

Nowa strategia — nowe metody

W EXPOZÉ rządowym Premier Józef Cyrankiewicz zarysował skrótowo, a przecież w sposób ogromnie wymowny, panoramę przebiegu „ocjonalistycznego budownictwa” w mijającym ćwierćwieczu. Biorąc za punkt wyjścia efekty tego budownictwa i udzielając absolutu- rium formom rozwoju minionego etapu, uzasadnił równocześnie konieczność zerwania z metodami już dziś nieprzystającymi, ze świadomością, która tylko odzwierciedla przeszłość w sytuacji, gdy sięgać ona musi coraz głębiej w przyszłość.

Te ostre rozgraniczenia, tak ważne w programie rządowym są nam potrzebne nie z punktu widzenia oceny przeszłości. Zwrót w kierunku intensyfikacji, bardziej głęboko pojętej nowoczesności, dokonuje się przecież nie od dziś i nie może być dokonany z dnia na dzień. Jednakże świadomość jego niezbędności wybiegać musi daleko poza teraźniejszość, jako czynnik w naszym ustroju motoryczny, napędowy, przyspieszający a nie opóźniający przekształcenia form i kierunków wzrostu. Tym bardziej, że nie od dziś obserwujemy w gospodarce, zwłaszcza w obrębie przemysłu, swoisty mechanizm samotrucia, który w strukturach, które- mu przeciwstawiamy uprzedzone mechanizmy selektywnego rozwoju, ale który nie zamyka się przecież tylko w dziedzinie ekonomiki.

„Trzeba pamiętać — podkreślał Premier — że plan i model, program i wskaźniki to tylko ramy rozwoju. Decyduje o tych ramach człowiek, robotnik, a więc cała nasza klasa robotnicza, kierownicza, siła narodu, przodująca siła narodu, inżynier, dyktor, uczeń, pracownik umysłowy, administrator. Oni decydują, czy plan rzeczywiście zostanie realizowany i dlatego działalność zawodową nie da się w naszym systemie oddzielić od działalności politycznej, społecznej, od świadomości socjalistycznej, od postawy, od poczucia obowiązku społecznego i odpowiedzialności nie tylko za swoją dziedzinę pracy, ale za los całej naszej socjalistycznej Ojczyzny”.

W tym kontekście — kojarzenia nowych metod planowania i zarządzania z rosnącym na wszystkich szczeblach poczuciem odpowiedzialności za efekty nowoczesnej, selektywnej polityki ekonomicznej — przedstawione zostały odpowiednie do zaawansowanego już poziomu rozwoju przemysłowego zasady podziału pracy i kompetencji w centralnych organach. Oznaczają one, najogólniej rzecz biorąc, decentralizację liczących decyzji, zwłaszcza o charakterze operacyjnym zarządzania — do szczebla zjednoczeń, decyzji i uprawnień koordynujących oraz bilansujących — do szczebla ministerstw (łącznie z elementami koordynacji międzyresortowej) przy koncentracji funkcji planistycznych, zwłaszcza określających generalną strategię rozwoju — w Komisji Planowania. Zadaniem tej Komisji staje się również działalność analityczna, umożliwiająca uruchamianie odpowiednich środków polityki gospodarczej, za-

pewniających prawidłową realizację planów.

W związku z nowym określeniem roli Komisji Planowania stała się zbędna instytucja Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Niezbędne operatywne i kontrolne funkcje KERM przejęło Prezydium Rządu. Zarządzenie zostało uchwalone, w którym: a) Rada Ministrów realizować będzie przede wszystkim funkcje nadzoru, koordynacji i kontroli działalności ministerstw, urzędów centralnych, prezydium wojewódzkich rad narodowych, b) Prezydium Rządu spełniać będzie zbliżone funkcje w układzie bieżącym łącznie z dyspozycją centralnymi rezerwami na podstawie analizy i wniosków Komisji Planowania, c) działalność planistyczna Rządu będzie sprawowana nie obok, ale poprzez Komisję Planowania i przez samą Komisję w ramach jej kompetencji jako centrum funkcji planistycznych, d) ministrowie zostaną wyposażeni maksymalnie w urządzenia koordynacyjne typu resortowego, częściowo międzyresortowego, zwłaszcza tam, gdzie dotychczasowe zasady koordynacji branżowej są niewystarczające, e) w zjednoczeniach skoncentrowane zostaną główne, choć nie wyłącznie, funkcje zarządzania branżą, co siłą rzeczy oznaczać musi wzmocnienie operatywnej roli przedsiębiorstw w realizacji opracowywanych przez nie planów.

Rozumiemy, że ten bardziej, niż dotychczas, przejrzysty podział kompetencji, eliminujący dublowanie, a więc i rozpytywanie się odpowiedzialności, będzie stopniowo precyzowany i normowany w statutach ministerstw i zjednoczeń. Nie ulega jednak wątpliwości, iż rozgraniczenia na wyraźniej, niż to miało miejsce w dotychczasowej praktyce, funkcje kontroli, nadzoru od decyzji planistycznych różnych szczebli oraz od funkcji koordynacyjnych i decyzji ze sfery operacyjnego zarządzania. Na tym właśnie zasadza się, podkreślana wielokrotnie w przemówieniu przez Premiera, możliwość umiejscowienia i egzekwowania odpowiedzialności w ramach przyznaných, wyspecyfikowanych uprawnień.

Przesuwanie uprawnień w dół, decentralizacja powiązana z koordynacją i przestrzeganiem generalnej strategii rozwojowej, jest niezbędnym warunkiem elastycznego, śmiałego działania, bez którego trudno mówić o szybkim dostosowywaniu się do zmieniających się z dnia na dzień wymagań odbiorcy krajowego i zagranicznego, do napierających na nas zadań, wynikających z przebiegającej przez świat rewolucji naukowo-technicznej. Przekonaliśmy się, że schematyczne pojmowanie centralizacji kępuje inicjatywę, a sama przez się nie zapewnia również racjonalnej koordynacji i nie chroni przed elementami żywiołowości. Tak jak współczesny rozwój gospodarczy, aby był skuteczny, efektywny, musi oznaczać wybór w drodze eliminacji, tak i współczesne naszym potrzebom metody planowania i zarządzania, muszą oznaczać selekcję uprawnień w zależności od szczebla gospodarki narodowej. Zasada centralnego planowania i koordynowania gospodarki narodowej będzie realizowana tym skuteczniej im bardziej będzie decyzje zagwarantowane będą dla szczebla centralnego. Tym precyzyjniejsza będzie zarządem kontrola ich realizacji.

Na tym tle jednak raz jeszcze eksponuje się zasada odpowiedzialności w myśl powiedzenia: komu jest wiele dane, od tego wiele się wymaga. Uprawnienia, prawo do decyzji to wzrost wpływu na sposób wykorzystania części majątku narodowego, współwłasności społecznej. Wszelka niegospodarność w zarządzaniu tym majątkiem, czy to w formie zwykłego marnotrawstwa,

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W Warszawie odbyła się zorganizowana przez Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, w porozumieniu z Komisją Planowania przy Radzie Ministrów, ogólnokrajowa konferencja, której tematem było omówienie metod klasyfikacji i oceny efektywności inwestycji przemysłowych, rozpoczynanych w latach 1971—75. W niniejszym numerze publikujemy 2 artykuły oparte na referatach wygłoszonych podczas tej narady:

Józefa Pajestki — STRATEGIA ROZWOJU I RACHUNEK EKONOMICZNY — str. 1

Mariana Ostrowskiego — METODY KLASYFIKACJI I OCENY EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI — str. 7

Jerzy Dzieciolowski — INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY — CIŚNIENIE POTRZEB BIEŻĄCYCH — str. 1

W kolejnej publikacji poświęconej roli i zadaniom Instytutów naukowych omawiamy Instytut Techniki Budowlanej w Warszawie. Autor zauważa, że w dotychczasowej działalności tego Instytutu impulsem do podejmowania przed-

W NUMERZE:

śledzić badawczych były, prawie bez wyjątku, aktualne zdarzenia na niwie gospodarczej kraju. A mierz za zjawiskami ekonomicznymi, zamiast ich wyprzedzania, ma tę wadliwość, że zastaje pracowników nauki w punkcie zerowym badań w chwili, gdy praktycy domagają się już gotowych rozwiązań.

Marian Sikora — W „ZAKŁĘTYCH REWIRACH” — STARE SPRAWY I MŁODZI LUDZIE — str. 3

Sprawy gastronomii nie schodzą ze szpalt naszych czasopism. Jednakże stosunkowo rzadko mówi się i pisze o dylematach związanych z niedoborem wykwalifikowanej kadry pracowników gastronomii. Do pracy w gastronomii przychodzi corocznie sporo młodych ludzi ze szkół zawodowych, teoretycznie nieźle przygotowanych, którzy stawią sobie potencjalną szansę poprawy jakości usług gastronomicznych. Jak jednak ci młodzi ludzie są traktowani przez swoich starszych kolegów? Dlaczego tak często rezygnują z pracy? Spostrzeżenia autora nawiązują sporo gorzkie refleksje.

Decydująca faza

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

6 LIPCA 1969 r. NR 27 (929)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

JAN GŁOWCZYK

O TREŚCI uchwały II Plenum KC PZPR pisaliśmy już niejednokrotnie. Ukształtowane one zostały w rezultacie ogólnonarodowej dyskusji przedzjazdowej i kierunkowych dyrektyw V Zjazdu, a następnie — od strony realizacji — ujęte w konkretny, wyposażony w harmonogram program działania. 10 czerwca przedsiębiorstwa powinny były otrzymać wytyczne zjednoczeń do opracowania planów pięcioletnich z założeniem, że już w trakcie kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych kolektywny zakładów poczynią niezbędne prace przygotowawcze (analiza wykorzystania mocy produkcyjnych i poziomu technicznego wyrobów, zbada- nie możliwości przyspieszenia oddawania do użytku inwestycji kontynuowanych). 20 czerwca upłynął termin zatwierdzania przez KSR planów na rok 1970, stanowiących przekładnię od mijającej do nowej pięcioletni. Również w czerwcu załogi miały być już zapoznane z wytycznymi do projektów planów pięcioletnich na otwartych zebraniach POP. Przypominamy o tych terminach, ponieważ powszechnie zaakceptowane nowe metody planowania, oparte na zasadzie trójkątności: góra — dół — góra, materializują się teraz w praktyce.

Skuteczność tych metod jest nie tylko sprawą prawidłowej konstrukcji najbliższego planu wieloletniego, lecz ma znaczenie znakomite bardziej długofalowe, jako najbardziej generalna w naszych polskich warunkach próba faktycznego skojarzenia centralizmu z demokratyzmem w planowaniu.

Równolegle przeprowadzone zostało na szeroka skalę szkolenie, nazywane edukacją lub reedukacją ekonomiczną, a mające na celu zapoznanie aktywów partyjnego i gospodarczego z ogólnymi zasadami nowej metody planowania. Teraz, w lipcu, rozpoczyna się decydująca faza prac nad projektami planów przedsiębiorstw, w trakcie której nastąpi konfrontacja i w razie potrzeb weryfikacja przyjętej wstępnie strategii rozwoju gospodarki narodowej, jej galezi, branż i regionów z wiedzą, doświadcze-

niem i możliwościami załóg robotniczych. Do października, w którym zatwierdzone już przez KSR projekty mają być przekazane zjednoczeniom, czasu jest mało. Od tempa i jakości pracy w bieżącym miesiącu w ogromnym mierze zależy, jak głęboko potrafimy wdrożyć w praktykę społeczne metody planowania.

Ostatnio odbyła się w Komitecie Centralnym narada sekretarzy ekonomicznych Komitetów Wojewódzkich, w trakcie której dokonano oceny dotychczasowej realizacji uchwały II Plenum i określono najbliższe zadania na najbliższy rok. W dyskusji mocno podkreślano duże zaangażowanie zdecydowanej części aparatu partyjnego i Instancji partyjnych, nakierowane na tworzenie w zakładach pracy atmosfery maksymalnie sprzyjającej faktycznemu udziałowi załóg w budowie planów.

Mimo pewnych trudności związanych między innymi z niepełnym zdyktowaniem planów alternatywnych opracowywanych na przedpolu bieżącej pięcioletni, zrozumienie sensu nowych metod jest dostateczne. W toku zebranych szkoleń, w dyskusji lepiej uchwyciono, iż (w odróżnieniu od dawnych planów alternatywnych, które powstawały obok projektu planu, w zasadzie już gotowego i zbilansowanego zarówno centralnie jak i na niższych szczeblach zarządzania) obecnie plan ten będzie dopiero konstruowany na podstawie projektów przedsiębiorstw. Mówiąc inaczej: przedtem plany alternatywne były dodatkkiem do metodologii planowania, obecnie projekty przygotowywane przez załogi są jej podstawą i integralną częścią.

Polityczny grunt dla rozwoju społecznego procesu planowania został więc — choć może jeszcze nie dość głęboko — zoraany, ziarna nowej koncepcji zasiane. Teraz w ogromnej mierze od administracji gospodarczej zależy, czy plan w postaci uzasadnionych ekonomicznie planów będzie dostatecznie obfity. Tym bardziej, że dotychczas ciężar prac spoczywał raczej głównie na barkach partyjnego i społecznego aktywów, że aktyw ten przyzwyczajony przecież do ofiarnej działalności, syg-

nalizuje rzadko spotykane tempo i napięcie pracy. Chociaż więc nieurlopowe były na naradzie nastroje, wyczuwalny był postulat większej aktywności administracji w okresie kanikuly.

Padło szereg uwag wskazujących na niebezpieczeństwa i tendencje, którym trzeba się przeciwstawić. Najogólniej biorąc dotyczą one nie tyle terminów, chociaż i tu są kilku-, a nawet kilkunastodniowe opóźnienia, ile przejawów spłyconego, formalnego realizowania zadań spadających na poszczególne ognie pały czy jednostki. Niesporadyczne były przypadki ciągów do pracy gabinełowej, co jest przecież sprzeczne z zasadą bazowania na szerokim udziale załóg w dyskusji. Stwierdzano zwłaszcza brak przedstawieli zjednoczeń, nie mówiąc już o centralnych urzędach i ministerstwach na takich naradach zjazdowych, na których — mimo napięcia pracy politycznej — reprezentowane były wszystkie szczeble instancji partyjnych. Obecnie bezpo- średnie uczestnictwo przedsiębiorst- wli zjednoczeń i ministerstw w pracach zakładów wydaje się być nie- zbędne. Już dzisiaj w tych ogniwach podjąć trzeba prace rozstrzygające i koordynujące problemy i trudności wysuwane przez załogi. Zdarzały się także przypadki szerokiego bazowa- nia na komisjach społecznych, przy równoczesnym jednak zrzucaniu na nie przez administrację całej odpo- wiedzialności za przebieg prac przygotowawczych nad planami. Komisje są cenną formą organizowania udziału załóg w planowaniu, są również cenną pomocą dla administracji, ale nie mogą i nie powinny jej zastępować.

Pewnym utrudnieniem był zbyt wolny spływ w dół zarządzeń wykonawczych do uchwał rządowych. Równocześnie tu i ówdzie narzekania na to opóźnienia były tylko zwykłym parawanem dla nieudolności czy wręcz niechęci kierownictw przedsiębiorstw do nowych metod. Oznaczają one bowiem nie tylko uzasadnione uprawnienia, ale i wymaga- ją nowych umiejętności, zwiększając odpowiedzialność i eliminując tak wygodne dotąd asekurancje. Bo — powiedzmy sobie szczerze — niejed-

nokrotnie łatwiej było przyjmować przychodzący z góry najbardziej nawet schematyczny projekt planu i przesuwać w górę odpowiedzialność, niż obecnie brać na siebie sumę praw i obowiązków.

Łącznie dotychczasowy etap pracy partyjnej został na naradzie oceniony pozytywnie. Był to jednakże etap łatwiejszy, można by powiedzieć polegający na szerokim przyswajaniu ogólnej ideologii nowych metod. Teraz następuje moment na pozór tylko bardziej techniczny, ale w istocie rzeczy najtrudniejszy, przełożenia tej ideologii na skonkretyzo- wany język planistyczny, ale równocześnie w taki sposób, aby był on w pełni dostępny dla załóg jako czynnych uczestników procesu planowania. Temu między innymi służyć muszą tablice poglądowe porównujące pod względem technicz- nym i ekonomicznym wiodące wyroby zakładów z ich najlepszymi odpowiednikami krajowymi i światowymi. Aby dyskusować nad planem załogi muszą przede wszystkim wie- dzieć, czy wytwory ich pracy znaj- dują się w ogonie czy w czołówce postępu techniczno-ekonomicznego, nawet wówczas, jeśli będzie to świadomość nieprzyjemna. Jest to bowiem pierwszy krok do następ- nego pytania — dlaczego? Do poszukiwania przyczyn, tkwiących w zakładzie czy poza zakładem, do rozbudzenia zdrowych ambicji, tworzenia nowoczesnej koncepcji roz- woju przedsiębiorstwa.

„Obecnie — mówił na naradzie tow. Bolesław Jaszczuk — główny ciężar prac został przeniesiony do przedsiębiorstw. Chciałbym zwrócić uwagę, że jest to decydująca faza tworzenia koncepcji planu pięcioletniego. Dotychczas wszystko, co zostało zrobione, miało raczej cha- rakter przygotowawczy i metodolo- giczny. Na etapie prac w przedsię- biorstwie metodologia tworzenia planu przechodzi pierwszą i zasad- niczą próbę. Od tego, jak i na ile zostały zrozumiane i przyswojone przez kierownictwa i załogi przed- siębiorstw uchwały II Plenum, od ich wiedzy ekonomicznej i zaangażowania społecznego — w dużym stopniu zależać będzie kształt pla- nu pięcioletniego”.

INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY

Ciśnienie potrzeb bieżących

JERZY DZIECIOLOWSKI

Lektura prac Instytutu Techniki Budowlanej skłania do wniosku, że pla- cówka ta istnieje blisko ćwierć wieku, niezbyt róż- niła się w tym okresie od pokaźnych rozmiarów kiosku usłu- gowego — tyle, że z etykietką: „dla potrzeb techniki budowlanej” — w którym z godnym podziwu spokój- em opracowano zarówno zamówie- nia na opracowania technologii płyt- chodnikowych, jak i dokumenty stwierdzające pilną potrzebę wyty- czenia ogólnych kierunków rozwoju techniki budowania w Polsce. Jeśli w tym miejscu ktoś z władz insty- tutowych poczułby się usatysfakco- nowany, a ktoś z władz resortowych

dotknięty, spieszę z wyjaśnieniem, że chodziło mi nie o konfrontację racji obu partnerów, chociaż i taka by się przysłała, a o zwrócenie uwagi na lekkomyślność, z jaką między Bugiem a Odrą gospodaruje się energią specjalistów.

Impulsem do podejmowania przed- sięwzięć badawczych przez ITB był- ły prawie bez wyjątku zdarzenia na niwie gospodarczej kraju. Nie jest to obserwacja, która mogłaby pocholebiać instytucji mającej w ty- tułie określenie „instytut”. Marsz za zjawiskami ekonomicznymi, miast ich wyprzedzanie, ma tę wadliwość, że zastaje pracowników nauki w punkcie zerowym badań w chwili, gdy praktycy domagają się już go-

towych rozwiązań. Przykładowo — w odniesieniu do badań nad beto- nami rzecz ma się następująco: W roku 1950 zaczyna nam brakować cementu — Instytut „przestawia się” na poszukiwanie spoiw opartych na zmielonym żużlu. W swoim czasie „wybuchają” zapory wodne — tematem chwili stają się betony hydrotechniczne. Podobnie ma się sprawa z brakiem kruszwa, nad- miarem pyłów lotnych itd.

Nie da się też powiedzieć, żeby w zakładach ITB prognozy postępu technicznego dotyczące budownictwa, a więc to, co stanowić powin- no jeden z podstawowych kierun- ków prac Instytutu, wyprzedzały konkretną sytuację na placach bu- dów. Szerzeg badań o zasadniczym znaczeniu dla rozwoju metod bu- dowania podjęto stosunkowo nie- dawno. Pierwsza np. polska publi- kacja omawiająca zagadnienie ścian osłonowych ukazała się dopiero w 1962 roku.

Tylko w pewnym słoju uspra- wiedliwia ten stan rzeczy fakt, że ramy opracowań podejmowanych przez Instytut określały były po prostu przez pewną średnią rozwoju kraju, a przekroczenie ich nie zaw- sze mogło zależeć od twórczych moż- liwości pracowników tej placówki. Rzecz w tym, że przez „dobre kilka” lat istnienia ITB, na dobór tematów podoje- jwanych w Instytucie rzutowa- ła nie tyle hierarchia ich waż- ności z punktu widzenia przyszłości budownictwa, co prywatne ponie- kad zainteresowania jego pracow- ni-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2



Strategia rozwoju i rachunek ekonomiczny

JOZEF PAJESTKA

GOSPODARKA nasza wcho- dzi w nowy etap rozwoju, charakteryzujący się już stosunkowo wysoką do- rzalnością ekonomiczną. Nie ulega wątpliwości, że wymaga on nowych rozwiązań w dziedzinie strategii rozwoju. Ponie- waż planowanie jest instrumentalne w stosunku do strategii, a rachunek ekonomiczny jest częścią składową tego planowania — musimy te nar- zędzia oceniać z punktu widzenia podstawowych założeń strategii. Warto więc nieco bardziej perspek- tywicznie, wstecz i wprzód, spojrzeć na problematykę naszej strategii rozwojowej i w związku z tym na implikacje, jakie stąd wynikają dla systemu planowania i dla stosowa- nia rachunku ekonomicznego w szczególności.

