszenia nie są w stanie usunąć zasadniczych sprzeczności tkwiących u podstaw kapitalizmu, nie są w stanie zmienić jego miejsca w historycznym procesie rozwoju społeczeństwa. To jest system naukowy, jak i propaganda, której nie staramy się zwalczać chociażby przez konfrontację z rzeczywistością życiem mas pracujących krajów kapitalistycznych, wykorzystując w tym celu powołane dostępne fakty. Dlatego? Przyczyn jest wiele. Jedną z podstawowych, w moim przekonaniu, jest słaba znajomość zagadnień społecznego kapitalizmu przez samych nauczycieli.

Na wymienione wyżej uwagi można odpowiedzieć, że tezy programowe mają charakter orientacyjny, którym konkretny kształt nadaje nauczyciel. Ale są przecież nauczyciele, którzy nie znają smaku prawdziwej pracy wychowawczej. Program powinien zachęcać do poznania tego smaku i wówczas nie będą od niej stronić. A więc musi być tak ułożony, aby optycznym widoczne były zasadnicze myśli wychowawcze i społeczno-polityczne, waga przemian, jakie zaszły w naszym kraju i na świecie.

Nauczyciel, aby dobrze uczyć, musi obok wysokiej znajomości swej dyscypliny posiadać określone wiadomości pedagogiczno-dydaktyczne. Dotyczy to w pełni zarówno celów, jak i treści nauczania ekonomii. Znajomość miejsca i roli poszczególnych części w całości i ich wzajemnej zależności stanowi warunek świadomego i celowego doboru materiału. W procesie dydaktycznym zagadnienia metodyczne, jak i dogłębna znajomość charakteru marksistowskiej ekonomii ma jednakowoż ważne znaczenie. Niestety w formie teoretycznej, w ujęciu całościowym dydaktyka ekonomii nie została do dziś opracowana. Brak jest nawet skromnych wskazówek metodycznych do trudniejszych tematów, które dla młodego nauczyciela (stwierdzam to na podstawie własnej praktyki) są konieczne.

Teoretyczno-abstrakcyjny przedmiot, jak ekonomia wymaga długiego okresu pracy pedagogicznej i gorącej głowy, aby podpatrując bardziej doświadczonych osiągać dobre wyniki dydaktyczne. Konieczność taka wynika również z braku literatury pomocniczej interpretującej tezy programowe i faktu, że nauczyciel ekonomii to zwykle omnibus. Poza tym w ogólnej masie nauczycieli są i tacy, którzy nie przyswajają sobie nowości pedagogicznych powszechnie dostępnych, nie wkładają większego wysiłku w merytoryczne i metodyczne opracowanie poszczególnych tematów, a lekcje prowadzą według starych schematów.

Ucząc treści ekonomii, trzeba również uczyć metod uczenia się, korzystania z podręczników i innych materiałów. Chodzi o głębokie zrozumienie prawdziwości poznanych twierdzeń, zmniejszenie do minimum, aby pytanie „dlaczego?”

nie pozostawało najczęściej bez odpowiedzi. Pod tym kątem powinni być rozpatrywane konkretne zagadnienia ekonomiczne. Niestety prawie powszechnie występuje tendencja do naturalistycznego, rzeczowego ujmowania kategorii ekonomicznych dlatego, że rzeczowa powłoka jest bardziej widoczna, niż ukryta pod nią społeczna treść. Jest także skutkiem formalnego traktowania kategorii ekonomicznych i wyrazem nacisku na wyklucie definicji, a nie na sposób jej wyprowadzenia, na opowiadanie najłatwiejszych treści badawczego zjawiska. Stąd głaba znajomość języka ekonomii, umiejętności logicznego i abstrakcyjnego myślenia, formalizm i oderwanie od życia. Powinna część nauczycieli zbyt rzadko zadaje pytania źródłowe lub rekapitulacyjne, zaczynające się od słowa „dlaczego?”

Laboratorium badawczym i kryterium prawdziwości tezy naukowych dla ekonomii są dowodzenia i praktyka budownictwa socjalizmu w Polsce i w świecie. Teoria musi odzwierciedlać życie, stąd jej kształtowanie. Uczeń musi widzieć związek ekonomii z całą gospodarką, z mechanizmem funkcjonowania społecznie istniejących ustrojów ekonomicznych i zagadnieniami występującymi na szczeblu przedsiębiorstwa. Mniej doświadczeni nauczyciele napotykać w nauczaniu ekonomii poważne trudności łączenia teorii z życiem, ze środowiskiem. Ekonomia ustawiona jest bowiem na pograniczu przedmiotów zawodowych i ogólnokształcących. Łączenie teorii z praktyką trzeba realizować w oparciu o naukowe dowody, nie w myśli panującego niegdyś schematu „w socjalizmie wszystko białe, w kapitalizmie wszystko czarne”. Aktualizowanie lekcji nie oznacza również ujmowania problematyki wyłącznie z punktu widzenia wąskiego praktycznego, koncentrowania programu wokół zagadnień funkcjonowania modelu gospodarczego w Polsce.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