W pewnym stopniu upraszczają- cą, można by rozróżnić w naszym pro-

cesie rozwojowym trzy rodzaje stra- tegii rozwoju, stosowane przez na- szą politykę gospodarczą. Pierwsza może być nazwana strategią począt- kowego przyspieszenia rozwoju; jej praktycznym zastosowaniem był plan sześciolletni. Drugi typ strategii obejmujący okres znacznie dłuższy (drugiej połowy lat pięćdziesiątych i lata sześćdziesiąte) można by na- zwać strategią kontynuacji wysokie- go tempa rozwoju przy wyczerpy- waniu się czynników ekstensywnych. W okresie trzeciego typu stra- tegii wstępujemy w latach siedem- dziesiątych, co nie oznacza, że wie- le z jej elementów nie wystąpiło znacznie wcześniej. Ten rodzaj stra- tegii zyskał już szeroko miano stra-

tegii intensywnego i bardziej selek- tywnego rozwoju.

PIERWSZY ETAP — GŁÓWNE CZYNNIKI ROZWOJU

Podstawowym założeniem strategii początkowego przyspieszania było dzwignięcie gospodarki i wyrwanie jej ze stanu zacofania. Etap ten wy- magał ogromnego wysiłku od całego narodu. Głównymi czynnikami na- pędowymi były: 1) masowy wzrost zatrudnienia, 2) podnoszenie stopy inwestycyjnej. Te dwa czynniki po- kazują chyba najpełniej charakter i stopień naszego wysiłku.

Strategia początkowego przyspie- szania miała jednak również pewne

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZAGADNIENIA efektywności rozwoju przemysłu w miastach różnej wielkości, należą do podstawowych problemów rozmieszczenia sił wytwórczych i lokalizacji inwestycji. Wiąże się one bezpośrednio z złożeńiami efektywności skali aglomeracji przemysłowych.

Przy dokonywaniu oceny efektywności rozwoju przemysłu w miastach dużych przyjmuje się na ogół za punkt wyjścia założenie, że miasta te stanowią nadmierne aglomeracje przemysłowe, w których występuje szereg zjawisk ekonomicznych, wpływających ujemnie na ogólny ich bilans korzyści i niekorzyści gospodarczych. Do zjawisk tych A. Probst zalicza: wyczerpywanie się bazy surowcowej i paliwowo-energetycznej, zmniejszanie się wydolności źródeł zaopatrzenia w wodę, niedostateczną przelotowość środków transportu, brak odpowiednich terenów pod budownictwo przemysłowe i komunalne, podrożeńie wewnętrznego transportu, podrożeńie budownictwa mieszkaniowego i komunalnego, nasilenie się niedoborów siły roboczej itp.).

Są to więc głównie zjawiska charakteru progowego. Pokonanie związanych z nimi trudności wymaga z reguły dużych nakładów, co może mieć niewątpliwie poważny wpływ na ogólny wynik rachunku efektywności rozwoju przemysłu w określonym mieście, w którym występują wymienione zjawiska. Zasadniczy problem tkwi jednak przede wszystkim w tym, czy w każdym dużym mieście muszą występować te trudności, a szerzej — czy i w jakim stopniu zjawiska nadmiernej aglomeracji przemysłowej zależne są od wielkości miasta?

Teza o występowaniu szeregu różnych niekorzyści w aglomeracjach przemysłowych, które przekroczyły optymalny pulap rozwojowy, została sformułowana w oparciu o stosunkowo szerokie badania empiryczne i teoretyczne. Podstawę do jej uzasadnienia stanowi jednak przede wszystkim analiza czynników aglomeracyjnych, których wynikiem działania są tzw. **korzyści wspólnej lokalizacji** (wywodzące się z weberowskich korzyści bliskiego położenia i marschalowskich korzyści zewnętrznych) i w zasadzie całość korzyści przestrzennej koncentracji przemysłu.

Analizie działania tych czynników poświęcona jest bogata literatura, związana z teorią lokalizacji. W wyniku badań została rozwinięta i udokumentowana stara weberowska teza o korzyściach wynikających ze skupienia kilku zakładów w jednym punkcie. Badania te doprowadziły również do rozważania wielokierunkowego wpływu różnych czynników aglomeracyjnych na efektywność nie tylko pojedynczych zakładów przemysłowych i ich zespołów, ale także całych kompleksów produkcyjnych w formie ośrodków przemysłowych, miast, a nawet całych regionów. Wyniki badań — nie stwarzają jednak podstaw do sformułowania tezy, czy i jakie rozmiary i struktura aglomeracji przemysłowej są optymalnie efektywne.

Dotychczasowe badania pozwalają natomiast na istotne z punktu widzenia niniejszych rozważań stwierdzenie, że każda aglomeracja przemysłowa osiąga w pewnym momencie odpowiadający jej specyfice pulap rozwojowy, którego przekroczenie wywołuje wymienione zjawiska progowe. Zjawiska te są następstwem przekształcania w momencie osiągnięcia tego pulapu czynników aglomeracyjnych w czynnik deaglomeracyjny, tj. korzyści przestrzennej koncentracji przemysłu w jej niekorzyści.

Sytuacje rozwojową określonego miasta jako aglomeracji przemysłowej można w pewnym stopniu porównać z sytuacją pojedynczego przedsiębiorstwa. Każde przedsiębiorstwo ma również swój optymalny pulap rozwojowy, który osiąga w wyniku działania różnych czynników produkcji. Pulap taki powstaje na przykład w momencie pełnego wykorzystania potencjalnej zdolności środków trwałych, w związku z czym wyłania się alternatywa albo dalszej rozbudowy przedsiębiorstwa (a więc dużych, dodatkowych nakładów) albo budowy nowego zakładu przemysłowego. Oczywiście, że o alternatywie wyboru może zdecydować jedynie rachunek ekonomiczny.

Traktując jednak miasto jako ogólny kompleks produkcyjny, musimy uznać, że jego pulap rozwojowy zależać będzie od bardziej złożonych i różnorodnych czynników: tak warunków środowiska geograficznego, stopnia wykorzystania istniejącego potencjału produkcyjnego i usługowego, struktury przemysłu, sprawności organizacji i podziału produkcji pomiędzy stadia procesu produkcyjnego itp. Na zależność tę tak wskazuje A. Probst, mówiąc o racjonalnych granicach przestrzennej centralizacji przemysłu: „granice te nie są absolutne, raz są zawsze ustalone; zmieniają się wraz z rozwojem techniki i szeregu warunków ekonomicznych, tak jak zmieniają się racjonalne granice koncentracji i powiększania pojętych zakładów przemysłowych, chociaż warunki określające racjonalne rozmiary poszczególnych zakładów przemysłowych i racjonalne granice przestrzennej centralizacji przemysłu, tj. optymalne rozmiary terytorialnego zespołu przemysłowego, nie są identyczne”.

Wyniki dotychczasowych badań nie pozwalają na stwierdzenie, kiedy duże miasta jako aglomeracje

przemysłowe osiągają swoje pulapy rozwojowe i stają się nieefektywne dla rozwoju przemysłu. Nie można przy tym uzależniać powstania tych pulapów od absolutnej wielkości miast, gdyż szereg czynników — odmiennie i wielokierunkowo działających w określonych warunkach i sytuacji rozwojowej poszczególnych miast — wpływa na ich kształtowanie się.

Konieczne są dalsze, kompleksowe badania w tej dziedzinie. Wymagają one zastosowania najnowszych metod analizy. Rozwój matematyki stosowanej i metod ekonometrycznych stwarza coraz lepsze warunki m.in. do opracowania modeli ekonomiczno-matematycznych rozwoju optymalnych aglomeracji przemysłowych. Opracowanie takich modeli umożliwiłoby zasadnicze pogłębienie oceny efektywności rozwoju przemysłu w miastach. Istotne znaczenie dla po-

konieczne jest także szczegółowe przeanalizowanie działania czynników aglomeracyjnych pod kątem porównania korzyści wspólnej lokalizacji i innych korzyści z przestrzennej koncentracji produkcji, jakie uzyskują z tytułu działania tych czynników poszczególne gałęzie przemysłu i zakłady.

Korzyści te wynikają w dużych miastach przede wszystkim z:

— istniejącego w tych miastach ogromnego zespołu infrastruktury technicznej i społecznej, umożliwiającego m. in. przy odpowiedniej jego rozbudowie tworzenie rozległego systemu wspólnych obiektów i urządzeń towarzyszących i pomocniczych dla szeregu zakładów przemysłowych i potrzeb miast;

— nagromadzonego potencjału produkcyjnego, którego wykorzystanie i rozbudowa stwarza korzyści wielkiej skali produkcji, pozwala

tego, którego rozwój jest uwarunkowany istnieniem wielkiego zespołu urządzeń towarzyszących, (duże miasto przynosi większe oszczędności niż dla innych przemysłów z tytułu możliwości wykorzystania odpowiednich urządzeń infrastruktury technicznej. Przemysł przetwórczo — metalowy może uzyskać natomiast większe korzyści w sferze kooperacji, a przemysł i zakłady o dużym parku maszynowym — w sferze usług remontowo-naprawczych itp.).

Odpowiednie uchwycenie i przeanalizowanie stopnia występowania omawianych korzyści w miastach dużych i średnich pozwoliłoby powrócić na pogłębienie poglądu na sprawę efektywności tych grup miast. Wydaje się, że w odniesieniu do zasadniczej większości gałęzi i zakładów nowoczesnego przemysłu (poza przemysłami o silnej orientacji su-

rowcowej oraz przemysłem drobnym, korzystającym z rozproszonej bazy surowcowej i obsługującym lokalne potrzeby) porównanie takie przyniesie bilans dodatni dla miast dużych. Czynnikiem wpływającym zasadniczo na ten bilans jest przede wszystkim **postęp techniczny**, stwarzający warunki do stałego unowocześniania produkcji, w związku z czym zwiększa się potrzeba coraz szerszego korzystania z zaplecza naukowo-technicznego, wykwalifikowanej kadry, rozwijania odpowiednich powiązań kooperacyjnych (połączonych ze specjalizacją) itp. Jak wiadomo, najodpowiedniejsze warunki w tym zakresie posiadają właśnie miasta duże.

Nie docenia się również często korzyści, jakie przynosi sąsiedztwo wielu zakładów produkcyjnych różnych branż (duże miasta — jak już wspomnieliśmy — stanowią wielobranżowe aglomeracje przemysłowe) w zakresie kooperacji, a także w zakresie budowy i utrzymania wspomnianych już wspólnych urządzeń komunikacyjnych, wodnych, komunalnych, sieci przewoźowych, urządzeń usługowych i socjalnych. Ponadto korzyści zwiększa dogodne sąsiedztwo miast, w których na szlakach i węzłach komunikacyjnych łączących okręgi wydobywcia surowców z innymi ośrodkami przetwórstwa, krajowymi i zagranicznymi rynkami zbytu itp.

Dotychczas stosowane metody badania efektywności lokalizacji nowych zakładów przemysłowych nie uwzględniają wszystkich tych korzyści, zwłaszcza że niektóre z nich są trudno wymierne. Badania te zmierzają przede wszystkim do uchwycenia — poza kosztami inwestycji podstawowych — kosztów inwestycji towarzyszących (a więc urządzeń infrastruktury technicznej) i częściowo inwestycji pośrednich (głównie budownictwa mieszkaniowego). Badania w ograniczonym zakresie mogą zasadniczo wypaczać pogląd na efektywność lokalizacji w miastach różnej wielkości.

Nie oznacza to oczywiście, że problem sprowadza się do pełnego ujęcia w omawianym rachunku jedynie korzyści dużych miast. Chodzi o odpowiednie bilansowanie zarówno korzyści jak i niekorzyści. Uważa się często, że decydujący element takiego bilansu stanowią przede wszystkim specyficzne przesłanki rozwojowe poszczególnych gałęzi przemysłu, które należy w pełni respektować, przynajmniej w tym przed przesłankami regionalnymi. Nie negując znaczenia przesłanek branżowych, trzeba wyraźnie stwierdzić, że o prymacie tym mo-

że decydować jedynie wymieniony bilans korzyści i niekorzyści wynikających z obu rodzajów przesłanek. „Już A. Weber zwracał uwagę — pisze A. Probst — że efekt aglomeracji, rozumiany przez niego jako zwykłe skupienie kilku zakładów w jednym punkcie geograficznym, może być tak duży, iż celowe stało się znaczne odchylenie lokalizacji zakładów od ich „standardu”, określonego z punktu widzenia danej gałęzi w oderwaniu od innych”.

Z punktu widzenia więc branżowo-regionalnych przesłanek, w wymienionym bilansie należy uwzględnić — poza omówionymi korzyściami i niekorzyściami aglomeracji m. in. nakłady związane z utrzymaniem równowagi między układem produkcyjnym i usługowym dużych miast, dodatkowe nakłady na pokonywanie progów rozwojowych miast, a także tzw. społeczne koszty (social costs), stanowiące rekompensatę za szkodliwe następstwa, jakie przewidywany rozwój przemysłu w danym mieście dla ludności miejskiej (hałas, zanieczyszczenie powietrza, zanieczyszczenie wód itp.).

W bilansie tym wymagają również uwzględnienia skutki oddziaływania miast na zaplecze. Omówienie tego złożonego problemu nie mieści się w ramach niniejszego artykułu.

Trzeba dodać, że problem ustalenia społecznych kosztów jest niezwykle złożony. Wydaje się poza tym, że jest on wyolbrzymiony. Wydzielanie w nowoczesnych miastach dzielnic przemysłowych i stosowanie coraz szerszej przez przemysł różnych urządzeń do oczyszczania ścieków, powietrza itp. — ogranicza znacznie stopień występowania ujemnych skutków rozwoju przemysłu.

Silna dynamika rozwoju przemysłu w dużych miastach, jaką obserwujemy zwłaszcza w krajach wysoko uprzemysłowionych, wynikać może w znacznym stopniu z nagromadzonego na ich obszarze ogromnego majątku produkcyjnego i usługowego. Ekonomiczny efekt lokalizowania produkcji w pobliżu miasta — pisze Peczinec — jest w gruncie rzeczy efektem poprzednich nakładów inwestycyjnych ponoszonych w tym mieście, przekształcających się z biegiem czasu w darowaną siłę przyrody”.

Pomimo że nikt jeszcze nie wymierzył tego efektu, nie można go nie doceniać. Zgodnie z teorią wielkiego pchnięcia P. N. Rosenstein-Rodana uzyskiwany w tym przypadku efekt jest efektem działania „całej sumy wszystkich poszczególnych zjawisk”. O istnieniu takich dodatkowych korzyści mogą świadczyć w pewnym stopniu nie przynoszące dołąd większego rezultatu próby hamowania rozwoju przemysłu w dużych miastach. Znamienne jest również, że dostatecznego hamulca dla jego rozwoju nie stanowią występujące w dużych miastach, zwłaszcza krajów kapitalistycznych, różne antybody ekonomiczne (wysoka renta gruntowa, wzrost kosztów usług dla przemysłu i ludności, kosztów utrzymania itp.). Dodatkową szansę rozwojową może stanowić także możliwość wygosparowania rezerwy produkcyjnych, która przy ogromnych rozmiarach majątku produkcyjnego zawsze istnieje.

Rozwojowi przemysłu w dużych miastach sprzyjać także rozwijające się zdecentralizowane formy zagospodarowania tych miast (co pozwala na uniknięcie szeregu progów rozwojowych, występujących w miastach w formie zwartej) oraz szybki wzrost postępu technicznego w zacyjnej przemysłu w Polsce Ludowej.

STUDIA EKONOMICZNE — Zeszyt 21 — Praca zbiorowa, str. 192, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969 r. Wybór nie publikowanych prac Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN.

INFORMATOR — ZAOPATRZENIE 1969 r. — Praca zbiorowa, str. 368, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969.

Vademecum zaopatrzeniowca zawiera aktualne informacje o miejscach i terminach składania zamówień na materiały, o sposobie opracowywania zamówień oraz inne wiadomości niezbędne dla pracowników zaopatrzenia i zbytu w ich codziennej pracy.

PIERRE NASLIN — ZASADY DZIAŁANIA CYFROWYCH MASZYN MATEMATYCZNYCH — z francuskiego tłumaczył Jerzy Jacewski — str. 202, cena 2 zł. — WNT, Warszawa 1969.

W książce podane zasady organizacji logicznej i działania maszyn matematycznych stosowanych do automatyzacji obliczeń cyfrowych oraz budowę podstawowych elementów funkcjonalnych tych urządzeń i ich nowoczesną technologię.

ROZWÓJ PRZEMYSŁU W DUŻYCH MIASTACH

CZESŁAW BIELECKI

głębienia tej oceny mogą mieć również rozwijane przez W. Isarda i innych analizy kompleksów przemysłowych za pomocą nowoczesnego schematu weberowskiego oraz regionalne i międzyregionalne analizy nakładów i wyników oraz metody międzyregionalnego programowania liniowego. Poważny krok naprzód mogą stawiać także zapoczątkowane przez W. Niemczynowa i A. Probst, konstruowane coraz liczniej w Związku Radzieckim, modele i schematy optymalnego rozwoju i rozmieszczenia poszczególnych gałęzi przemysłu, najefektywniejszego łączenia różnych rodzajów produkcji w terenowe kompleksy produkcyjne oraz kompleksowego rozwoju regionów).

Jak skomplikowane są te badania, charakteryzuje W. Isard: „Należy zadać sobie sprawę — stwierdza — że korzyści przestrzennej koncentracji są funkcją niezależnej ilości zmiennych i ściśle zbiegają się z korzyściami wielkiej skali, powstającymi w badanym kompleksie, ze stosunkiem, w jakim występuje, z różnicami w istniejącej strukturze wszelkiego rodzaju kosztów, z przestrzenną strukturą ludności, ze stopniem rozproszenia przemysłu w ogóle itp.”. „...ich dokładne rozpoznanie jest niemożliwe za pomocą narzędzi, którymi obecnie dysponują nauki społeczne”.

Wymienione trudności sporządzenia kompleksowego rachunku efektywności ekonomicznej rozwoju przemysłu w poszczególnych aglomeracjach przemysłowych zmuszają do szukania uproszczonych form i metod tego rachunku. Wydaje się, że istotny krok naprzód w tym zakresie może stawiać ogólna analiza porównawcza działania czynników aglomeracyjnych i deaglomeracyjnych w miastach różnej wielkości. W dotychczasowych badaniach nie przywiązywano dostatecznej wagi do takiej analizy, zwłaszcza w odniesieniu do dużych miast, co doprowadziło m. in. do wyolbrzymienia występujących w nich niekorzyści.

Zbadania wymaga w szczególności stopień występowania czynników deaglomeracyjnych w miastach, w których rozwój przemysłu wkracza w fazę wzrastających kosztów zmiennych, a więc w fazę potęgowania się zjawisk progowych. Niezmiennie istotne byłoby przy tym uchwycenie stopnia nasilenia korzyści i niekorzyści w rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu i grup zakładów przemysłowych.

W dużych miastach, które stanowią zazwyczaj wielobranżowe aglomeracje przemysłowe, niekorzyści rzadko są odczuwane przez wszystkie gałęzie przemysłu i zakłady — z uwagi na specyficzną elastyczność i różny stopień substytucyjności czynników produkcji w poszczególnych gałęziach i zakładach przemysłowych. Działanie czynników deaglomeracyjnych może zmniejszać efektywność rozwoju tylko niektórych przemysłów (zakładów), a nawet uniemożliwiać dalszy ich rozwój (powodować powstanie barier rozwojowych) nie musi jednak doprowadzać do ujemnego salda w ogólnym bilansie efektywności rozwoju przemysłu w danym mieście.

Jedynie więc szczególnie duże nasilenie czynników deaglomeracyjnych w różnych dziedzinach przemysłu może uzasadniać z punktu widzenia przesłanek ekonomicznych przedsięwzięcia, zmierzające do ogólnego ograniczenia rozwoju przemysłu w dużych miastach. Wydaje się natomiast, że w szeregu przypadków działanie tych czynników może nawet doprowadzić w wyniku procesu substytucji do takiego przekształcenia struktury przemysłu, które pobudzi ponownie działanie czynników aglomeracyjnych i dalszy rozwój określonych miast.

na zacieśnienie powiązań produkcyjnych i spotęgowanie więzi kooperacyjnych poszczególnych gałęzi przemysłu i zakładów oraz na wprowadzenie nowoczesnej organizacji i podziału pracy;

— rozwijającego się szeroko w tych miastach zaplecza naukowo-technicznego, wiążącego naukę z praktyką, co umożliwia szybkie wdrażanie postępu technicznego, odpowiednie przygotowanie kadry, wysoko kwalifikowanych pracowników i racjonalne wykorzystanie zasobów siły roboczej.

W dobie współczesnej cywilizacji ta ostatnia grupa korzyści ma szczególnie istotne znaczenie. Tak charakteryzuje je J. Palejstka: „Wielkie aglomeracje miejsko-przemysłowe stają się równocześnie silnymi ośrodkami naukowo-badawczymi, co ułatwia wpływ nauki na produkcję i przynosi duże efekty ekonomiczne. Aglomeracje dają możliwość racjonalnego wykorzystania czynnika ludzkiego, który — szczególnie w najbardziej nowoczesnych aglomeracjach — decyduje o efektywności ekonomicznej i postępie. Człowiek jest czynnikiem mało mobilnym terytorialnie. W dużych aglomeracjach mobilność jest stosunkowo łatwa i stąd możliwość najbardziej racjonalnego wykorzystania zdolności ludzkiej”.

Zakres i stopień uzyskiwanych przez poszczególne gałęzie i zakłady przemysłowe korzyści w dużych miastach jest bardzo różny. Stwierdzono, że stosunkowo największe korzyści uzyskują przemysły w skomplikowanych procesach produkcyjnych, wymagające wysoko kwalifikowanej kadry pracowników i odpowiedniego zaplecza technicznego. Są to przemysły precyzyjne, które są szczególnie predestynowane do rozwoju w dużych miastach — z uwagi na omawiane wyżej warunki w tych miastach. Nie może oznaczać to jednak, że efektywny jest rozwój jedynie tych przemysłów w dużych miastach.

Wyrażany nieraz pogląd, że inne przemysły (poza precyzyjnymi) uzyskują podobne korzyści z tytułu działania czynników aglomeracyjnych w miastach dużych i średnich lub nawet większe korzyści w miastach średnich, nasuwa poważne wątpliwości co do jego zasadności. W związku bowiem z dużą ilością tych czynników i różnokierunkowym ich działaniem w miastach dużych można sądzić, że stwarzają one dla poszczególnych gałęzi przemysłu i zakładów korzyści dodatkowe, które nie występują w miastach średnich.

Korzyści takie powstają na przykład dla wszystkich większych zakładów przemysłowych z tytułu możliwości dołączenia się (niejednokrotnie poprzez stosunkowo małe inwestycje uzupełniające) do istniejących w dużych miastach zespołów urządzeń infrastruktury technicznej. Ponadto korzystają one z szeroko rozbudowanej w tych miastach infrastruktury społecznej (usługi dla licznych żałog tych zakładów i ich rodzin). Są to na pewno znaczne korzyści typu oszczędności o charakterze inwestycyjnym i na kosztach eksploatacyjnych, wynikające przede wszystkim z możliwości wspólnej realizacji i eksploatacji wielkiej skali urządzeń pomocniczych i usługowych. Staje się np., że oszczędności w nakładach inwestycyjnych z tytułu wspólnego systemu uzbrojenia terenów i zaplecza przedsiębiorstw, realizowanych w dzielnicach przemysłowych większych miast, mogą dochodzić do 10—20 proc. kosztów odpowiednich inwestycji indywidualnych.

Ponadto poszczególne rodzaje przemysłów i zakładów mogą uzyskiwać w dużych miastach specjalne korzyści, wynikające z ich specyfiki. M. in. dla przemysłu chemicz-

rowcowej oraz przemysłem drobnym, korzystającym z rozproszonej bazy surowcowej i obsługującym lokalne potrzeby) porównanie takie przyniesie bilans dodatni dla miast dużych. Czynnikiem wpływającym zasadniczo na ten bilans jest przede wszystkim **postęp techniczny**, stwarzający warunki do stałego unowocześniania produkcji, w związku z czym zwiększa się potrzeba coraz szerszego korzystania z zaplecza naukowo-technicznego, wykwalifikowanej kadry, rozwijania odpowiednich powiązań kooperacyjnych (połączonych ze specjalizacją) itp. Jak wiadomo, najodpowiedniejsze warunki w tym zakresie posiadają właśnie miasta duże.

Nie docenia się również często korzyści, jakie przynosi sąsiedztwo wielu zakładów produkcyjnych różnych branż (duże miasta — jak już wspomnieliśmy — stanowią wielobranżowe aglomeracje przemysłowe) w zakresie kooperacji, a także w zakresie budowy i utrzymania wspomnianych już wspólnych urządzeń komunikacyjnych, wodnych, komunalnych, sieci przewoźowych, urządzeń usługowych i socjalnych. Ponadto korzyści zwiększa dogodne sąsiedztwo miast, w których na szlakach i węzłach komunikacyjnych łączących okręgi wydobywcia surowców z innymi ośrodkami przetwórstwa, krajowymi i zagranicznymi rynkami zbytu itp.

Dotychczas stosowane metody badania efektywności lokalizacji nowych zakładów przemysłowych nie uwzględniają wszystkich tych korzyści, zwłaszcza że niektóre z nich są trudno wymierne. Badania te zmierzają przede wszystkim do uchwycenia — poza kosztami inwestycji podstawowych — kosztów inwestycji towarzyszących (a więc urządzeń infrastruktury technicznej) i częściowo inwestycji pośrednich (głównie budownictwa mieszkaniowego). Badania w ograniczonym zakresie mogą zasadniczo wypaczać pogląd na efektywność lokalizacji w miastach różnej wielkości.

Nie oznacza to oczywiście, że problem sprowadza się do pełnego ujęcia w omawianym rachunku jedynie korzyści dużych miast. Chodzi o odpowiednie bilansowanie zarówno korzyści jak i niekorzyści. Uważa się często, że decydujący element takiego bilansu stanowią przede wszystkim specyficzne przesłanki rozwojowe poszczególnych gałęzi przemysłu, które należy w pełni respektować, przynajmniej w tym przed przesłankami regionalnymi. Nie negując znaczenia przesłanek branżowych, trzeba wyraźnie stwierdzić, że o prymacie tym mo-

KSIĄŻKI

NADESŁANE

ZDZISŁAW PAWLAK — MATEMATYCZNE ASPEKTY PROCESU PRODUKCYJNEGO — str. 192, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969.

Książka poświęcona jest szeroko dyskutowanemu problemowi organizacji procesu produkcyjnego. Ujęcie tej organizacji można osiągnąć przez poznanie formalnej struktury produkcyjnych wyrobów, przez formalizację procesu produkcyjnego. Autor zapoznał czytelnika z metodami formalizacji, która polega na przyporządkowaniu pojęciom związanym z daną dziedziną działalności pewnych pojęć matematyki.

JOZEF SZCZEPANIAK — ANALIZA FINANSOWA W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM — str. 316, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969.

Książka poświęcona problematyce użyteczności i metodom analizy działalności przedsiębiorstw przemysłowych na podstawie wskaźników finansowych, szczególnie syntetycznych wskaźników działalności gospodarczej (wskaźniki rentowności, koszty i in.).

L. JANKOWIAK, Z. FOLTYŃSKI, M. JACHNA — ROPA NAFTOWA NA RYNKU ŚWIATOWYM — str. 292, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969.

Analiza znaczenia ropy naftowej w procesach produkcji i konsumpcji ze szczególnym uwzględnieniem zmian, które nastąpiły w ostatnim 20-leciu. Autorzy omawiają lokalizację, rodzaje, wielkość i ekonomiczne warunki eksploatacji ropy naftowej oraz problemy przemysłu rafineryjnego. Rozpatrują ponadto zagadnienia popytu i podaży, jak również eksportu i importu ropy naftowej.

MIROSLAWA OPALLO — DYSPORCJE W STRUKTURZE PRZESTRZENNEJ PRZEMYSŁU W POLSCE LUDOWEJ — str. 208, cena 2 zł. — PWE, Warszawa 1969.

Próba krytycznego naświetlenia całości powojennej polityki lokaliz-

Współczesne kierunki automatyzacji

ANDRZEJ STRASZAK

POCZĄTKI automatyzacji datują się od drugiej połowy XVIII wieku, to znaczy od chwili gdy inżynierowie zaczęli wprowadzać pierwsze układy regulacji automatycznej działające na zasadzie sprzężenia zwrotnego do produkowanych wówczas maszyn parowych, młynów itd.). Jednakże szersze zastosowania urządzeń automatycznych pojawiły się dopiero około 30-40 lat temu, to znaczy w latach trzydziestych naszego stulecia; zaczyna wówczas powstawać przemysł środków automatyzacji, zapoczątkowana zostaje produkcja uniwersalnych pneumatycznych regulatorów dla sterowania automatycznego, niektórych parametrów procesów technologicznych, takich jak temperatura, przepływ, poziom itp.

Moment zwrotny w zakresie zastosowań automatyzacji nastąpił w latach czterdziestych w związku z wprowadzeniem do praktyki przemysłowej analizatorów automatycznych i elektronicznych regulatorów uniwersalnych. Kolejny przełom w dziedzinie automatyzacji dokonał się w drugiej połowie lat pięćdziesiątych i w latach sześćdziesiątych w związku z zastosowaniem maszyn matematycznych, w szczególności cyfrowych maszyn matematycznych i elektronicznej techniki obliczeniowej do celów automatyzacji.

Wraz z rozwojem maszyn matematycznych nastąpił w zakresie automatyzacji początek nowej ery, gdyż z jednej strony rozszerzony został gwałtownie obszar działania automatyzacji, z drugiej zaś strony niewspółmiernie wzrosła jakość sterowania automatycznego. Jeżeli w pierwszym etapie automatyzacji celem jej było samoczynne utrzymywanie zadanych wielkości na danym poziomie czyli stabilizacja automatyczna parametrów technologicznych, to w drugim etapie automatyzacji, który dopiero się rozpoczyna, celem jej jest optymalizacja, zwiększenie efektywności procesów wytwórczych i usług.

W roku 1968 na zebraniu ekspertów automatyzacji, zorganizowanym przez Europejską Komisję Ekonomiczną Organizacji Narodów Zjednoczonych przyjęto następującą definicję automatyzacji:

Automatyzacja jest to zastosowanie automatycznej percepcji i automa-

tycznego podejmowania decyzji w toku procesu produkcyjnego w celu uzyskania optymalnej, bliskiej optymalnej lub dostatecznie dobrej efektywności całego procesu. Przy czym efektywność rozumiana jest tu w sensie zarówno technicznym, jak i ekonomicznym.

W pierwszym etapie automatyzacji wprowadzona została i rozwijała się dzięki wynalazkom i talentom poszczególnych inżynierów, w drugim etapie automatyzacji postępuje i rozwija się dzięki badaniom naukowym, w tym w dużej części dzięki badaniom podstawowym z zakresu matematyki, fizyki, cybernetyki. Wiele eksperymentów zwraca uwagę na ścisły związek pomiędzy wzrostem nakładów na badania i prace rozwojowe a rozwojem automatyzacji.

Automatyzacja jako jedna z pierwszych konsumuje wyniki badań i prac rozwojowych prowadzonych dla celów zoogospodarczych, to znaczy celów wojskowych i kosmicznych. Nieprzypadkowy jest gwałtowny rozwój automatyzacji po zakończeniu II wojny światowej, jak też w ostatnich latach.

Jak przedstawia się obecny stan automatyzacji i czym się on charakteryzuje?

Automatyzacja objęła swoim zasięgiem wszystkie branże przemysłowe, a więc energetykę, przemysł węglowy, hutnictwo żelaza i stali, przemysł chemiczny, przemysł spożywczy, przemysł maszynowy, przemysł materiałów budowlanych itd., wielkie działy usług, jak handel, banki, ubezpieczenia, komunikacja itd., wchodzi obecnie do biur projektowych i pracowni badawczych. Automatyzowane są nie tylko czynności nastawcze, wykonawcze, ale także czynności coraz bardziej złożone, jak wybór wariantów, rozwiązywanie zadań, poszukiwanie rozwiązań optymalnych masowe gromadzenie i przetwarzanie danych itp.

Charakterystycznym novum obecnego etapu automatyzacji jest nieodwracalne wielu czynności automatyzowanych, to znaczy nie mogą one być zamienione czynnościami wykonywanymi przez człowieka, jak to miało miejsce dotychczas.

Współczesne maszyny cyfrowe są rzędu miliarda razy szybsze przy wykonywaniu operacji matematycz-

nych niż rachmistrz; wiele nowoczesnych urządzeń technologicznych w energetyce, metalurgii i innych dziedzinach, w przypadku wyłączenia urządzeń sterowania automatycznego musi ulec także wyłączeniu. Dokładność obliczeń automatycznych czy sterowania automatycznego jest już nieporównywalna z czynnościami wykonywanymi ręcznie.

Drugim charakterystycznym novum obecnego etapu automatyzacji jest jej kompleksowość. Znacząco, iż zintegrowany system sterowania automatycznego może obejmować zarówno sterowanie automatyczne poszczególnych prostych parametrów procesu technologicznego, takich jak przepływ, temperatura, ciśnienie itd., jak również sterowanie rozdziałem materiałów, energii, zamówień itd. w całym procesie technologicznym, automatyczne uruchamianie i wyłączenie procesu technologicznego, optymalizację sterowania na poszczególnych odcinkach procesu technologicznego, jak wreszcie optymalizację całego procesu technologicznego w sensie techniczno-ekonomicznym czy też ekonomicznym.

W zintegrowanych systemach sterowania automatycznego mamy do czynienia nie z kilkoma wielkościami sterowanymi automatycznie, ale z kilkuset lub z kilku tysiącami wielkości sterowanych automatycznie, przy czym wielkości te są wzajemnie powiązane, nieraz tworząc hierarchiczną wielopoziomą strukturę sterowania.

Takie wielkie zintegrowane systemy sterowania automatycznego istnieją już od kilku lat w metalurgii, petrochemii i zrealizowane zostały w oparciu o najnowsze cyfrowe maszyny sterujące. Według danych z roku 1968 zainstalowanych było około 3000 cyfrowych maszyn sterujących, w tym około 1600 w zagłogowaniach do sterowania automatycznego procesów technologicznych. Cyfrowe maszyny sterujące stanowiły w 1968 roku około 5 proc. ogólnej ilości zainstalowanych maszyn cyfrowych. Biorąc pod uwagę fakt, iż wiele uniwersalnych maszyn cyfrowych jest używanych do automatyzacji sterowania operatywnego, usług, projektowania, prac badawczych, to ogólny procent wykorzystania istniejących maszyn cyfrowych dla celów automatyzacji jest

znacznie większy i sięga 30-40 proc. Wzrostu zaś maszyn cyfrowych są z kolei przykładem automatyzowanego procesu gromadzenia i przetwarzania danych.

Jeżeli chodzi o wyspecjalizowane cyfrowe maszyny sterujące, które w czasie rzeczywistym sterują automatycznie procesy technologiczne, to ilość ich rośnie znacznie szybciej, niż ogólna ilość maszyn cyfrowych. I tak w roku 1958 zainstalowano pierwszą cyfrową maszynę sterującą, obecnie mamy już na świecie zainstalowanych przeszło 1800 maszyn, w 1970 roku przewiduje się ich 3000, zaś w roku 1975 — 10 000, przy czym prognozy te oparte o dane krajów posiadających obecnie cyfrowe maszyny sterujące są niewątpliwie znacznie zaniżone. Ponadto prognozy te oprócz uwzględnienia faktu powstania od kilku miesięcy nowej gałęzi „małych” maszyn cyfrowych, tak zwanych minikomputerów, których zastosowanie w automatyzacji procesów technologicznych, automatyzacji prac badawczych, laboratoriów itp., będzie bardzo duże.

Trzecią charakterystyczną cechą obecnego etapu automatyzacji polega na tym, że rozwój środków automatyzacji znacznie wyprzedził zastosowania, a możliwości dostarczania dzięki już istniejącym środkom automatyzacji nie są w pełni i wszechstronnie wykorzystywane. Nieprzypadkowo mówi się, że w okresie ostatnich piętnastu lat powstały trzy generacje maszyn cyfrowych, zaś zastosowania nadal znajdują się na poziomie pierwszej generacji.

Jakie wnioski wynikają dla teorii i praktyki zarządzania z przedstawionych powyżej cech charakterystycznych współczesnego etapu automatyzacji?

Wydaje się, że najbliższym wnioskiem jest, że obecnie wkraczamy w taki okres rozwoju techniczno-ekonomicznego, w którym następuje integracja poczyną ekonomiczno-społecznych i techniczno-technologicznych, integracja sterowania i zarządzania, możliwości kompleksowego zarządzania i sterowania całym branżami przemysłowymi i działami usług, powstaje w konsekwencji konieczność optymalnego rozdziału zasobów ludzkich i urządzeń zautomatyzowanych w celu uzyskania maksymalnej społeczno-ekonomicznej efektywności.

Obecnie nie posiadamy jeszcze w kraju ani dostatecznych środków technicznych ani zasobów finansowych niezbędnych dla realizacji współczesnych systemów zautomatyzowanych. Jednakże — jak uczy doświadczenie krajów obecnie od nas bogatszych i bardziej rozwiniętych — same środki techniczne i finansowe nie są decydujące. Istnieją przykłady, że już samo przeprowadzenie prac przygotowawczych do wprowadzenia automatyzacji kompleksowej, zmusza do pełnego i ścisłego przeanalizowania istniejącego stanu rzeczy przy zastosowaniu najnowszych technik badawczych i prowadzi do takiej znajomości rzeczy, że nawet jeszcze przed zastosowaniem maszyn matematycznych czy innych urządzeń zautomatyzowanych można dzięki odpowiednim poczynaniom organizacyjnym uzyskać duże efekty ekonomiczne.

Systemy zautomatyzowane lub przygotowane do automatyzacji na ogół gromadzą wszystkie niezbędne dane, które mogą być wykorzysty-

wane do optymalizacji zarządzania tymi systemami na różnych szczeblach. Stwarzają one niezbędne warunki do wprowadzania na szczeblach zarządzania elektronicznej techniki obliczeniowej i zmierzają w perspektywie do zarządzania i sterowania całymi działami gospodarki narodowej w czasie rzeczywistym, co prowadzi do efektów ekonomicznych o wiele większych niż te, które wynikają z samej automatyzacji procesów technologicznych.

Zautomatyzowane systemy prowadzą do zwiększenia produkcji, wzrostu wydajności, zmniejszenia strat, obniżenia kosztów eksploatacji, zwiększenia bezpieczeństwa, podniesienia jakości, zmniejszenia czasu przestoju i ograniczenia ilości awarii itd.

Sferę działania automatyzacji, charakter jej procesów, możliwości i kierunki jej ekspansji, a także miejsce człowieka w procesach zautomatyzowanych, formy, proporcje i możliwości udziału człowieka i maszyn w określonych przebiegach może ilustrować na przykład nowoczesny zakład produkcyjny, w którym dla uzyskania optymalnych wskaźników produkcji niezbędne jest wykorzystanie dużej ilości informacji i złożonego systemu ich przetwarzania, co wymaga współdziałania człowieka z maszynami matematycznymi.

I tak na przykład pracownik nadzorujący produkcję odbierając informacje winien porównywać je z danymi posiadanymi przez siebie i przekazywać je w postaci odpowiednich decyzji (przetworzonych informacji) maszynom lub nadzorowi ludzkiemu; jednakże czas potrzebny dla podjęcia decyzji przez człowieka, jego precyzja i niezawodność są nie do przyjęcia dla dzisiejszej techniki.

Nowoczesne maszyny matematyczne są od miliona do miliarda szybsze od ludzi w wykonywaniu operacji obliczeniowych. Maszyna matematyczna jest bowiem niemal dokładnie tym, czym człowiek nie jest. Jest ona w stanie analizować dane aż do najdrobniejszych szczegółów. Człowiek jest natomiast lepszy jako twórca koncepcji, góruje nad maszyną przy kojarzeniu zjawisk o niewyraźnych powiązaniach, przy rozpoznawaniu obrazów, struktur i sytuacji oraz eliminowaniu nieistotnych szczegółów; jest on twórcą, wrażliwy na ludzkie wartości.

Gdy człowiek i automatyczne środki sterowania (szczególnie maszyn o wysokim stopniu złożoności i sprawności, jak matematyczne maszyny cyfrowe) pracują razem, wówczas niedostatki każdej ze stron są kompensowane przez drugą stronę, co daje obydwu „partnerom” szansę wykorzystywania własnych indywidualnych możliwości we wspólnym przedsięwzięciu. Ogólny potencjał takiego połączenia jest wyższy od sumy możliwości poszczególnych elementów. Nawet w systemach o stałym rosnącym stopniu zautomatyzowania, z jakimi mamy do czynienia dziś i będziemy mieć do czynienia w przyszłości, człowiek będzie nadal odgrywał aktywną i ważną rolę. Coraz istotniejszą sprawą staje się więc rozważenie ewentualnych podziałów funkcji między człowiekiem a maszyną decyzyjną, tak aby umożliwić maksymalny wkład każdego z „partnerów” w efektywność działania całego systemu.

Jak świadczą wyniki prowadzonych ostatnio badań, wielką rolę w

umożliwianiu człowiekowi włączania rezultatów uprzedniego doświadczenia w kolejne działania odgrywa pamięć, a w szczególności pamięć krótkotrwała. Dyspozytor ruchu powietrznego winien mieć magazynowane w pamięci dane o pewnej liczbie samolotów, bieżące informacje o pogodzie oraz plan zachowania bezpiecznych odstępów między lotami. Zdolność użytkownika informacji i przewidywania przyszłych stanów systemu w oparciu o dane z ostatniego okresu zależy od zdolności magazynowania informacji. Jak świadczą wyniki prowadzonych ostatnio badań nad pamięcią krótkotrwałą — pojemność pamięci jest uzależniona bardzo silnie od struktury danych do zapamiętania i jest ona ograniczona. Podobnie wszelkie działania na zewnątrz zależą u człowieka od uruchomienia pewnych odcinków muskulatury. Na przykład maksymalne tempo stukania palcami wynosi 8 do 10 uderzeń na sekundę. W ciągu sekundy można powtórzyć około 8 dobrze przyswojonych sylab. Dane te wskazują na stopień ograniczenia wydawania decyzji przez człowieka.

Biorąc powyższe pod uwagę teoria zarządzania winna rozpatrywać obecnie nie tylko organizację zespołów ludzkich, ale także struktur organizacyjnych składających się zarówno z zespołów ludzkich jak i automatycznych urządzeń decyzyjnych. Wymaga to jednak ujednolicenia opisu tego rodzaju struktur organizacyjnych, a więc stosowania w miarę uniwersalnego opisu działania automatycznych urządzeń decyzyjnych jak i poszczególnych zespołów ludzkich. Takim w miarę uniwersalnym językiem przydatnym do opisu może być język teorii sterowania. Przy pomocy języka teorii sterowania od kilkunastu lat z powodzeniem opisuje się na przykład zachowanie się pilota kierującego takim złożonym urządzeniem, jakim jest samolot. Język teorii sterowania pozwala ściśle formułować zadania optymalnego rozdziału funkcji pomiędzy poszczególnymi elementami systemu, jak również daje możliwość ścisłego formułowania zadania optymalizacji.

Rozróżnianie się automatyzacji na coraz nowe dziedziny życia i sfery działalności, w tym również na ten obszar działań, który dotychczas należał tradycyjnie do sfery zarządzania, postępująca automatyzacja sterowania operatywnego, stwarzająca konieczność współdziałania specjalistów zarządzania, ekonomistów i automatyków przy tworzeniu nowoczesnych systemów ekonomiczno-technicznych. Wymaga to jednak zbliżenia warsztatów badawczych, tworzenia wspólnych zespołów badawczych, wspólnego eksperymentowania i wdrożenia wyników badań. Celowe wydaje się wydzielenie jednej z branż przemysłowych dla eksperymentalnego, kompleksowego wdrożenia systemów zautomatyzowanych jak i nowoczesniejszego systemu zarządzania z udziałem elektronicznej techniki obliczeniowej. Koncentrację się na jednej branży przemysłowej można by skoncentrować zarówno środki jak i kadry badawczą i uzyskać wyniki w stosunkowo krótkim czasie, a następnie przekazać je do rozpowszechnienia w pozostałych działach gospodarki narodowej.

* Skróty referatu wygłoszonego na sympozjum „Społeczne skutki postępu technicznego”.

SPRAWY SPOŁECZNE

Nowe badania statystyczno-socjologiczne GUS

KRZYSZTOF ZAGÓRSKI

Od dłuższego czasu Główny Urząd Statystyczny rozszerza znacznie zakres statystyki społecznej. Specyfiką wielu badań, rzadko dotychczas spotykaną w działalności GUS a także i w działalności innych, zagranicznych urzędów statystycznych, jest ich socjologiczny charakter. Znajomość aktualnie zachodzących zjawisk społecznych i ich związku z życiem gospodarczym jest niezbędna w podejmowaniu bieżących decyzji ekonomicznych oraz w planowaniu długofalowym.

Zainteresowanie, działające w GUS komórki statystyczno-socjologiczne koncentruje się głównie na problematyce struktury społecznej. (Badania o charakterze socjologicznym prowadzone są zresztą w GUS nie tylko przez te komórki). Dynamiczny rozwój gospodarki narodowej pociąga za sobą szybkie przekształcanie struktury. Są one jednak jakościowo inne na ekstenywnym i intensywnym etapie naszego rozwoju. Okres industrializacji socjalistycznej charakteryzował się dużym natężeniem procesów ruchliwości społecznej, rozumianej jako zmiana zarówno środowiska zamieszkania jak i przynależności do grupy społeczno-zawodowej. Był to okres gwałtownego wzrostu liczbowego klasy robotniczej, często o nie najwyższych kwalifikacjach. Przechodzenie do intensywnego stadium rozwoju gospodarczego zmienia przebieg przekształceń struktury społecznej. Istotną cechą tych procesów w obecnym stadium są zmiany kwalifikacji i struktury zawodowej. Nie wystarczy już dziś podział na pracowników fizycznych i umysłowych. Upraszczą on lub też nie wyjaśnia wielu spraw. Następuje powolne jeszcze wprawdzie ale konsekwentne zacieranie się granicy pomiędzy pracą fizyczną a umysłową zwłaszcza obecnie, kiedy następuje likwidacja formalnych rozróżnień w tym względzie, które związane były z nierównym rozdziałem podstawowych praw pracowniczych pomiędzy obydwa grupy.

Wszystko to stwarza konieczność nowego spojrzenia na problematykę struktury społecznej w badaniach typu statystycznego. Przeprowadzona w GUS analiza wórną materiału ze spisu powszechnego 1960 roku, dokonana w przeddzień nowego spisu, dostarczyła wielu cennych informacji między innymi i na temat ruchliwości społecznej. Około 10%

czynnej zawodowo ludności miało objętej spisem 1960 r. dziesięć lat wcześniej mieszkało na wsi. Nie znaczy to oczywiście, że wszyscy oni byli rolnikami, z rolnictwem związana była jednak z pewnością ogromna większość.

Bardzo nierównomierny był stopień rekrutacji ze wsi różnych grup społeczno-zawodowych. Osoby, które w ciągu dziesięciolecia 1950-1960 przeprowadziły się ze wsi do miast stanowiły ponad 15% najmniej wykwalifikowanych mieszkających w miastach robotników (placowych, porządkowych, przeładunkowych i używanych do różnych prac niewykwalifikowanych). Ze wsi przybyło w tym czasie także blisko 15% niewykwalifikowanego personelu obsługi (woźne, szatniarce, sprzątaczkę, portierzy, stróżę itp.).

Wśród robotników, posiadających określoną specjalność (niezależnie od formalnego stopnia kwalifikacji) oraz wśród wykwalifikowanego personelu obsługi jak np. ekspedientki, konduktorzy, kelnerzy, konwojenci, listonosze, kierowcy, kontrolerzy, inżynierzy itp., odsetek osób pochodzących ze wsi nieznacznie przekraczał średnią dla wszystkich grup społeczno-zawodowych i wynosił odpowiednio 13% oraz 11%. Minimalnie niższy od średniej był natomiast wśród grup specjalistów w zawodach niefizycznych, obejmujących takie kategorie, jak przedstawiciele tzw. „wolnych zawodów” (lekarze, prawnicy, dziennikarze itp.), nauczyciele, wychowawcy, bibliotekarze i pielęgniarze. Jeszcze niższy był

ten odsetek wśród pracowników administracyjno-biurowych (7%) i wśród pracowników inżynieryjno-technicznych (6%).

Ze wsi rekrutuje się więc najwyższy odsetek niewykwalifikowanych robotników, najniższy natomiast odsetek pracowników inżynieryjno-technicznych. Informacje spisowe nie przyniosły jednak bezpośredniej odpowiedzi na pytania o społeczną bazę rekrutacji poszczególnych grup społeczno-zawodowych. Badania takie zrealizowane zostały przez GUS pod koniec 1968 r. na reprezentacyjnej próbie 3,5 tys. osób zatrudnionych w gospodarce społecznej poza rolnictwem.

Potwierdziły one sprzeczną wyżej hipotezę. Aż 42% robotników niewykwalifikowanych i 38% niewykwalifikowanego personelu obsługi posiadało ojców rolników lub robotników rolnych. Wśród robotników wykwalifikowanych odsetek ten wynosił 37%, specjalistów w zawodach niefizycznych — 35%, pracowników administracyjno-biurowych — 29% i pracowników inżynieryjno-technicznych tylko 22%. Jednocześnie spośród pracowników umysłowych największy odsetek pochodził z robotników rolnych w grupie pracowników inżynieryjno-technicznych, przeszło 1/3 z nich rozpoczęła przy tym pracę zawodową właśnie w charakterze robotników, podczas gdy wśród specjalistów w zawodach niefizycznych odsetek byłych robotników kształtował się poniżej 10%. Wszystko to świadczy, że skład społeczny grup zawodowych

jest u nas bardzo zróżnicowany, co w dużej mierze oddziaływać musi między innymi na kulturę zawodową. Znajomość mechanizmów rekrutacji poszczególnych grup zawodowych ułatwiłoby znacznie starania prowadzące do ich wzrostu lub liczebnego ograniczenia.

Wzrost kwalifikacji pracowników nastąpił nie tylko dzięki napływowi ze szkół młodych, wykształconych kadr, ale także dzięki wysiłkom podejmowanym już w trakcie pracy. 1/5 badanych uzupełniła swoje wykształcenie po rozpoczęciu pracy zawodowej. W trakcie pracy średnie ogólne wykształcenie osiągnęło 78% wszystkich zatrudnionych posiadających to wykształcenie, średnie zawodowe osiągnęło 39% osób z tym wykształceniem. Aż 46% wszystkich osób z wykształceniem wyższym osiągnęło je już po rozpoczęciu pracy.

Drogi awansu zawodowego i podnoszenia kwalifikacji nie są jeszcze dokładnie zbadane. Mało też mamy informacji o aktualnie zachodzących przeobrażeniach struktury społeczno-zawodowej. Wszystkie te problemy wymagają dodatkowych szerokości badań. Szczególnie ważne jest projektowanie przez GUS badania struktury klasy robotniczej. Do tej pory nie wiemy bowiem jaki odsetek robotników wykonuje u nas proste prace wymagające niekomplikowanych narzędzi i niewielkich umiejętności, jaki procent obsługuje nieskomplikowane maszyny lub wykonuje proste czynności przy taśmie produkcyjnej, ilu mamy robotników,

których prace zbliżona jest do pracy rzemieślniczej, a ilu wykonywanych „obrotowych” „skomplikowanych” „urządzeń technicznych”.

Niedostatecznie są też zbadane źródła rekrutacji klasy robotniczej i kształtowania się jej nowego, oblicza kulturalnego. Badanie procesów społecznych jest niemożliwe w oderwaniu od ogólnie zachodzących zjawisk gospodarczych. Nowoczesna technika obliczeniowa GUS stwarza właśnie możliwość kompleksowych analiz procesów społeczno-ekonomicznych.

Ostatnio wykonana analiza stopnia rozwoju miast pozwoliła stwierdzić, że im bardziej rozwinięte jest pod wieloma aspektami miasto, tym częściej zachodzące w nim ruchy migracyjne polegają na wymianie ludności z innymi miastami. Migracje w niezorganizowanych ośrodkach miejskich mają najczęściej charakter wymiany ludności z licznymi wsiami, a miasta średnio rozwinięte czerpią ludność napływową ze wsi, odpływ z nich natomiast kieruje się ku innym miastom. Jest to tylko przykład związku problematyki gospodarczej ze społeczną. Zagadnienia migracji potraktowane były we wspomnianych badaniach szerzej. Badania podobnych zagadnień zapoczątkowane analizą danych o miastach kontynuowane będą w przyszłości w różnych jednostkach regionalnych.

W centrum zainteresowania znajdują się zależności pomiędzy gospodarczym obliczem terenu a dojazdami do pracy, zagadnieniami

migracji i podejmowaniem pierwszej pracy.

Nieco do tego zbliżona jest problematyka płynności kadr. W bieżącym roku GUS podejmuje szeroko zakrojone badania płynności załóg oparte na reprezentacyjnej próbie ogólnopolskiej, w wybranych gałęziach przemysłu. Badania składają się będą z części statystycznej oraz specjalnej ankiety socjologicznej, która dostarczy informacji o przyczynach zmian miejsca pracy. Projektuje się przeprowadzić także badania w budownictwie i w gospodarce komunalnej.

Ostatnio GUS opublikował wydanie zawierające omówienie wyników badań czytelnictwa prasy, słuchania radia i odbioru audycji telewizyjnych. Obecnie przeprowadza się ogólnopolskie badania budżetu czasu i wykorzystania czasu wolnego, które poza informacją o istniejących w tej dziedzinie wzorach i nawykach dostarczą z pewnością wielu przesłanek do racjonalnej polityki skracania czasu pracy i kształtowania odpowiednich form wykorzystywania zasobów czasu wolnego.

GUS przejął w tym roku statystykę składu osobowego rad narodowych i znacznie wzbogacił elementami socjologicznymi zbierane informacje o kandydatach na radnych. Badania rad narodowych i ich gospodarczej działalności będą kontynuowane oraz rozszerzone o problematykę samorządu mieszkańców. Uzupełnienie ich dodatkowymi badaniami obejmującymi z jednej strony postulaty i opinie, z drugiej zaś strony uczestnictwo społeczeństwa w pracach tych organów i w inicjowanych akcjach prowadzić będzie do przedstawienia problematyki rad narodowych i samorządu mieszkańców na tle istotnych problemów terenu oraz aktywności społecznej ludności.

Różwój badań statystyczno-socjologicznych musi łączyć się z przeświadczeniem, że dostarczą one przesłanek do kształtowania decyzji w sferze polityki społeczno-ekonomicznej. Marząc o socjologii i statystyce może w tym bardzo pomóc.



Metody klasyfikacji i oceny efektywności inwestycji

MARIAN OSTROWSKI

STOSOWANE metody ocen efektywności odzwierciedlają zawężoną treść i formę stosunków między nadrzędnymi jednostkami centralnymi a organizacjami bezpośrednio wytworczymi oraz wyrażają mechanizm, w jakim dokonuje się proces ludowy i realizacja planu. Jak wiadomo, główną formą stosunków nadrzędnych organów planistycznych i jednostek wytwórczych były — w przeszłości — zadania planowe i ocena wykonania tego zadania. W tych warunkach efektywne działanie jednostek wytwórczych mogło być oceniane wg minimalizacji nakładów niezbędnych dla realizacji z góry zadanego efektu produkcyjnego lub usługowego.

Różowy metod ocen efektywności inwestycji doprowadził — mimo pewnych trudności — do wykształcenia pewnych form rachunku odpowiedzialności za zadanie minimalizacji nakładów niezbędnych dla realizacji danego zadania. Tak więc, w zakresie metod ocen efektywności inwestycji osiągnięliśmy stan, iż możemy nie tylko porównywać poszczególne rodzaje nakładów, ale i wyrazić w przybliżeniu całość nakładów w formie syntetycznej. Do brzożnanym — aczkolwiek często krytykowanym — wyrazem takiego całościowego ujęcia nakładów był tzw. syntetyczny wskaźnik efektywności inwestycji zalecany w zarządzeniu Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z 1962 r. Wskaźnik ten był w zasadzie przeznaczony dla porównania wariantów realizacji danego efektu produkcyjnego lub usługowego. Metoda ocen efektywności inwestycji wyrażona w formie syntetycznego wskaźnika efektywności z 1962 r. stwarzała podstawę dla dokonywania znacznie szerszych porównań i wyborów inwestycyjnych. Porównania te i wybory mogły być jednakże dokonywane tylko przy zaistnieniu specjalnego warunku w postaci jednorodności lub tożsamości efektu produkcyjnego lub usługowego. Te właściwości wskaźnika syntetycznego — możliwości jego użycia dla porównywalnych efektów — spowodowały, iż próbowano go używać syntetycznego wskaźnika do oceny nie tylko wariantów poszczególnych projektów, lecz do oceny efektywności rozwoju branż itd. Mimo teoretycznej dość szerokiej stosowania użycie syntetycznego wskaźnika charakteryzowało się w praktyce bardzo ograniczonym polem jego stosowania, a przeto brakiem związku między wyborami metod wytworczymi i kierunków produkcji.

Drugą zasadniczą cechą obok ograniczonego pola stosowania tzw. ogólnej instrukcji efektywności z 1962 r. było — płynące z jej charakteru — względnie luźne jej połączenie z trybem planistycznym decyzji i wyborów. Było to w części określone przez samą właściwość charakteru celów, którym instrukcja Ogólna miała służyć: wybór wariantów w projektowaniu. Projektanci i inwestorzy byli to prawda zobowiązani do stosowania zasad ogólnej instrukcji i wyboru w oparciu o nią wariantu minimalizującego koszty danego projektu, jednakże fakt, że dany projekt inwestycyjny nie rywalizował w zasadzie o miejsce w planie z innymi projektami (o innych efektach użytkowych), nie dawał stosowania ogólnej instrukcji odpowiedniego miejsca w systemie wyborów planistycznych. Nie było więc silnych ekonomicznych motywów (poza administracyjnymi) do weryfikacji wyborów i badania wiarygodności przyjętych danych wyjściowych.

Rozwój gospodarczy PRL doprowadził do konieczności zastąpienia ekstensywnego typu rozwoju typem intensywnym. Próba pełnego odzwierciedlenia tych nowych warunków i konieczności są uchwaliły V Zjazd PZPR i II Plenum KC PZPR. Wyszły one w szczególności na czoło zadanie selektywnego rozwoju, które to zadanie winno się dokonać na drodze nowego sposobu budowy planu wieloletniego. Zarówno zadanie selektywnego (tj. bardziej efektywnego) rozwoju, jak i zmiana metod formułowania planu, którego istotą jest pogłębienie społecznego charakteru, stworzyły spalec konieczność wypracowania nowych metod ocen efektywności inwestycji w szczególności, które umożliwiłyby nie tylko porównanie i ocenę poziomu nakładów dla realizacji jakiegos z góry zadanego efektu, ale i umożliwiłyby porównanie bezwzględnej efektywności grup produktów, branż itd. Tak więc, potrzebą nowych metod ocen efektywności inwestycji było również to, że ma być to rozwój selektywny, jak i z tego, że w formułowaniu wariantów na różnych szczeblach decyzyjnych ma wziąć udział znacznie większa ilość uczestników tworzenia NPG. Sелеktywny rozwój, oznacza bowiem, iż trzeba wybrać spośród wielu możliwych kierunków rozwoju. Ocena zaś efektywności każdego z nich w porównaniu z innymi oznacza konieczność posiadania instrumentów i narzędzi umożliwiających to porównanie.

Posiadanie takich instrumentów i narzędzi staje się absolutnie niezbędnym warunkiem rzeczywistego wcielenia w życie idei selektywnego rozwoju. Z drugiej strony, rzeczywiste wciąganie szerokiego szerepu społecznych w proces formułowania alternatyw rozwojowych i wyboru najbardziej efektywnej z nich, oznacza konieczność dostarczenia instrumentów i narzędzi porównywalnych alternatyw i dokonywania wyboru. Jak więc widać, podjęcie prób wypracowania metod badania bez-

względnej efektywności, a więc poszerzenia pola stosowania rachunku efektywności i do wyborów — w pewnym zakresie — kierunków produkcji oraz silniejsze splecenie rachunku ekonomicznego z trybem planistycznym staje się istotnym warunkiem pomyślnego realizacji uchwały V Zjazdu i II Plenum KC PZPR. Jest to jednocześnie pierwsze i najogólniejsze założenie metod ocen zawartej w Uchwale 103 i Wytycznych.

Ogólne określenie pilnej potrzeby rozszerzenia stosowania rachunku efektywności oraz jego zintegrowania z trybem planistycznym, nie określiło jednoznacznie konkretnych metod realizujących te wymagania. Próby konkretyzacji tych wymagań poszły w dwóch kierunkach. Pierwszy kierunek charakteryzuje się próbą opracowania metody ocen efektywności całego układu inwestycyjno-produkcyjnego (np. powiązania przemysłu chemicznego i lekkiego, powiązania przemysłu tworzyw sztucznych i dziedzin ich wykorzystania itp.). Metody ocen efektywności poszczególnych wariantów rozwoju danego układu produkcyjnego winny stać się potężnym instrumentem analizy planistycznej. Jednakże z natury rzeczy ich stosowanie — aczkolwiek niezwykle ważne, o czym będzie mowa później — jest ograniczone do wyższych szczebli — do bardziej podstawowych — decyzji inwestycyjno-produkcyjnych.

Drugi kierunek zasadzający się na tych samych wyjściowych założeniach teoretyczno-metodycznych zmierza do wypracowania metod mierzenia bezwzględnej efektywności inwestycji się do stosowania przy ocenie bardziej częściowych i szczegółowych decyzji inwestycyjnych. Uznając nadrzędność metod badania efektywności całych układów inwestycyjno-produkcyjnych, realizacja hasła pogłębienia społecznego charakteru planowania i wariantowania na wszystkich szczeblach decyzyjnych, oznacza potrzebę opracowania chociażby przybliżonych i niedokładnych metod oceny bezwzględnej efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych, o mniejszym znaczeniu niż cały układ.

Rozwiązania przyjęte w Wytycznych zmierzają po pierwsze do przedstawienia metod ocen efektywności inwestycji zarówno typu indywidualnego jak i typu układowego a po drugie do zintegrowania obydwu tych kierunków badań efektywności.

WYMAGI RACHUNKU EFEKTYWNOŚCI

Potrzeba opracowania metod choćby przybliżonej oceny bezwzględnej efektywności ujawnia dobrze znane trudności ich opracowania. Teoria rachunku efektywności dawno już sformułowała ogólne — niejako praktyczne — wymagania względem kształtu formuły rachunku efektywności. Poprawna formuła rachunku efektywności inwestycji winna zapewnić:

- ujęcie pełnego zakresu nakładów i efektów danej inwestycji (wymóg kompletności rachunku);
- wymiennieść i porównywalność ujętych rachunkiem elementów nakładów i efektów (wymóg porównywalności nakładów i efektów);
- jednoznaczność oceny objętego rachunkiem przedsięwzięcia (wymóg jednoznaczności).

Idealnym wyrazem takiego rachunku byłaby relacja np. ulamkowa nakładów do efektów lub odwrotnie, w której byłoby uwzględnione wszystkie (nie tylko ekonomiczne) nakłady i efekty w pełni ze sobą porównywalne przez co wielkość relacji jednoznacznie określałaby poziom efektywności danego przedsięwzięcia. Relacje spełniające te wymagania byłyby rzeczywiste tym do dawna poszukiwanym syntetycznym wskaźnikiem efektywności. Jednakże mimo niewątpliwych postępów w zakresie identyfikowania nakładów i efektów oraz warunków ich porównywalności, jesteśmy jeszcze daleko od stanu, o którym moglibyśmy powiedzieć, iż zadowalająco spełnia one są te wymagania. Szczególne trudności występują, gdy chcemy porównywać inwestycje w różnych gałęziach i branżach tj. chcemy określić bezwzględną efektywność wytwarzania produktów o różnych właściwościach użytkowych.

Niestety, wspomniane wymagania z racji swojej kompletności i jednoznaczności nie są jedynymi, które winna spełniać formuła rachunku efektywności inwestycji. Istotnym wymaganiem, który winna ona spełnić jest to, że musi ona być skutecznym narzędziem (instrumentem) polityki gospodarczej danego okresu. Znaczący to między innymi, że postać formuły winna odzwierciedlać konkretne potrzeby społeczno-gospodarcze danego okresu (np. istotne skrócenie cyklu budowy, przyspieszenie postępu technicznego, wydatna poprawa bilansu płatniczego) oraz być dostosowana do istniejącego stanu informacji i możliwości jej użycia przez tych, którzy winni ją stosować. Dopiero spełnienie tego wymogu sprawia, że rachunek efektywności staje się skutecznym i skutecznym narzędziem planowej polityki gospodarczej oraz ważnym elementem planistycznego procesu wyborów.

Respektowanie tego wymogu oraz pełne zrozumienie konkretnych trudności realizacji wymogu kompletności i porównywalności nakładów i efektów (szczególnie gdy próbujemy określić bezwzględną efektywność) leży u podstaw decy-

zyj przyjęcia jako podstawy oceny efektywności nie jednego lecz wielu wskaźników odzwierciedlających wiele kryteriów z punktu widzenia których ocenia się poziom efektywności danej inwestycji. Zastosowanie zasady wielokriteriowości jest drugim ważnym założeniem metod ocen i klasyfikowania inwestycji zawartych w Uchwale i Wytycznych.

KRYTERIA OCENY

Kryteriami tymi są:

- kryterium efektywności produkcji wyrażone wprost wskaźnikiem efektywności produkcji Ed lub Er lub wskaźnikiem poprawy efektywności (okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przewidywany przyrost akumulacji finansowej);

- kryterium równowagi bilansu płatniczego wyrażone wskaźnikiem okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (poprzez przewidywany zysk kalkulacyjny na eksporcie produkcji) oraz ponieważ wskaźnikiem efektywności dewizowej produkcji;

- kryterium czasu trwania budowy — wyrażone wskaźnikiem gęstości cyklu realizacji inwestycji;
- kryterium poziomu techniczno-ekonomicznego — wyrażone wskaźnikiem postępu techniczno-ekonomicznego.

Specjalną kategorią kryteriów są dwa warunki wstępne podejmowania inwestycji, a mianowicie a) zapewnienie zbytu produkcji przynajmniej na okres czasu równy okresowi zwrotu wydatków inwestycyjnych poprzez akumulację finansową b) zapewnienie siły roboczej, szczególnie wysoko kwalifikowanej.

Trzeba zauważyć, że potrzeba szerokiego użycia wskaźników wyrażających w/w kryteria oznacza konieczność jednoznacznego zdefiniowania poszczególnych wskaźników np. długości cyklu inwestycji, zakresu inwestycji i, itp.

DALSZE PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA

Blizsza analiza tych kryteriów — stosowanych zgodnie z zasadą wielokriteriowości — jednoznacznie — wyraźnie wskazuje na fakt jednoczesnego użycia w Wytycznych wskaźników oceny bezwzględnej efektywności inwestycji, co znajduje swój wyraz przede wszystkim w zaleceniu stosowania wskaźnika efektywności produkcji oraz wskaźnika oceny porównawczej (względnej) o użyciu tzw. wskaźnika postępu techniczno-ekonomicznego. To połączenie dwóch metod ocen efektywności (bezwzględnej poziomu i porównawczej) stanowi trzecie ważne założenie Uchwały i Wytycznych.

Przyjęcie zasady wielokriteriowości jako podstawy ocen nie oznacza jednakże, iż poszczególne kryteria są równorzędne czy choćby z tej przyczyny, że wyrażają one różny stopień ogólności, „syntetyczności” nakładów lub efektów lub łącznie nakładów i efektów. Wystarczy tylko przyjąć się i porównać z tego punktu widzenia wskaźnik efektywności produkcji i wskaźnik długości cyklu realizacji. Zasięg oceny pierwszego jest znacznie bardziej szeroki niż drugiego. W oparciu o to rozumowanie przyjęto zasadę bardziej i mniej ważnych wskaźników efektywności decydujących o poziomie efektywności danej inwestycji. Należne miejsce wśród kryteriów zajmuje kryterium efektywności produkcji (jako kryterium najogólniejsze, wyrażające relację odpowiednio skalkulowanych nakładów do efektów) i kryterium poziomu techniczno-ekonomicznego. Obydwa kryteria są ze sobą zresztą silnie skorelowane. Zasada nadrzędności niektórych kryteriów może również być nazwana zasadą elastycznego kwalifikowania inwestycji i jest następnym czwartym ważnym założeniem metod ocen i kwalifikowania inwestycji.

Innym ważnym (piątym) założeniem związanym z zastosowaniem wielu kryteriów do określania poziomu efektywności danej inwestycji jest przyjęcie — w oparciu o uproszczonej analizę modelową i przybliżone wyliczenia rachunkowe — przedziałów efektywności w postaci (która została przyjęta w Uchwale i Wytycznych) klas efektywności. W przypadku istnienia idealnego jednego wskaźnika syntetycznego właściwie nie zachodziłaby potrzeba wyznaczania przedziałów, gdyż wszystkie inwestycje dałyby się uszereżować wg efektywności w sposób ciągły. Przy wielokriteriowości zachodzi absolutna konieczność stosowania przedziałów (klas) efektywności. W Wytycznych przyjęto — ze względów praktycznych — pięć takich klas i zgodnie z przyjętym wyznaczaniem pierwszą klasą jest najlepsza, piątą oczywiście ta najmniej efektywna. Przy czym, o ile inwestycje klasy IV są jeszcze w pełni efektywne, to inwestycje klasy V jako w zasadzie nieefektywne wymagają odrębnego uzasadnienia względami bilansowymi lub innymi.

Wyznaczenie klas efektywności stało się niezbędnym skoro przyjęto się założenie (szóste założenie), że hierarchizacja efektywnościowa jest podstawą priorytetu realizacji w ramach limitu inwestycyjnego danej jednostki organizacyjnej np. zjednoczenia lub resortu. Niekiedy zdecydowany układ hierarchiczny może prowadzić nawet do pewnej korekty wstępnych limitów inwestycyjnych. Ważnym założeniem (siódmym) jest założenie, iż

o stopniu efektywności (tj. przydziale do odpowiedniej klasy efektywności) decyduje efektywność całości, a nie części danej inwestycji. W myśl tej zasady przedsięwzięcie inwestycyjne może być zakwalifikowane do wyższej klasy, mimo że kwalifikowane do niższej klasy. Podobnie układ produkcyjno-inwestycyjny może być zaliczony do wyższej klasy, mimo że niektóre z przedsięwzięć składających się na układ byłoby zakwalifikowane do niższej klasy. Zasada ta zachęca jakby do rozpraszania większych układów produkcyjno-inwestycyjnych, co jest zgodne z regułami optymalizacji.

Kończąc omawianie najważniejszych ogólnych założeń nie można nie wspomnieć o założeniu, iż wskaźniki, ich poziom, nie mogą być wyłączone i mechanizmycznie stosowanym kryterium czy i gdzie inwestować. Zawsze zachodzi potrzeba analizy, szczególnie w odniesieniu do poważniejszych inwestycji (ale nie tylko) czy np. stosowane relacje cenowe nie wypacząją wyników. Prócz tego przy podejmowaniu ważniejszych decyzji inwestycyjnych celowym jest stosowanie także i innych technik planistycznych i analitycznych pozwalających „wspierać” analizę celowości i efektywności danej inwestycji dokonanej przy pomocy metod zawartych w Wytycznych. Z powyższym silnie jest związany problem godny przypomnienia tutaj potrzeby dostosowania zasad i założeń zawartych w Uchwale i Wytycznych do warunków odpowiednich gałęzi i branż. Oczywiście niektóre mniej nadające się do takich specyficznych warunków zostały uwzględnione w Wytycznych.

KRYTERIUM EFEKTYWNOŚCI PRODUKCJI

Podstawowymi kryteriami (o charakterze nadrzędnym) są: kryterium efektywności produkcji i kryterium postępu techniczno-ekonomicznego. To przede wszystkim wprowadzenie wskaźników o szczególnej postaci wyrażających kryterium efektywności produkcji do całego zestawu wskaźników spowodowało, że metodę ocen efektywności zawartą w Wytycznych można nazwać próbą metody wyznaczenia bezwzględnej efektywności.

Ogólna struktura wskaźnika efektywności produkcji jest bardzo podobna do ogólnej struktury do tychczasowego syntetycznego wskaźnika. Tam, tj. we wskaźniku syntetycznym (gdzie: q — normatywny współczynnik efektywności inwestycji)

$$K+Iq \\ P$$

tj. w proponowanym wskaźniku efektywności produkcji

$$K+Iq \\ PC$$

cała różnica (obok innych odnoszących się do sposobu ujęcia czasu) zawiera się w istnieniu obok produkcji w jednostkach fizycznych w mianowniku symbolu C wyrażającego ujęcie cen rzeczywistych, ekonomicznie sprawdzalnych, bo istniejących. To właśnie ujęcie rzeczywistych cen (dewizowych lub cen zbytu) powoduje, że formuła rachunku efektywności produkcji wyraża nie tylko różnicowanie i dynamikę nakładów (licznik) lecz również różnicowanie i dynamikę efektów inwestycji oraz relacji tych dynamik.

Decyzja użycia rzeczywistych cen jest właściwie tym fundamentalnym założeniem, które pozwoliło uczynić wskaźnik efektywności produkcji wskaźnikiem mierzącym w przybliżeniu bezwzględną efektywność efektywności produkcji. Świadomość jednak ulomności naszego systemu cen krajowych oraz pilnej potrzeby porównywalności są wszędzie tam, gdzie tylko można, z warunkami rynku światowego, spowodowało, że założenie Uchwały i Wytycznych wyrażone preferują ceny dewizowe. Użycie cen dewizowych poza bezpośrednią korzyścią, porównania się z warunkami zagranicznymi oznacza również stworzenie podstaw dla polityki importowej i eksportowej. Wszędzie tam, gdzie wskaźnik efektywności produkcji w ujęciu dewizowym jest wyższy od granicznego, alternatywa importu zamiast produkcji krajowej winna być w zasadzie rozważana. Oczywiście w miarę poprawy naszego systemu cen, np. w wyniku przygotowanej reformy cen zaopatrzeniowych, będzie coraz realniejsza perspektywa oparcia się w coraz większym stopniu na cenach krajowych, które już w jakimś stopniu będą odzwierciedlać sytuację na rynku światowym.

Użycie prawidłowych cen stanęło się obok wiarygodności wyceny rzeczywistych elementów nakładów i efektów, podstawowym warunkiem realności wskaźnika efektywności produkcji. Stąd ujednolicienie cen używanych do wyceny efektów i nakładów jest kluczowym problemem wyceny. Zakłada się między innymi — istnienie jakiegos systemu kierowanej informacji cenowej („bank informacji cenowej”) właściwie z planowaniem cen. Niezależnie jednak od perspektywicznych rozwiązań na tym odcinku, sprawa ujednolicienia i dostarczenia prawidłowych cen staje się praktycznym problemem numer jeden stosowania omawianej metody z użyciem cen dewizowych. Poza tym formuła wskaźnika efektywności produkcji (Ed lub Er) jest aż do przesady prosta przede wszystkim dlatego, że

pomija w zasadzie ekonomiczną wycenę czynników czasu. Pewne ujęcie czynników czasu znajduje swój wyraz w dyrektywnym wyznaczeniu długości cyklu budowy oraz w niewyłączaniu amortyzacji z kosztów. Rzecz jasna nie zalecimy do sprawy ekonomicznej wyceny czynników czasu.

Drugim wskaźnikiem efektywności produkcji przybiera postać okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych. Jako wskaźnik efektywności produkcji jest on mniej doskonałym. Wystarczy przypomnieć, iż okres zwrotu może być bardzo krótki, tym niemniej efektywność produkcji może być po przeprowadzeniu inwestycji w dalszym ciągu bardzo niska. W związku z tym zaleca się stosowanie tego wskaźnika do oceny efektywności inwestycji o mniejszym znaczeniu, zazwyczaj przeprowadzanych w istniejących przedsiębiorstwach. Jeżeli przedsiębiorstwo ma produkować dalej, to ważnym jest osiągnąć jak największe oszczędności przy pomocy danej inwestycji. W stosunku zaś do dużych modernizacji zaleca się użycie obydwu wskaźników — i poziomu efektywności produkcji (po modernizacji) i stopnia poprawy w stosunku do stanu przed modernizacją.

Podobne znaczenie jak okres zwrotu posiada wskaźnik Tzk (okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych). Jednakże ponieważ opiera się na zysku kalkulacyjnym ma on znacznie bardziej obiektywny charakter. Zanim przedsięwzięcie do omówienia najogólniejszych zasad klasyfikacji inwestycji, przypomnijmy zakres stosowania omawianych metod ocen i klasyfikowania inwestycji.

ZAKRES STOSOWANIA WYTYCZNYCH

Stosuje się je do oceny i klasyfikowania inwestycji w przemyśle państwowym i spółdzielczym, polegającym na: budowie nowych zakładów produkcyjnych, rozbudowie zakładów istniejących, modernizacji urządzeń produkcyjnych, poważniejszych zakupach środków produkcji — realizację których zamierza się rozpocząć w latach 1971—1975. Ocena i klasyfikacji nie podlegają: drobniejsze zakupy środków produkcji, inwestycje nieprodukcyjne realizowane odrębnie oraz inwestycje mające na celu doprowadzenie działalności produkcyjnej do warunków wymaganych odpowiednimi normami i przepisami oraz inwestycje niezbędne dla zapewnienia racjonalnego kontynuowania procesu produkcji.

W związku z zakresem stosowania Uchwały i Wytycznych zwrócić należy uwagę na następujące momenty:

Na szerokie stosowanie metod ocen i klasyfikowania inwestycji. Wystarczy podać, iż np. ocena i klasyfikacji poddawane są nawet zakupy środków produkcji w wysokości (zasadzie) 3 mln zł lub 6 mln zł zależnie od przemysłu. Inwestycje zawierające zaś importowane maszyny i urządzenia winny być kwalifikowane niezależnie od wysokości kwoty zakupu.

Antycypując ewentualny „poślizg” za wysoką skalę efektywności kosztów warunków społecznych Uchwała 103 z całą mocą podkreśla potrzebę zapewnienia właściwych warunków zdrowotności załogi i bhp w eksploatowanych inwestycjach.

Uchwała zwraca uwagę również na konieczność aktualizacji cen i klasyfikowania inwestycji. Tak np. w razie „gdy w wyniku aktualizacji inwestycja zostanie zakwalifikowana do niższej niż poprzednio klasy — może nastąpić zweryfikowanie programu inwestycyjnego. Jeśli natomiast aktualizacja wykaże poprawę klasyfikacji, należy dążyć do przyspieszenia realizacji inwestycji, wykorzystując w szczególności na te cele rezerwy środków inwestycyjnych”.

RODZAJE INWESTYCJI

Wszystkie inwestycje przemysłowe niezależnie od rodzaju są oceniane w zasadzie według tych samych metod. Jednakże wyróżnia się, stosownie do znaczenia, następujące rodzaje inwestycji: inwestycje o poważniejszym znaczeniu gospodarczym oraz inwestycje mniejsze. Inwestycje o poważniejszym znaczeniu gospodarczym (budowa nowych zakładów produkcyjnych, rozbudowa bądź modernizacja zakładów czynnych równoważna budowie nowych zakładów produkcyjnych), czyli takie inwestycje, które posiadają poważny wpływ na tempo rozwoju i unowocześnienia struktury produkcji poszczególnych branż, podawane są ocenie przy pomocy większej ilości kryteriów — wskaźników, czyli bardziej wszechstronnie. W stosunku do inwestycji mniejszych stosuje się mniejszy zakres wskaźników.

Oprócz podziału na inwestycje o poważniejszym znaczeniu i inwestycje mniejsze, wyróżnia się inwestycje, których efekt produkcyjny da się wyrazić bądź w ocenach dewizowych (rynek KK lub KS) bądź w ocenach krajowych (tj. cenach zbytu). W związku z innym ujęciem efektu produkcyjnego inwestycji (efekt dewizowy lub efekt rynkowy), również i wskaźniki, których wysokość określa stopień efektywności danej inwestycji, użycie dla ocen tych dwóch rodzajów inwestycji są również nieco inne, aczkolwiek wyrażające te same kryteria.

Wyróżnienie przebiegów inwestycji: inwestycje większe — mniejsze, inwestycje o efektach wyrażonych

w cenach dewizowych lub rynku wewnętrznego oraz inwestycje odnoszące się do całego układu powołuje, iż mamy do czynienia właściwie z sześcioma zestawami wskaźników — wyrażających te same podstawowe kryteria — według których ocenia się stopień efektywności danej inwestycji. W ten sposób ostаточно oceniamy odrębnie sześć rodzajów inwestycji: inwestycje większe dewizowe, inwestycje większe rynkowe, inwestycje rynkowe, inwestycje mniejsze dewizowe — inwestycje mniejsze rynkowe, oraz układ inwestycyjny, którego produkcję wyrażamy w cenach zbytu lub w dewizach. Każda z tych inwestycji, niezależnie od rodzaju jest w zasadzie (z wyjątkiem większych rynkowych, które nie mogą wejść do pierwszej klasy) zakwalifikowana — odpowiednio do jej stopnia efektywności — do każdej z pięciu klas.

ELASTYCZNOŚĆ KWALIFIKOWANIA

W związku z występującymi obawami co do stosowalności metod ocen zawartych w Wytycznych w różniących się branżach wydaje się celowym krótko przypomnieć podstawowe przejawy elastycznego użycia wskaźników. Racjonalne użycie wielu kryteriów i wskaźników dla oceny efektywności zakłada w związku z istnieniem odmiennych warunków w poszczególnych branżach — potrzebę ich elastycznego kojarzenia dla oceny efektywności poszczególnych przedsięwzięć.

O to krótko rekapitulacja niektórych ważniejszych przejawów zastosowania zasady elastyczności:

- zaleca się używanie tych samych wskaźników, jednakże odpowiednio zmodyfikowanych dla odmiennych rodzajów inwestycji;
- „zwolnienie” inwestycji w niektórych gałęziach od przestrzegania niektórych kryteriów (przemysł wydobywczy nie podlega ocenie z punktu widzenia długości cyklu, poza zmniejszeniem się w normatywie).

- konsekwentne przypisuje się większą wagę do jednego kryterium-wskaźnika, np. efektywność produkcji, poziom techniczno-ekonomiczny, a mniejszej do innych np. długości cyklu, okres zwrotu, co pozwala „przesunąć się” inwestycjom do wyższych klas, jeżeli tylko mają dobrą efektywność (z wyjątkiem pierwszej klasy, która jest klasą „elitarną”, eksportową).

- respektowanie wspomnianej już zasady, iż o klasie efektywności danego przedsięwzięcia stanowi ocena całości, nie zaś jakaś suma ocen efektywności poszczególnych części;

- stosowanie względnie szerokiego przedziału efektywności w odniesieniu do niektórych wskaźników np. długości cyklu, a więc mniej ostre wymagania w stosunku do „mniej ważnych” wskaźników;

- zastosowanie resortom do określania stosowania poziomów bazowych dla obliczania wskaźnika postępu techniczno-ekonomicznego;

- i wreszcie proponowane metody oceny i kwalifikowania nie są wyłącznym kryterium oceny celowości inwestycji.

WARUNKI SKUTECZNOŚCI

W zakończeniu należałoby pokrótce wymienić najogólniejsze warunki skutecznego użycia tych metod ocen i klasyfikacji. Konkretniejsza i bardziej dogłębna analiza warunków materialno-institutionalnych skuteczności stosowania tych metod oceny będzie musiała być jeszcze przeprowadzona. Tym niemniej, można stwierdzić, iż takimi najogólniejszymi warunkami są:

- stała poprawa istniejącego systemu cen oraz systematyczne badanie przyszłych warunków realizacji (planowanie cen);

- stworzenie odpowiedniego systemu informacji, w szczególności w odniesieniu do cen dewizowych, stale aktualizowanych i łatwo dostępnych dla przeprowadzających analizę efektywności inwestycji;

- poprawa systemu bodźców, stwarzających niezbędne podstawy do poprawnego liczenia elementów nakładów i efektów oraz rzeczywistego wyszukiwania realnych alternatyw;

- zapewnienie warunków, w których mogą być realizowane dokonane wybory. Chodzi tu o stworzenie dostatecznej realności i stabilności wieloletniego planu inwestycyjnego.

O skutecznosci użycia proponowanych metod ocen i klasyfikowania inwestycji będą decydowały nie mniej ważne tzw. warunki klimatu moralno-politycznego. Chodzi o to, aby wytworzyć taki klimat, w którym rzetelność ocen, przejęcie się ocenami, stworzy postawę — społecznie wyróżnianą i nagradzaną — łączącą bogatą wyobraźnię formułowania wariantów rozwoju ze zmysłem ścisłej kalkulacji.

Oprócz tych bardzo ogólnych, wręcz banalnych warunków skuteczności stosowania Wytycznych zaletę będzie od umiejętności adaptacji zasad zawartych w Uchwale i Wytycznych stosownie do warunków poszczególnych branż i gałęzi.

Trzcina - niedoceniony surowiec

TADEUSZ RATKIEWICZ

SUROWIEC uzyskiwany z wyrębu lasów w Polsce nie wystarcza na zaspokojenie nawet połowy zapotrzebowania na drewno. Główną przyczyną tego stanu rzeczy jest poważne wyniszczenie drzewostanów leśnych podczas ostatniej wojny. Tym się tłumaczy wzrost zainteresowania wszelkimi materiałami mogącymi zastąpić drewno, szczególnie w przemyśle budowlanym.

Jednym z naturalnych surowców pochodzenia roślinnego zastępującym drewno w pewnym ograniczonym i wyraźnie określonym zakresie jest u nas trzcina polska. Jako budulec była znana i użytkowana od wieków w budownictwie, głównie w większym budownictwie indywidualnym. Drobny przemysł trzciniański był w naszym kraju rozwinięty w niewielkim stopniu. W okresie międzywojennym głównym artykułem budowlanym wyrobionym z trzciny były maty podtynkowane (przeważnie sufitowe, tzw. „podsufliki”) oraz izolacyjne. Dziś w wielu zakładach trzciniańskich produkuje się u nas nie tylko maty, ale również i płyty trzcinowe różnych rozmiarów do celów budowlanych i to nie tylko na potrzeby krajowe, ale również na eksport.

Trzcina dzięki swoim właściwościom jest nie tylko bardzo dobrym materiałem izolacyjnym, lecz daje się również impregnować (chlorkiem wapnia i szkiełom wodnym szczególnie gotowymi płytami) wskutek czego staje się materiałem trudnopalnym i stosunkowo trwałym. Przy wielostronnym jej wykorzystaniu staje się materiałem wysoce ekonomicznym, gdyż jej odpady mogą być użyte w odpowiednich zakładach przemysłowych, np. do produkcji furfuru. W stanie zielonym, przegotowywana w postaci sietki, stanowi wcale dobrą paszę dla zwierząt gospodarskich. Gdyby zasoby trzciny były w Polsce większe i bardziej skupione, to pomimo tego, że zawiera ona większy procent krzemionki, niż np. trzcina rosnąca w delcie Dunaju, można by ją było przemazać do przerobu na celulozę.

Trzcina nie jest objęta statystyką

GUS. Przeprowadzone badania pozwalają szacować, że powierzchnia trzcinowisk w Polsce wynosi ok. 22 000 ha w przeszło 1 000 zbiornikach wodnych. Są to przeważnie zarosły na zalewach morskich, jeziorach i stawach. Powyżej 80 proc. tej powierzchni przypada na Pojezierze Pomorskie i Mazurskie, a ok. 14 proc. na niziny Wielkopolską i Mazowiecką. Przeciętny zbiór trzciny waha się w granicach od 100 do 600 wiązek z 1 ha; średnio ok. 300 wiązek z 1 ha. Ogólny pozysk trzciny w całym kraju dochodzi do 4 mln wiązek rocznie. Przeciętna waga 1 wiązki wynosi ok. 15 kg, a zatem pozyskuje się u nas około 60 000 ton trzciny rocznie. Taką liczbę rejestruje Komitet Drobnej Wytworczości. Głównym odbiorcą trzciny są zakłady trzciniańskie, których mamy 12, w tym 9 na terenie pojezierzy Pomorskiego i Mazurskiego.

Rezerwy trzciny nie pozyskiwanej przez te zakłady wynoszą ok. 1,5 do 2 mln wiązek rocznie, z czego około 1 mln wiązek przypada na pojezierza; pozostała ilość — to trzcina porastająca na małych trzcinowiskach (poniżej 1 ha) rozrzuconych po całym kraju. Jednak część tej trzciny jest pozyskiwana, z tym jednak, że przeważnie na cele karmowe w postaci paszy zielonej dla inwentarza żywego oraz na wyrób płyt i mat trzcinowych systemem chałupniczym, głównie na własne potrzeby budowlane.

W istniejących zakładach trzciniańskich wyrabia się maty izolacyjne i podtynkowe na maszynach zwanych maciarkami. Natomiast płyty wykonuje się na specjalnych prasach mechanicznych szwedzkich, starego typu „Erikssona” i na nowszych niemieckich „Bergera”.

Z 4 mln wiązek trzciny zakłady trzciniańskie wyrabiają rocznie ok. 2 mln m² płyt trzcinowych (w tym ok. 0,5 mln m² na eksport) oraz ok. 5 mln m² mat trzcinowych (w tym ok. 0,5 mln m² na eksport). Ponad-

to na eksport przeznaczają się ok. 300 tys. specjalnie wysortowanych wiązek trzciny.

Ogólna wartość produkcji trzcinowej (wg danych za rok 1964) wynosi blisko 114 mln zł, z czego ok. 26 proc. przeznaczają na eksport. Szczególnie korzystną relację dewizową uzyskuje się przy eksporcie trzciny i płyt grubych. Zamówienia firm zagranicznych (przeważnie z Niemiec zachodnich, Austrii i USA) zawsze przekraczają nasze możliwości eksportu prefabrykatów trzcinowych. Wykazane poprzednio rezerwy niepozyskanej trzciny (około 1,5 mln wiązek), stanowią więc poważne niewykorzystane dotychczas źródło dodatkowych wpływów dewizowych.

Duża rezerwa tkwi także w niewykorzystanych odrostach rogożyny czyli palki wodnej występującej w Polsce w dwóch gatunkach: palki szerokolistej i palki wąskolistej. Palka wodna stanowi cenny surowiec na plecionki dla drobnej wytworczości i rzemiosła. Zasoby roczne tego surowca wynoszą w skali krajowej od 2 do 4 tys. ton. Jak dotychczas przerób palki wodnej nie przekracza 150 ton rocznie. Przy cenie przekraczającej 2 500 zł za 1 tonę marnuje się rocznie co najmniej kilkadziesiąt mln złotych. Pozysk tego surowca jest pracochłonny i wymaga staranności, stwarza więc możliwości dobrego zarobku dla licznych rodzin chłopskich posiadających drobne gospodarstwa w okolicach skupisk palki wodnej. Pozysk tej rośliny mógłby być zwiększony drogą kontraktacji gotowej plecionki (zwłaszcza w województwach północnych).

Wysoka wartość trzciny, jako organicznego materiału budowlanego, a nawet jako paszy zielonej oraz jej poważna rola w utrzymywaniu równowagi ekologicznej, szczególnie na wodach zarybionych, stwarza potrzebę roztoczenia nad nią i jej skupiskami szczególnej opieki, nie mniej pieczołowitej niż

ta, którą otoczone są obszary zaleśnione. Podobnie jak las, trzcina wymaga należytej ochrony, racjonalnej gospodarki, opartej na zasadach naukowych, zdobytych we współpracy specjalistów-praktyków i naukowców z tych galezi wiedzy.

Jakkolwiek nie zauważa się większej dysproporcji w odrostach trzciny na zalewach i jeziorach (tam gdzie trzcinowiska wykazane są planowo), to jednak trzeba mieć na względzie, że odrosty trzciny w tych siedliskach zależne są od zmian zachodzących w warunkach atmosferycznych. Przy planowaniu eksploatacji i odnowienia trzcinowisk trzeba brać pod uwagę zaobserwowane zjawisko stałego zmniejszania się i przemieszczania odrostów trzciny na trzcinowiskach zapuszczonych, o obniżającym się lustrze wody oraz na bagnach (na skutek jednostronnych melioracji odwadniających).

Pozysk trzciny przydatnej pod względem technicznym do wyrobu prefabrykatów trzcinowych nie osiągnął praktycznie swej granicy i bez widocznej szkody dla normalnego odrostu może być zwiększony o ok. 25 proc., tj. ok. 1 mln wiązek rocznie. Rokuje to możliwości znacznego zwiększenia produkcji prefabrykatów i trzciny sortowanej na eksport, jednakże pod warunkiem dodatkowego wyposażenia przemysłu trzciniańskiego w niezbędne maszyny do pozysku trzciny i jej przerobu (szczególnie w województwach gdańskim i bydgoskim). W szczególności mogą być w szerszym niż dotychczas zakresie eksploatowane trzcinowiska znajdujące się w posiadaniu prywatnych gospodarstw rolnych. Potrzebne będzie w związku z tym zorganizowanie produkcji systemem chałupniczym z zastosowaniem ręcznych płyciark do wyrobu płyt na potrzeby budownictwa wiejskiego. Wskazane jest, by w województwach centralnych i południowych pozyskiem trzciny w większym niż dotychczas stopniu zajmowały się gminne spółdzielnie „Samopomocy Chłopskiej”.

Nie jest wykluczone możliwość wykorzystania odpadów otrzymywanych przy sortowaniu trzciny

względnie przy jej przerobie, a nieprzypadkiem do innych celów, do produkcji furfuru na drodze fizykochemicznej w Zakładach Celulozowo-Papierniczych w Świeciu.

Konieczne jest stopniowe doinwestowanie tych zakładów trzciniańskich, które muszą mieć szopy i magazyny do przechowywania prefabrykatów z trzciny, a nie mają ich dotychczas z braku środków względnie innych przyczyn.

W związku z istniejącym wciąż jeszcze niedostatkim paszy zielonych nie powinna ująć uwagi możliwość wykorzystania odrostów trzciny nie nadających się do przerobu w zakładach, ale przydatnej na paszę w formie sietki lub kiszonki.

Dość poważny kapitał jest zamrożony w nie wykorzystanych dotąd odrostach rogożyny (palki wodnej), na co powinna być zwrócona uwaga gminnych spółdzielni „Samopomocy Chłopskiej”. Szczególnie w miejscowościach przebudowanych z powodu pilnej potrzeby organizowania nowych warsztatów pracy związanych z tym surowcem.

Ze spraw związanych z pozyskiem trzciny i produkcją prefabrykatów trzcinowych, szczególnie znaczenie ma sprawa jakości drutu wymaganego i potrzebnego do tych celów. Konieczne jest, by producenci i dostawcy krajowi drutu półtwardego i drutu twardego ocynkowanego dostosowali się do wymagań standardów krajowych i zamówień zakładów trzciniańskich. Z uwagi na wymagania zagranicznych odbiorców naszych wyrobów z trzciny, jakość drutu produkowanego w kraju pod względem kalibrowania, wyrownania twardości oraz ocynkowania musi być lepsza od jakości drutu importowanego z Austrii i NRF. Poprawa w tym zakresie umożliwiałaby redukcję importu drutu.

Konieczna jest więc rewizja normy dla drutu produkowanego w kraju (PN-57/M-80026) w celu usunięcia rozbieżności istniejącej między nią a niemiecką normą DIN 1548. Przy odbiorze polskich prefabrykatów trzcinowych kontrahenci żądają, by drut użyty do ich urobienia odpowiadał wymaganiom normy niemieckiej.

ORZECZNICTWO

ZASADNOŚĆ POBRANIA KAR UMOWNYCH ZA DOSTARCZENIE WADLIWEGO TOWARU

Fabryki Mebli w N. dostarczyły Zakładom Telewizyjnym X w ramach kooperacji skrzynki do telewizorów.

Ponieważ skrzynki były wadliwe, m. in. miały usterki powierzchniowe, Zakłady Telewizyjne pobrały z należności Fabryki za dostawę skrzynek — kary umowne w wysokości 155 262 zł.

O zwrot tej sumy Fabryki Mebli wystąpiły na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uznała, że pobrana kara jest zażądaniem wygórowana i obniżyła ją do 20 proc., zasądając zwrot kwoty 124 210 zł.

Ponieważ w toku postępowania odwoławczego okazało się, że między stronami toczą się także trzy dalsze spory tego samego rodzaju, wszystkie te spory zostały na podstawie zarządzenia Prezesa Głównej Komisji Arbitrażowej przekazane do łącznego rozpoznania w GKA.

Główna Komisja Arbitrażowa uznała, że obciążenie powodów uzasadniających karą umowną w przypadku stwierdzenia drobnych usterek powierzchniowych, które zostały przed oddaniem skrzynek do montażu usunięte przez dostawcę w ramach zobowiązań wynikających z gwarancji — jest sprzeczne z zasadami współzależności społecznej i społeczno-gospodarczej, przeznaczeniem prawa (art. 5 k. c.), w związku z czym uznała za uzasadnione jedynie obciążenie karą umowną w przypadku stwierdzenia, że skrzynki nie nadają się do naprawy. Z tej przyczyny GKA co do pierwszego rozstrzygnięcia zatwierdziła orzeczenie OKA, ustalając wysokość należnych kar na 28.200 zł. Natomiast GKA uwzględniła w całości wnioski Fabryki Mebli o odroczenie pobrania kar w trzech pozostałych sprawach i zasądziła zwrot na ich rzecz kwoty 110.302,10 zł.

Ponieważ od tego orzeczenia, Minister Przemysłu Maszynowego wniosł rewizję nadzwyczajną, przeto sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która orzeczeniem z dnia 17 czerwca 1968 r. nr BO-4238/68, wydanym w sprawie rewizyjnej, poprzednie swe stanowisko zmieniła i wypowiadała ostatecznie następujący pogląd prawny:

Przepis art. 5 kodeksu cywilnego, w myśl którego nie można czynić ze swego prawa użytku, który byłby sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współzależności społecznej nie może stanowić podstawy do zwolnienia dłużnika od zapłaty kary umownej. Ani bowiem fakt niedzielenia gwarancji, ani powołanie kooperacyjne nie stanowią okoliczności zwalniających dostawcę od odpowiedzialności za niezakończenie wykonania umowy.

W uzasadnieniu powyższego swego stanowiska GKA zaznaczyła m. in.:

„Zespół rewizyjny Głównej Komisji Arbitrażowej uznał za trafny zarzut rewizji, że zwolnienie powodów Fabryk od obowiązku zapłaty kar umownych i powołanie się na przepis art. 5 k. c. stanowi istotne naruszenie prawa, gdyż nie można powoływać się na wykorzystywanie prawa w sposób sprzeczny z zasadami współzależności społeczno-gospodarczej przeznaczeniem prawa w przypadku, gdy wykonanie tego prawa wynika z obowiązku dochodzenia kar umownych.

Ani fakt udzielenia gwarancji, ani powołanie kooperacyjne nie stanowią okoliczności zwalniających dostawcę od odpowiedzialności za niezakończenie wykonania umowy.

Zespół rewizyjny GKA uznał natomiast, że stwierdzenie w zaskarżonym orzeczeniu i niewystosowanie przez rewizję okoliczności nieponiesienia przez odbiorcę strat w warunkach istniejącej pomiędzy stronami współpracy, przewidzianej bezwzględnie usuwanie usterek i zabezpieczające otrzymanie przez odbiorcę do montażu elementów przewidzianych i wykonanych, stanowi okoliczność uzasadniającą obniżenie kar do 20 proc., tj. do kwoty 221 450 zł, w związku z czym zmieniając pkt 2 zaskarżonego orzeczenia zasądził od pozwanych Zakładów na rzecz powodów Fabryk różnicę pomiędzy sumą kar pobranych a wyżej ustaloną należnością z tego tytułu. (...)”

W. W.

NOWE PRZEPISY

I ZARZĄDZENIA

NOWE ZASADY STATUTÓW SPÓŁDZIELNI PRACY

W wydawnym niedawno nr 12 Biuletynu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy ukazała się w

DOKONCZENIE NA STR. 10

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 27 (929) — 8.VIII.1968 r.

Biura inżynierskie — nowa forma

Puławy. Mowa więc będzie w niniejszej informacji o „engineering”-u.

ENGINEERING jest pojęciem, w jego współczesnym rozumieniu, które powstało i rozprzestrzeniło się w USA. Niektórzy tłumaczą go, jako usługi inżynierskie. Nie jest to jednak ścisłe, a właściwie nawet wprowadza w błąd. Inni z kolei proponują rozszerzanie tego terminu, jako sumę nauk stosowanych, zaś z punktu widzenia ekonomicznego, jako środek zapewnienia maksymalnej efektywności inwestycji, co już, jak się wydaje, jest definicją najbardziej adekwatną w sensie — oczywiście — ogólnym. Nie formy językowe jednak mają w tym przypadku rolę decydującą. Zadecyduje funkcja, którą instytucja ta będzie spełniać w konkretnym systemie ekonomicznym. Dlatego też przypomniamy, jednocześnie, iż dotychczasowe doświadczenia, które pozwala na mówienie o rozmaitych formach ENGINEERING-u w zależności od specyfiki kraju, a nawet specyfiki branży czy też galezi przemysłowej. O to co pisze na interesujący nas temat Biuletynu Zagranicznej Informacji Handlowej MHZ ZSRR w dodatku specjalnym, poświęconym problemom „engineering”-u w USA:

„Prace typu „engineering” mogą się wiązać z realizacją określonego

i socjalnych w danym kraju, w regionie czy też w konkretnym przedsiębiorstwie; prace zmierzające do usprawnienia organizacji produkcji i jej kierowania; rozwiązywanie problemów energetycznych, jak również problemów związanych z wykorzystaniem siły roboczej, rozbudową infrastruktury itp.”

W ten sposób, jak wynika z rejestru czynności związanych z realizacją „engineering”-u jest on dość rozległy, obejmując tak problemy o charakterze technicznym, jak i ekonomicznym oraz problemy organizacji i kierowania produkcją. Jest tu miejsce dla naukowca, inżyniera, ekonomisty, socjologa i psychologa.

Zjawisko i praktyka „engineering”-u nie jest przypadkowe, wiąże się ściśle z rywalizacją krajów kapitalistycznych o rynek zbytu, z dążeniem do konkurencyjności w zakresie produkowanych dóbr materialnych bądź świadczonych usług. Możliwość nowej instytucji — w istocie rzeczy — są nieograniczone, co szczególnie zwiększa jej atrakcyjność, przysparza jej wciąż nowych adeptów i klientów.

„Ilustracją możliwości „engineering”-u mogą być występujące w ostatnich latach zmiany relacji pomiędzy terminami przygotowywanymi projektu inwestycyjnego a jego

realizacją. Na przykład, prace wstępne w zakresie budowy jednego z największych na świecie portów lotniczych w Baltimore pochłonęły 4 lata, natomiast sama budowa zajęła 2 lata, zaś budowa jednego z największych w USA szpitali — 1,5 roku, którą poprzedził 3,5-letni okres prac przygotowawczych.”

W USA powstały już setki firm, świadczących najrozmaitsze usługi praktyczne we wszystkich dziedzinach gospodarki i społeczeństwa. Z ich porad fachowych, konsultacji i konkretnych usług w trakcie realizacji projektu bądź przedsięwzięcia korzystają liczne zakłady produkcyjne, firmy, organizacje. Nie ma ścisłej kategorii, czy też klasyfikacji tych firm, niemniej jednak rozróżnia się w zasadzie 3 podstawowe grupy:

— engineering and construction (firmy specjalizujące się w projektowaniu i budownictwie);

— management engineering (firmy specjalizujące się w problemach kierowania pracą przedsiębiorstw);

— research and engineering (firmy specjalizujące się w badaniach i pracach wdrożeniowych).

W charakterze uzupełniającej informacji można dodać, iż firmy pierwszej z wyżej wymienionych grup rozwijają swoją działalność głównie w zakresie budownictwa przemysłowego. Wykonują one bądź wszystkie prace w ich kompleksowym ujęciu bądź też poszczególne elementy, wchodzące w skład realizowanego projektu. W zasadzie firmy pierwszej grupy podejmują się opracowań dotyczących wstępnych badań ekonomicznych (wybór optymalnej lokalizacji zakładu, przewidywana rentowność itp.), ponadto przygotowują one kosztorysy, opracowują projekty, zgłaszają propozycje w sprawie materiałów budowlanych oraz koordynują całokształt procesu inwestycyjnego. Firmy tej grupy działają głównie w gospodarstwie komunalnym, energetyce, przemyśle chemicznym i petrochemicznym. Powszechnie przyjętą regułą działalności takich firm jest ich niezbyt liczny personel inżynieryjno-techniczny. Najmniejszy skład osobowy występuje w firmach ściśle budowlanych, a raczej w pracowniach architektonicznych.

Jeśli chodzi o firmy drugiej grupy, czyli specjalizujące się w problemach zarządzania, to ich dzieje sięgają okresu poprzedzającego pierwszą wojnę światową. Firmy te działają głównie w wielkich przedsiębiorstwach, aczkolwiek stopniowo powstają również filie renomowanych przedsiębiorstw, rozlokowane tuż niemało we wszystkich stanach. Firmy kategorii „management engineering” badają ogólne problemy organizacji pracy w zakładach produkcyjnych i przedsiębiorstwach; dokonują ekspertyz w zakresie instalacji nowej techniki; analizują sprawy finansowe, administracyjne i inne. Zajmują się także zagadnieniami produkcyjnymi w zakresie tworzenia nowych

zakładów, opracowywania programów produkcyjnych; wyboru maszyn i urządzeń. W kółko zainteresowań tych firm wchodzi również usługi obejmujące problemy: amortyzacji majątku trwałego, badań rynkowych, analizy cen użytkownika i placowych oraz inne. Firmy tej kategorii zajmują się także całokształtem problematyki płac, awansów służbowych i stosunków międzyludzkich. Jest rzeczą charakterystyczną, iż w okresie powojennym firmy tej grupy rozwinęły szczególnie ożywioną działalność, świadcząc usługi zarówno dla wielkich koncernów, jak i na rzecz małych, niekiedy wręcz podupadających zakładów produkcyjnych i przedsiębiorstw.

W 1955 r. w USA było około 15 tys. firm grupy „management engineering”. Obecnie na mocy trwającego procesu koncentracji pozostało 2,6 tys. (nie licząc kilku tysięcy indywidualnych konsultantów). Dochód tych firm wyniósł w 1968 roku około 725 mln dol. Wartość świadczonych usług wzrasta przeciętnie w granicach 10 proc. rocznie.

I wreszcie trzecia grupa — „research engineering” — specjalizuje się w dziedzinie opracowywania nowych procesów produkcyjnych, badaniu stosowanych materiałów, jak również rozwiązuje problemy wdrożeniowe zarówno od strony przemysłowej, jak i handlowej. Firmy tej kategorii badają rynki, opracowują koszty, kontrolują roboty budowlane, realizują nadzór w zakresie uruchomienia maszyn. Największe firmy tej grupy podejmują się również realizacji kompleksowych programów prac badawczych.

*

Wszystkie prace w dziedzinie „engineering”-u oraz świadczone usługi opłacane są w dość skomplikowany sposób, a właściwie można by mówić o 5 zasadniczych systemach opłat i honorariów. Do nich należy: system opłat w zależności od czasu poświęconego na realizację zlecenia;

ZJAZD ABSOLWENTÓW WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMICZNEJ W KRAKOWIE

W trzeciej dekadzie października br. odbędzie się Zjazd Absolwentów byłego Wyższego Studium Handlowego, byłej Akademii Handlowej i Wyższej Szkoły Ekonomicznej oraz Walne Zgromadzenie Stowarzyszenia Absolwentów Uczelni.

Absolwenci pragną wziąć udział w Zjeździe oraz przystąpić do Stowarzyszenia proszeni są o pisemne zgłoszenie swego uczestnictwa na kartach pocztowych pod adresem Komitetu Organizacyjnego Zjazdu Absolwentów Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Krakowie, ul. Rakowicka 37, w terminie do dnia 15 lipca 1968 r.

Szczegółowe informacje o Zjeździe przesyłane zostaną po nadesłaniu zgłoszenia.

Komitet Organizacyjny
Stowarzyszenia Absolwentów WSE
I-12

druku uchwały nr 29 Zarządu tegoż Związku z dnia 5 marca 1969 r. (poz. 29) ustalając nowe zasady, którym powinny odpowiadać postanowienia statutu spółdzielni pracy.

Uchwała zobowiązuje spółdzielnię pracy do dostosowania swoich statutowych do zasad ustalonych uchwałą i do zgłoszenia zmiany statutu do właściwych związków w celu uzyskania oświadczenia o celowości — w terminie do dnia 31 lipca 1969 r.

Równocześnie utraciły moc dotychczasowe uchwały, dotyczące tego zagadnienia z lat 1961—1962.

RYCZAŁTY ZA NOCLEGI W PODRÓŻACH SŁUŻBOWYCH

Uchwała nr 91 Rady Ministrów z dnia 28 maja 1969 r. w sprawie ryczałtów za noclegi w podróży służbowych (Monitor Polski Nr 21, poz. 173) ustaliła następującą wysokość ryczałtów za każdą noc poza zwykłym miejscem służbowym w podróży służbowych:

1) 70 zł — w Warszawie, 2) 60 zł — w Krakowie i Poznaniu, 3) 50 zł — w Ciesinie, Gdańsku, Olsztynie, Stubicach, Szczecinie i Zgorzelcu, 4) 40 zł — w Częstochowie, Gdyni, Lublinie, Katowicach, Kielcach, Kolobrzegu, Koszalinie, Sopocie, Świnoujściu, Toruniu, Wrocławiu i Zakopanem, 5) 35 zł — w Giżycku; Jeleniej Górze, Mikołajkach, Ostrozie, Słupsku i Szklarskiej Porębie.

Ryczałty powyższe obowiązują w następujących okresach: 1) w Warszawie — przez cały rok, 2) w Krakowie i Zakopanem — od 1 stycznia do 31 marca i od 1 czerwca do 30 września, 3) w Poznaniu — od 1 czerwca do 30 czerwca, 4) w pozostałych miejscowościach — od 1 czerwca do 30 września.

Osoby odbywające podróże służbowe do wymienionych miejscowości w podanych wyżej okresach mogą zamiast korzystania z ryczałtów rozliczać koszty noclegów na podstawie rachunków z tym zastrzeżeniem, że w zasadzie nie mogą być rozliczane rachunki hotelowe, opiewające na cenę wyższą niż ceny obowiązujące w hotelach kat. I. Wyjątki od tej zasady podane są w zarządzeniu.

PRZYWILEJE PATENTOWE NA XXXVIII MIĘDZYNARODOWYCH TARGACH POZNAŃSKICH ORAZ NA WYSTAWIE W WYŻSZEJ SZKOLE MARYNARKI WOJENNEJ

Dwa kolejne zarządzenia Prezesa Urzędu Patentowego z dnia 30 maja 1969 r. (Monitor Polski Nr 23, poz. 184 i 185) stanowią, że wystawienie wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru zdobniczego albo zamieszczenie znaku towarowego na towarze wystawionym na XXXVIII Międzynarodowych Targach Poznańskich, które odbyły się w czasie od 8 czerwca 1969 r. do dnia 17 czerwca 1969 r. w Poznaniu jak też na Wystawie w Wyższej Szkole Marynarki Wojennej w Gdyni w czasie od 28 kwietnia — 15 czerwca 1969 r., daje prawo do uzyskania w Urzędzie Patentowym PRL patentu na wynalazek, rejestracji wzoru użytkowego lub zdobniczego z pierwszeństwem według daty ich wystawienia w wymienionych wyżej okresach czasu albo do uzyskania rejestracji znaku towarowego z pierwszeństwem według daty wystawienia towarów, na których został umieszczony znak towarowy.

ZAKUP PRZEZ HANDEL USPOLECZNIONY TOWARÓW NA RYNEK ZE ŹRÓDEŁ NIE USPOLECZNIONYCH

Minister Handlu Wewnętrznego pismem ogólnym nr 2 z dnia 15 maja 1969 r. w sprawie zakupów towarów na rynek ze źródeł nie uspołeczniczonych (Dz. Urz. MHW Nr 12, poz. 20) zwraca uwagę na potrzebę uzupełniania zaopatrzenia rynku w towary ze źródeł nie uspołeczniczonych o ile występują niedobory tych towarów na rynku wynikające z braku względnie niedostatecznych dostaw ze źródeł uspołeczniczonych.

Równocześnie pismo okólnie przypomina główne zasady i warunki przyjmowania przez handel uspołeczniczony towarów rynkowych pochodzących z produkcji przemioła i innych wytwórców prywatnych.

Opracowała:

STANISŁAWA ZIELIŃSKA



O badaniach rynku — praktycznie

JOZEF WĄTORSKI

ANALIZY RYNKU można w nieskończoność i jak dotychczas z niewielkim skutkiem w praktyce. Tymczasem, im bardziej rynek przybiera charakter „rynku nabywców”, tym mniej znaczą dla działalności i rozwoju przedsiębiorstwa handlowego te preferencje, które poprzednio — w warunkach „rynku sprzedawcy” — stwarzały mu wygodną sytuację wobec innych partnerów. W rozszerzającym się powoli układzie „rynku nabywców”, przedsiębiorstwo musi oprócz swą działalność na konkretnej i wyznaczającej znajomości własnego rynku, wraz z podstawowymi jego uwarunkowaniami. Oznacza to przejście od mniej lub bardziej zawołanej formy „dystrybucji poprzez rynek” do autentycznej działalności ekonomiczno-handlowej. Ta zaś jest zawsze związana z określonym ryzykiem dla aparatu handlu. Analiza rynku m. in. ma na celu minimalizację tego ryzyka. W ściśle prowadzone i wykorzystywane badania rynkowe mogą dać przedsiębiorstwu konkretne wymierne korzyści ekonomiczne. W parze z tym idzie zazwyczaj zadowolenie nabywców.

Obecnie nikt poważnie, całościowo nie neguje konieczności prowadzenia badań rynkowych. Teoretyczne kwestie analizy rynku są już na ogół rozwiązane, czego dowodem może być obszerna literatura naukowa (w tym także polska), o charakterze teoretyczno-metodologicznym. Co więcej, szereg ośrodków naukowo-badawczych prowadzi i prowadzi fragmentaryczne badania rynkowe, zwłaszcza w zakresie popytu i spożycia. Analizy te obejmują różne branże, wiele z nich prowadzi się w przekroju regionalnym, a niemal wszystkie oparte są na solidnych podstawach metodycznych.

Znamionną cechą wszystkich tych studiów jest ich fragmentaryczność oraz fakt, że prowadzone w jednostkach naukowo-badawczych, w niewielkim tylko stopniu zostają wykorzystane przez szeroką praktykę gospodarczą, a zwłaszcza przez przedsiębiorstwa i organizacje handlowe. Z drugiej strony sama jednostka handlu wewnętrznego nie podejmuje analiz rynkowych, we współczesnym rozumieniu tego terminu. Pomijając inne względy, wydaje się, że ten niedostatek zainteresowania wynika z braku dostępnych dla praktyki gospodarczej, opracowań bezpośrednio wdrożeniowych.

Pod koniec 1968 r. zostały równoległe opracowane dwa programy badań rynkowych na użytek naszego handlu. Pierwszy, przygotowany przez Instytut Handlu Wewnętrznego, został zatwierdzony w grudniu tegoż roku uchwałą Kolegium MHW pod nazwą „Ramowe Kierunki Systemu Badań Rynku w Jednostkach Handlu Wewnętrznego”. Drugi projekt opracowali — prof. dr Eugeniusz Garbacz i dr. St. Młynarski z WSE Kraków, na zlecenie Zarządu ZSS „Społem”. Założenia i tezy programu zostały przedstawione w

referacie pt.: „System Analizy Rynku w Spółdzielniach Spożywców”, wygłoszonym na konferencji w Spale, również w grudniu 1968 roku. Konferencja zgromadziła reprezentatywne grono naukowców i praktyków m. in. z IHW.

Porównując oba programy można by sądzić, że są one konkurencyjne względem siebie. Tak jednak nie jest, chociażby dlatego, że każdy dotyczy innego zakresu organizacyjnego badań rynku. Uchwała MHW odnosi się generalnie do wszystkich jednostek handlu wewnętrznego. Zgodnie z tytułowym określeniem uchwała ustala ramowy problematykę badawczą i przeprowadza podział źródeł informacji pierwotnych, wskazanych do wykorzystania przez adresatów. Nie wypowiada się natomiast szerzej w kwestii metod ilościowych i technik analizy, ograniczając się do przytoczenia „przeglądowych wskaźników możliwych do zastosowania w badaniach rynku”.

W odróżnieniu od powyższego programu mającego charakter całościowy i ramowy „System Analizy Rynku w Spółdzielniach Spożywców” jest opracowaniem wyraźnie uwzględniającym specyfikę funkcjonalno-organizacyjną i związaną z tym potrzebę jednego z podstawowych pionów handlowych w kraju. W związku z tym inaczej też rozłożone zostały poszczególne akcenty obu programów. O ile uchwała MHW traktuje dość równomiernie zadania badawcze poszczególnych jednostek aparatu obrotu towarowego, z podkreśleniem roli terytorialnych organów polityki i zarządzania handlem wewnętrznym, o tyle program przyjęty przez ZSS „Społem” wyraźnie preferuje przedsiębiorstwo jako tę jednostkę, która najbardziej żywotnie zainteresowana jest w prowadzeniu i wykorzystaniu analiz rynkowych. Wydaje się więc, że omawiane programy nie są alternatywami, ale wzajemnie się uzupełniają. Rozwiązują bowiem te same kwestie, jednak w różnych zakresach i płaszczyznach, a przede wszystkim z niejednakowym nasileniem elementów praktyczno-wdrożeniowych.

Przystępując do opracowania ostatecznej wersji „Systemu Analizy Rynku” autorzy z ośrodka krakowskiego oparli się na doświadczeniach i wnioskach płynących z prowadzonych uprzednio badań empirycznych, zlokalizowanych właśnie w jednostkach spółdzielczości spożywców. Połączenie wieloletnich zainteresowań prof. Garbacz jakośdowa i organizacyjną stroną badań rynkowych z dorobkiem dr. Młynarskiego w zakresie ekonomii teoretycznej i stosowanej, może okazać się bardzo płodne z punktu widzenia zaopatrzenia pilnych potrzeb charakterystycznych odrębny etap rozwoju naszego handlu.

Wydaje się, że wybitnie wdrożeniowy charakter programu opracowanego przez krakowskie ekonomistów ma zasadnicze znaczenie dla

kwestii wprowadzenia go do praktyki. „System Analizy Rynku w Spółdzielniach Spożywców” obejmuje nie tylko i nie tyle kierunki (problematykę) badań na różnych szczeblach i przekrojach obrotu towarowego. Jego podstawową treść stanowią — obok konkretnie wyszczególnionych źródeł informacji o przebiegu i uwarunkowaniach zjawisk rynkowych — robocze metody analizy ilościowej. Dostosowano je do rzeczywistych potrzeb i ograniczonych możliwości organizacyjno-technicznych współczesnego polskiego przedsiębiorstwa handlowego. Dobór informacji i sposoby ich przetwarzania autorzy wyraźnie podporządkowali nadrzeczemu celowi — konkretnemu usprawnieniu działalności handlowej, bieżącej i przyszłej.

W zakresie informacji rynkowej (jej źródeł), autorzy postawili sobie minimalistyczny cel — wykorzystać do budowy odpowiednich tablic analitycznych dane, dostępne za pośrednictwem legalnej ewidencji i sprawozdawczości. W ten sposób „nie wprowadzając nowych ton arkuszy ewidencyjnych” — jak to podkreślił prof. Garbacz na zakończenie dyskusji w Spale — autorzy programu proponują tylko określone formy wykorzystania już dostępnych danych. Na dłuższą metę i w szerszym kontekście badań rynkowych takie stanowisko nie wydaje się słuszne. Powszechnie bowiem wiadomo, że obowiązujący system ewidencji i sprawozdawczości w naszym obrocie towarowym absolutnie nie jest dostosowany do wymogów nowoczesnych analiz rynkowych, zwłaszcza w krótkich okresach i na szczeblu lokalnym. Tym samym wymaga on nie tyle dalszych uzupełnień (rozbudowy zakresu), ile raczej gruntownego przepracowania, w oparciu o inne, niż stosowane dotąd, kryteria i funkcje.

W programie dla ZSS „Społem” szeroko wykorzystano ekonomiczne narzędzia analizy rynku, podając — dostatecznie, uproszczone — formuły ich zastosowań w przedsiębiorstwie. Zachowano przy tym w pełni niezbędne wymogi poprawności metodycznej. W ten sposób wypełniona została istotna luka, jaka dzieliła dotąd poważne osiągnięcia teoretyczne polskiej szkoły ekonomicznej, od posługujących się prymitywnymi narzędziami praktyki gospodarczej. Zarazem rozstrzygnięto — na gruncie praktycznym — ciągle jeszcze dyskutowaną sprawę stosowności nowoczesnych metod analizy ekonomicznej w handlu socjalistycznym.

Bezpośrednio wdrożeniowy charakter „Systemu Analizy Rynku” znajduje także wyraz w szerokim potraktowaniu organizacyjnej strony badań rynkowych opracowanych na użytek pionu ZSS. Podział funkcji badawczych zaprojektowano pod kątem bezpośredniej przydatności ich wyników dla danego podmiotu

badania, uwzględniając przy tym realne możliwości techniczno-kadrowe, zróżnicowane na poszczególnych szczeblach organizacyjnych. Innym wyrazem praktycznego podejścia autorów są propozycje co do etapowania kroków wdrożeniowych. Tak więc zakłada się początkowo eksperymentalne wprowadzenie systemu w niektórych tylko spółdzielniach wojewódzkich oraz organizację właściwych komórek na szczeblu centrali. Upowszechnienie analizy rynku w spółdzielczości spożywców uwarunkowane jest wnioskami z tych wstępnych doświadczeń.

Dokonując podziału zadań i funkcji badawczych program wyraźnie podkreśla zasadę pierwszeństwa własnych potrzeb jednostek operacyjnych, wobec potrzeb organów wyższych szczebli. Oznacza to priorytetowe potraktowanie procedury gromadzenia i przetwarzania informacji oraz wnioskowania dla własnych celów przedsiębiorstwa — przed gromadzeniem danych na zlecenie jednostki nadrzędnej. Tutaj autorzy są wierni dwóm założeniom: „system informacji o rynku to jeszcze nie jego analiza”, i — „dobrze prowadzi (chce prowadzić) analizę rynku tylko ten, kto jej naprawdę potrzebuje, tj. przedsiębiorstwo”. Te dwa założenia, sformułowane przez autorów w toku dyskusji nad projektem programu, chyba najlepiej oddają istotę omawianego opracowania.

Proponowana organizacja analizy rynku zapewnia spójny cykl obiegu informacji i wniosków pomiędzy jednostkami i szczeblami pionu ZSS. Umożliwia bowiem konfrontację przekazywanych wzajemnie wyników badań, w celu wykorzystania ich w dalszych pracach analitycznych wszystkich komórek na wszystkich szczeblach handlu społecznego.

W samym programie, a jeszcze bardziej w dyskusji nad nim, wyraźnie podkreślano konieczność dostatecznie elastycznego podejścia w wysiłkach nad ulepszeniem systemu analizy rynku, jak też w poczynaniach wdrożeniowych. Chodzi tu zwłaszcza o nieschematyczność w doborze konkretnych kierunków badań, sposobów zdobywania i przetwarzania informacji, stosowania coraz doskonalszych metod i technik badawczych.

W oparciu o tezy referatu wygłoszonego w Spale, dyskusję nad nim oraz w nawiązaniu do ustaleń Kolegium MHW w kwestii prowadzenia analiz rynkowych w obrocie towarowym — Zarząd ZSS „Społem” podjął w maju 1967 r. uchwałę w sprawie „Zakresu i Organizacji Badań Rynku w Spółdzielczości Spożywców”. Uchwała miała na celu bezpośrednie, chociaż zetałowane w zakresach i czasie, podjęcie całościowych badań rynku w jednostkach organizacyjnych pionu. W szczególności postanowienia jej dotyczyły poszerzenia prowadzonych dotychczas na szczeblu C-II, wytyczonych analiz rynkowych. Przewidywały także zapoczątkowanie systematycznych, całościowo ujmowanych badań nad niektórymi rynkami lokalnymi, obsługiwanymi przez wybrane spółdzielnie spożywców. Ze sformułowań uchwały wynikało, że pierwsze praktyczne kroki w dziedzinie przeprowadzenia kompleksowej analizy rynków lokalnych mają mieć charakter eksperymentalny. Dopiero na podstawie zebranych doświadczeń obowiązek podjęcia kompleksowych badań rynkowych zostałby rozciągnięty na wszystkie spółdzielnie w kraju.

Z szeregu przyczyn postanowienia majowej uchwały Zarządu ZSS nie zostały w pełni wykonane. W tym okresie bowiem spółdzielczość społeczna weszła w decydujące sta-

dium głębokiej reorganizacji, której celem było przeprowadzenie koncentracji rozproszonych przedsiębiorstw o zasięgu lokalnym, w silniejsze ekonomicznie i organizacyjnie jednostki — Wojewódzkie Spółdzielnie Spożywców (WSS). Proces koncentracji został zakończony dopiero w 1968 r. W związku z tym m. in. ulegała zwłoce sprawa wdrożenia do praktyki całościowego programu analizy rynku, opracowanego dla potrzeb spółdzielczości spożywców. Zresztą w tym przypadku zwłoka miała swoje dobre strony. Jest bowiem oczywiste, że nowa struktura pionu stwarza bez porównania lepsze niż poprzednio warunki organizacyjno-ekonomiczne dla prowadzenia badań rynkowych, które z kolei stają się wprost niezbędne dla dużych przedsiębiorstw, operujących na rynkach całych regionów (województw).

Realizując — pomimo tych przeszkód — omawianą uchwałę Zarządu zostały wprowadzone w spółdzielczości spożywców tzw. „uproszczone programy (ogólne) analizy rynku”, wykonywane dla własnych potrzeb przez odpowiednie komórki poszczególnych WSS. Na tym więc szczeblu sprawa realizacji programu całościowych, tworzących system analizy rynku, pozostała ciągle otwartą. Przy Zarządzie ZSS „Społem” natomiast funkcjonuje komórka centralna, prowadząca własne badania w zakresie ogólnej analizy rynku i zarazem sprawująca patronat instruktażowo-szkoleniowy nad działalnością wspomnianych komórek wojewódzkich. Ponadto w studium organizacji znajduje się etapowa komórka centralna. — „Zakład Analizy Rynku ZSS „Społem” w Warszawie” — z siedzibą w Krakowie. Jej wyłącznym zadaniem ma być prowadzenie **monograficznych** badań rynku, dla potrzeb wszystkich jednostek spółdzielczości spożywców. „Zakład Analizy Rynku” pozostaje pod naukowo-metodologiczną opieką i ogólnym kierownictwem Instytutu Ekonomiki Obrotu Towarowego WSE w Krakowie.

Obecnie, w wybitnie sorzwiącym tego rodzaju inicjatywom klimacie stworzonym przez uchwałę V Zjazdu, a zwłaszcza II Plenum KC PZPR — sprawa dalszych poczyną w zakresie pełnego wdrożenia systemu analizy rynku w spółdzielczości spożywców — i nie tylko tam — nabiera szczególnej aktualności. Jako ściśle związana z problematyką doskonałości mechanizmu funkcjonowania naszej gospodarki. Jeżeli bowiem jest faktem, że najbardziej znamienną cechą współczesnej nam epoki jest wzmożony postęp techniczno-ekonomiczny, to należy pamiętać, iż stać się w niej mogą tylko ci, którzy przedstawiają się stale na nowe sposoby myślenia i działania, dotrzymują mu kroku.

Wśród polskich publikacji książkowych są to m. in. prace Z. Barci, J. Dieja, A. Hodojko, Z. Pawłowski. Znamienne są doświadczenia Instytutu Handlu Wewnętrznego, który parę lat temu rozstał się z jednostek aparatu handlu projekt programu badań rynku, z prośbą o zapewnienie i wypracowanie się w kwestii jego praktycznej przydatności. Reakcji adresatów praktycznie nie było.

Podczas dyskusji w Spale podobnie stanowisko zajęli przedstawiciele MHW, a zwłaszcza doc. dr A. Hodojko. Warto tu dodać, że zorganizowana przez Kolo Handlowe PTE Szczecin w październiku ub. r. konferencja naukowa nt. „Badania Rynku w Przedsiębiorstwach Handlu Detalicznego”, wśród licznych wniosków wysunęła postulat powołania do życia ogólnokrajowego „Instytutu Badań Rynku”, dysponującego siecią terenowych (wojewódzkich) placówek o profilu metodyczno-wdrożeniowym i badawczym.

Wchodząc w skład wspomnianego Instytutu WSE w Krakowie Zakład Teorii Obrotu Towarowego zapoczątkował w 1968 r. prace nad programami badań rynkowych dla potrzeb innych central handlowych. Aktualnie jest w trakcie wstępnych opracowań program na zlecenie Centrali Spożywców (CS).

Wielkie problemy małych przedsiębiorstw

PRZEDSIĘBIORSTWA gospodarki komunalnej na pewno nie mogą konkurować z nowohucimskim kombinatem, niemniej jednak od ich sprawnego działania zależy w dużej mierze codzienne życie każdego mieszkańca miasta czy miasteczka. Od urodzenia aż do śmierci, każdemu mieszkańcowi miasta towarzyszy gospodarka komunalna, a usługi świadczone przez gospodarke komunalną są nieodłączną potrzebą każdego mieszkańca miasta. Kiedy mówimy o dobrze rozwiniętej sieci usług komunalnych, — mówimy o skomplikowanym aparacie usług albo — co ważniejsze — o przemyśle usług.

Bilans osiągnięć gospodarki komunalnej w 25-lecie PRL stanowi nie mały dorobek. Ale niestety obok tych pozytywnych mamy cały szereg poważnych mankamentów wymagających nowego prawno-ekonomicznego spojrzenia na przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i nowego ich ustawienia. Występuje tu kilka spraw mających kapitalne znaczenie dla całej działalności przedsiębiorstwa. Do najważniejszych chyba problemów należy sprawa zbyt dużego rozproszenia środków

i zamierzeń w ramach nawet jednego powiatu. Każde rozproszenie środków i zamierzeń jest niewątpliwie niekorzystne z ekonomicznego punktu widzenia. W całym współczesnym świecie obserwujemy dużą koncentrację w każdej dziedzinie gospodarki, a tymczasem w naszej gospodarce komunalnej spotykamy się z zjawiskiem wręcz odwrotnym.

Jak dotychczas nie czyni się poważniejszych starań w kierunku koncentrowania zadań i nakładów w gospodarce komunalnej. Wszystkie miasta, a nawet gromady, mają swoje lokalne ambicje, ale wydaje mi się, że w skali każdego powiatu o niezbyt rozwiniętej gospodarce komunalnej warto się zastanowić nad powołaniem jednego, wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa, skupiającego wszystkie branże na bazie małych, rachitycznych zakładów i zakładów budżetowych. W takim powiatowym przedsiębiorstwie gospodarki komunalnej można by było skoncentrować środki i zamierzenia przynajmniej w skali jednego powiatu. Naturalnie tego typu przedsiębiorstwa nie miałyby racji bytu w dużych miastach, ale dla kilku małych miasteczek jest to chyba zupełnie realne. Taka komasacja pociągnęłaby za sobą likwidację przerostów etatowych, a tym samym oszczędność w kosztach i potaniecie usług.

Drugą sprawą wymagającą uregulowania jest sprawa właściwego spojrzenia na kwestie związane z wykonywaniem usług przez przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej. Występują tu takie nonsensy, jak na przykład: budowa jakiejś instalacji w mieszkaniu obywatela „X” czy jakaś usługa wykonywana na rzecz tego obywatela, jeśli jest zlecona przez niego jest usługą, natomiast jeśli jest zlecona przez ADM choć wykonywana na rzecz lokatora — nie jest usługą i w tym drugim wypadku za taką działalność przedsiębiorstwo nie może korygować funduszu: plac, a przecież u licha i jedno i drugie zostało wykonane na rzecz obywatela, niestety, „durą lex sed lex”. Żaden bank na obszarze PRL nie skoryguje w takim wypadku funduszu plac. Podobnych „niuanów” w systemie prawno-ekonomicznym obowiązującym w gospodarce komunalnej jest o wiele więcej.

Niemniej ważną rzeczą jest sprawa statusu prawnego przedsiębiorstw i zrzeszeń gospodarki komunalnej. Jeśli w sferze działalności przemysłowej jednostkami organizacyjnymi po ministerstwach są zjednoczenia branżowe, o tyle w gospodarce komunalnej nie ma zjednoczeń, a są tak zwane zrzeszenia wojewódzkie o bardzo nikłych uprawnieniach w stosunku do przedsiębiorstw. Zrzeszenia spełniają rolę fachowego nadzoru, a równocześnie nie mogą decydować o polityce kadrowej i ekonomicznej w przedsiębiorstwach.

Zrzeszenia należałoby przekształcić w zjednoczenia ze wszystkimi wynikającymi z tego konsekwencjami prawno-organizacyjnymi, co wcale moim zdaniem nie oznacza, że rady narodowe nie powinny sprawować społecznej kontroli nad przedsiębiorstwami leżącymi w sferze ich działania. Obecnie gros środków przeznaczonych na gospodarkę komunalną marnotrawi się przy półchatupniczym lub całkiem chatupniczym sposobie świadczenia usług komunalnych, co ani nie jest ekonomiczne ani praktyczne w dobre kon-

centracji produkcji, koncentracji środków i zamierzeń. Najbardziej racjonalnym wyjściem z obecnej zaściankowości w gospodarce komunalnej byłoby chyba utworzenie zjednoczeń wojewódzkich w województwach i powołanie przedsiębiorstw powiatowych lub nawet międzypowiatowych. W dziedzinie zarządu drogami mamy przecież Rejonowy Eksploatacji Drog dla kilku powiatów i wszystko jest w porządku, ale oprócz tego istnieją jeszcze Powiatowe Zarządy Drog Lokalnych oraz Miejskie Służby Drogowe. A przecież można by chyba scentralizować całą działalność dotyczącą ulic i dróg w jednym ręku — na pewno byłoby taniej i lepiej. To samo identycznie występuje w całym resorcie gospodarki komunalnej.

Dając do potanienia administracji i do poprawy wskaźników ekonomicznych w każdej dziedzinie trzeba nad problemami gospodarki komunalnej poważnie podyskutować i zastanowić się nad sposobami dalszego usprawnienia pracy przedsiębiorstw poprzez koncentrację usług i zamierzeń.

BANK Handlowy w Warszawie wystąpił ostatnio z ciekawą inicjatywą. Odbiło się niedawno sympozjum, poświęcone problemom kredytów dewizowych na inwestycje szyb- korentujące w zakresie produkcji eksportowej oraz usług. W sympo- zjum udział wzięli reprezentanci niektórych przedsiębiorstw h.z. (m. in. „Metalexport”, „Polimex”, „Uni- versal”, „Coopexim” i inne) oraz przedstawiciele przemysłu (okręto- wego, maszyn budowlanych, maszyn i aparatury elektrycznej, sprzętu op- tycznego i medycznego, motoryza- cyjnego i szeregu innych). Obecni byli również przedstawiciele MPC i MPM, jak również odpowiedzialni pracownicy aparatu partyjnego w Warszawie.

Sympozjum zorganizował Bank Handlowy w Warszawie w związku z pewnymi zmianami w formach i trybie udzielania kredytów dewizo- wych, zmierzających przede wszyst- kim do dalszego uelastycznienia me- chanizmów operacji bankowych w zakresie finansowania i wspierania ofensywy eksportowej naszego prze- mysłu na rynkach zagranicznych, jak również rozbudowy usług świadczonych przez instytucje kra- jowe dla kontrahentów zagranic- nych.

ZRÓDŁA PRAGMATYCZNEJ KONCEPCJI

Na początku lat sześćdziesiątych, w związku z konkretnymi potrzeba- mi przyspieszenia dynamiki rozwoju gospodarczego naszego kraju, której efektywnym instrumentem stał się handel zagraniczny, został podję- ty zespół przedsięwzięć ekonomicz- no-organizacyjnych, skierowanych głównie na aktywizację eksportu, rozszerzenie jego zakresu, podnie- sienia stopnia efektywności, co w konsekwencji prowadziło do czyn- nego wykorzystania walorów mię- dzynarodowego podziału pracy.

W celu uzupełnienia planu inwe- stycyjnego produkcji na rzecz eks- portu stworzono wówczas fundusz inwestycji szybkorentujących, stano- wiający udoskonaloną wersję istnieją- cego uprzednio Rezerwowego Fun- dusu Dewizowego, który znajdował się w dyspozycji Ministra Han- dlu Zagranicznego. Z nowo powsta- lego funduszu finansowano przede wszystkim inwestycje o krótkim o- kresie amortyzacji dewizowej. Inic- jatywa zaś w zakresie uruchomie- nia jego dzwigni znajdowała się w zasadzie w przedsiębiorstwach han- dlu zagranicznego, które występo- wały z odpowiednimi sugestiami pod adresem producentów krajowych.

Początkowo koncepcja inwestycji szybkorentujących nie bez trudu to- rowała sobie drogę przez gąszcz skomplikowanych przepisów, zwy- kłych nieporozumień na tle stosun- ków pomiędzy producentem krajo- wym a przedsiębiorstwem handlu zagranicznego i w ogóle, wypada stwierdzić, iż zasieg oddziaływania słusznej składowi idei był niewielki. W późniejszych latach również istniały liczne trudności w dziedzi- nie pełnego i efektywnego wyko- rzystania wszystkich walorów fun- dusu inwestycji szybkorentujących. Dewizy — w pewnym sensie — le- żały na ulicy (ul. Traugutta, gdzie znajduje się siedziba Banku Han- dlowego), zaś zainteresowanie ze strony handlowców i producentów w ich odpowiednim wykorzystaniu było niewielkie, w każdym razie nie na skalę możliwości finanso- wych i potrzeb handlu zagranicz- nego.

Skąd ta bierność ze strony ludzi, od których raczej należałoby oczek- iwać szczególnej pomysłowości i inwencji w poszukiwaniach dodat- kowych środków na zwiększenie ich udziału w naszej ofensywie eksport- owej? Próbowaliśmy dać odpowiedź i na to pytanie już dwa lata temu¹⁾. Jednocześnie podjęliśmy wówczas próbę dokonania przeglą- du spraw związanych z funkcjonowa- niem funduszu inwestycji szyb- korentujących zarówno w odniesie- niu do resortu handlu zagraniczne- go, jak i przemysłu. Zwracaliśmy przy tym uwagę, że konieczność przyspieszenia tempa wzrostu obro- tów towarowych, jak również kie- kładana na dość szeroką skalę ko- operacja krajowego przemysłu z za- granicznymi producentami nie mo- że mieć miejsca bez niezbędnej ela- styczności mechanizmów działają- cych na styku przemysłu eksportowy — handel zagraniczny. Jednym z elementów tej elastyczności był — w naszym przekonaniu — fundusz inwestycji szybkorentujących (FIS).

Na przestrzeni ostatnich lat fun- dusz inwestycji szybkorentujących stworzył nie jedną okazję dla uru- chomienia dodatkowej produkcji eks- portowej, podniesienia efektywności dewizowej naszego wywozu, zwięk- szenia wpływów z tytułu rozszerze- nia eksportu bądź eliminacji (w u- zasadnionych przypadkach) zbędne- go importu. Lecz nie wykorzystanych (bądź źle wykorzystywanych) okazji było jeszcze więcej. Rosnąca rola Banku Handlowego w Warszawie, który coraz bardziej przekształcał się w rzeczywistego dysponenta fun- duszów przeznaczanych na kredyto- wanie szybkorentujących inwestycji, traktując w zasadzie każdą operację kredytową w sposób indywidualny, tworzyła sprzyjający klimat wokół FIS-u.

Słowem był klimat, była gleba i nawet nasiona, lecz plony podejm- wanych zabiegów pozostawały wciąż na skromnym poziomie, nie odpo- wiadającym ani możliwościom, ani potrzebom.

DYLEMATY HANDLOWCÓW I PRODUCENTÓW

Do 1968 roku kredyty dewizowe na inwestycje szybkorentujące były

¹⁾ „Komu dewizy?..”, „Z.G.” nr 23/1967 r.

udzielane z funduszu i niejako na rachunek Ministerstwa Handlu Za- granicznego. Bank spełniał rolę skromną, w istocie manipulacyjną. Dominowało więc podejście admi- nistracyjne, co stanowiło zaprzecze- nie koncepcji operatywnego kredyto- wania eksportu. Efekty właściwie niknęły w globalnych rozliczeniach resortu handlu zagranicznego. Rów- nież producenci, na rzecz których miał działać fundusz, napotykali liczne trudności w wykorzystaniu walorów FIS. Zakłady produkcyjne częstokroć uskarżały się na prze- wlekły tryb załatwiania wniosków o kredyty dewizowe przez przedsię- biorstwa h.z. Narzekały na przecią- gające się terminy realizacji zaku- pów maszyn i urządzeń — często

krajowego, mówiło się już wiele. Doświadczenie FIS-u raz jeszcze potwierdzała znana prawda o istnie- jących w łonie aparatu handlu za- granicznego tendencjach zachowaw- czych. Trudno bowiem pogodzić się z sytuacją, kiedy przedsiębiorstwo h.z., realizujące import w ramach FIS-u, traktuje transakcję jako „dopusz boży”, jako dodatkowe za- biegi, nie przynoszące jej nic oprócz satysfakcji moralnej.

W dyskusji na sympozjum, zor- ganizowanym przez Bank Handlo- wy, problem powyższy został pod- niesiony z całą stanowczością, wska- zano nań, jako na jeden z ważkich elementów występujących trudności.

Wśród innych problemów i dyle- matów, o których była mowa, war-

handlowych, do poszukiwań sposo- bów realizacji ich trudnych planów.

PROPOZYCJE FINANSISTÓW

W jednym z wystąpień na sympo- zjum przedstawiciel Banku Handlo- wego nazwał przedsiębiorstwa h.z. „dobrymi, potencjalnymi klientami”. Jest to, jak się wydaje, znak czasu, wskazanie na przyszły układ stosun- ków pomiędzy instytucją finansową a jej kontrahentami zarówno w aparacie handlu zagranicznego, jak i wśród producentów.

Skoncentrowanie obecnie w Ban- ku Handlowym dyspozycyjności w zakresie udzielania kredytów dewi- zowych na ponadplanowy import maszyn, urządzeń, materiałów, licen- cji i opakowań mogących zapewnić ponadplanowe wpływy dewizowe z eksportu towarów i usług — jest poważnym krokiem w kierunku dalszego uelastycznienia mecha- nizmów funkcjonujących na styku prze- mysłu — handlu zagranicznym. Zwięk- szenie operatywnej roli banku, który stawia do dyspozycji eksporte- rów nie tylko własne kapitały, lecz również deklaruje pośrednictwo w kontaktach z kontrahentami zagra- nicznymi, zasługuje na szczególną uwagę. Należy również odnotować deklarację ścisłej współpracy Banku Handlowego z Bankiem Narodo- wym w zakresie uruchamiania kre- dytów dewizowych oraz związanego z tym kredytem złotówkowym, przeznaczonym na finansowanie konkretnej inwestycji szybkorentu- jącej w ramach operacji krajowych.

Bank Handlowy stoi na stanowis- ku, iż fundusz inwestycji szybko- rentujących stwarza poważne moż- liwości wykorzystania i pobudza- nia inicjatyw przedsiębiorstw pro- dukcyjnych, zjednoczeń przemysło- wych oraz przedsiębiorstw h.z. w dziedzinie przedsięwzięć inwestycyj- nych, a przede wszystkim inwesty- cji komplementarnych, zapewniają- cych tzw. mały postęp techniczny.

Finansiści wychodzą przy tym z założenia, jak się wydaje, nie bu- dzącego wątpliwości, iż do czasu spłaty kredytu dewizowego jego efekty produkcyjne i eksportowe nie powinny być obejmowane planem bieżącym. Ponadto, deklarując swój udział nie tylko w postaci niskopro- centowych pożyczek, bankowcy pragną jednocześnie służyć produ- centom i handlowcom swoją radą i pomocą w badaniach rynkowych, w pracach przy analizie możliwości lokalnych i efektywności pod- jejmowanych przedsięwzięć. Jest rzeczą zrozumiałą, że zainteresowa- ni oni są również w terminowych zwrotach udzielonych kredytów, co niekiedy, z przyczyn omówionych wyżej, napotyka trudności.

Bank Handlowy zwraca się obec- nie z konkretną ofertą pod adresem producentów — eksporterów i han- dlowców — komu dewizy... Stwierdza przy tym, że każdy wnio- sek zainteresowanych będzie rozpa- trykiwany w oparciu o zmodyfiko- wane przepisy regulujące funkcjo- nowanie funduszu inwestycji szyb- korentujących, jak również z u- względnieniem specyfiki branży, za- kładu, warunków panujących na kierunkach planowanego eksportu i innych czynników, które składają się na kształt ostateczny przyszłego przedsięwzięcia.

Propozycje finansistów z Banku Handlowego spotykają się zapewne ze szczególnym zainteresowaniem za- równo znanych producentów — eks- porterów, jak i eksporterów in spe.

Na marginesie relacji garść spo- strzeżeń — w pewnym sensie — u- zupełniających.

Powodzenie sympozjum, które przekształciło się w rzeczową wy- mianę poglądów bezpośrednio zain- teresowanych producentów i han- dlowców, zgromadzonych według kryterium branżowego, powinno za- chęcić do kontynuacji ciekawej inic- jatywy. Takie spotkania dają o wiele więcej korzyści, niż liczne u nas narady „ogólne”, na których mówi się o wszystkim, a częstokroć o niczym konkretnym, gdzie spoty- kają się ludzie, nie znajdujący ze sobą wspólnego języka.

Wydaje się, że na obecnym eta- pie należy dążyć do wywołania większego zainteresowania moż- liwościami FIS-u wśród producen- tów artykułów konsumpcyjnych po- chodzenia przemysłowego, zwrócić uwagę zakładów przemysłu lekkie- go i rolno-spożywczego na perspek- tywy małej modernizacji i poprawy technologii, które można by było realizować korzystając z kredo- tów dewizowych.

Również pracownicy instytucji usługowych powinni, jak się wyda- je, zbadać dokładnie, co może im dać kredyt dewizowy, jak wyplynie na poprawę, jakość i efektywność świadczonych usług na rzecz klien- tów zagranicznych. Nasza niedoi- westwona i cierpiąca chronicznie na brak wydajnych, nowoczesnych maszyn i urządzeń gospodarka opa- kowaniowa także mogłaby skorzy- stać z możliwości, jakie stwarza fundusz inwestycji szybkorentują- cych.

Należy żywić przekonanie, iż fun- dusz inwestycji szybkorentujących w nadchodzących latach przyczyni się do dalszego uelastycznienia me- chanizmów, pracujących na styku przemysłu — handlu zagranicznym, będzie zarazem poważnym czynnikiem działającym na rzecz integracji tych działów naszej gospodarki.

NA ŁAMACH PRASY RADZIECKIEJ

PROBLEMY EFEKTYWNOŚCI PROCESU PRODUKCYJNEGO

REFORMA gospodarcza w Związ- ku Radzieckim na obecnym eta- pie jej realizacji ze szczególną wyrazistością eksponuje złożoną pro- blematykę efektywności procesu wy- twórczego, a przede wszystkim rolę i znaczenie koncentracji mocy pro- dukcyjnych oraz postępu technicz- nego w przemyśle.

Już XXIII Zjazd KPZR wskazał, iż przyspieszenie postępu naukowo- technicznego oraz zwiększenie e- fektywności produkcji społecznej stanowią najważniejsze zadanie i polityczne zadania w nadchodzą- cym okresie. Przypominając o tym, prasa radziecka podkreśla w licz- nych artykułach, że efektywne wy- korzystanie osiągnięć nauki i tech- niki posiada również istotne zna- czenie w dziedzinie ekonomicznego współzawodnictwa kapitalizmu i so- cjalizmu.

Niektóre problemy, poruszane w prasie radzieckiej, jak również pro- wadzona na jej łamach dyskusja, stanowią wymowny dowód trwającej w ZSRR tendencji do konsekwent- nych przewartościowań dotych- czasowych form i metod zarzą- dzania gospodarką narodową. Na plan pierwszy wysuwane są proble- my radykalnego zwiększenia efek- tywności procesu wytwórczego i go- spodarowania. Szuka się więc no- wych rozwiązań organizacyjnych i próbuje się po nowemu ustawić ca- łe zagadnienie postępu technicznego w przemyśle; wreszcie zgłasza się rozwinęte propozycje w zakresie efektywnego wykorzystania walorów międzynarodowego podziału pracy.

Zapoznajmy się więc z niektórymi wybranymi, z ogromnego wachlarza tematycznego, publikacjami z osta- tniego okresu.

Miesiącnik „KOMMUNIST” (nr 7 — maj 1969 r.) w artykule pt. „E- fektywność produkcji: problemy i perspektywy” pisze m. in. o proble- mach koncentracji produkcji w ce- lu zwiększenia jej efektywności. Ja- ko obszar penetracji złożonej pro- blematyki poszukiwania nowych form organizacyjnych w przemyśle, au- tor artykułu I. Mantusz, obrat nie- które gałęzie przemysłu Litew- skiej SRR, gdzie od 1965 roku fun- kcjonują regionalne zjednoczenia branżowe stanowiące — w pewnym sensie — formę kombinatów pro- dukcyjnych. Nowa forma koncentra- cji produkcji została dotychczas wy- próbowana w przemyśle elektroni- cznym, celulozowo-papierniczym, elektrotechnicznym, obrabiarkowym i innych. Łączenie pokreślonych przed- sięwzięć produkcyjnych — w zar- wek organizmy gospodarcze — prze- niesienie kierownictwa z zarządów re- sortowych („gławkow”) bezpośrednio do produkcji, rozszerzenie pola ma- newru gospodarczego, realność i ela- styczność planów produkcyjnych powstających na miejscu, niejako „od dołu” — stworzyły zespół czyn- ników wydatnie wpływających na poprawę wyników ekonomicznych zarówno poszczególnych zakładów, jak i całych zjednoczeń przemysło- wych.

Autor artykułu zwraca również uwagę na inny bardzo istotny mo- ment podejmowanych i realizowa- nych przedsięwzięć w dziedzinie zwiększenia efektywności produk- cji. Stwierdza on: „Mówiąc o o- biektywnej konieczności koncentra- cji produkcji, jej wysokiej efektyw- ności, nie wolno jednocześnie nie do- strzegać znaczenia i wagi proble- mu kompleksowego rozwoju po- szczególnych gospodarczych regio- nów kraju. Ekonomia republik obecnie przedstawia sobą złożony splot licznych wzajemnie powiąza- nych gałęzi gospodarki narodowej. W tym kontekście, w warunkach stosowania zasady branżowego kie- rowania ekonomiką kraju, problem regionalnego planowania nabiera szczególnego znaczenia.

Z kolei „Planowoje Choziajstwo” (nr 5/1969 r.) w artykule redakcyj- nym pt. „Najważniejszy czynnik zwiększenia efektywności produkcji” zajmuje się problemami postępu naukowego i technicznego w prze- mysle radzieckim. Pismo stwierdza, iż racjonalna struktura społeczna sta- nowi sprzyjającą przesłankę dla pełnego wykorzystania osiągnięć nauki i techniki.

„Planowoje Choziajstwo” dokonu- je obszernego przeglądu sukcesów radzieckiej nauki i techniki na przestrzeni lat, podkreślając zara- zem ich znaczenie dla ludzkości. Pismo nie poprzestaje jednakże na wymienianiu samych osiągnięć. Ar- tykuł stwierdza m. in.: „Jednakże — pomimo osiągnięć w dziedzinie postępu technicznego — nie zawsze odpowiadają one moż- liwościom gospodarki socjalistycznej. Wciąż jeszcze utrzymuje się na wy- sokim poziomie udział pracy ręcz- nej w przemyśle, a zwłaszcza w rolnictwie. Nie zawsze wykonywa- ne są plany wdrażania postępu technicznego”.

W dalszej części artykułu staję się problemami jakości produkowa- nych wyrobów:

„Każde przedsiębiorstwo powinno mieć perspektywiczny plan poprawy jakości produkowanych artykułów, uwzględniając przy tym aktualne osiągnięcia nauki i praktyki oraz podstawowych kierunków rozwoju techniki na przyszłość”. Artykuł podkreśla zarazem, iż w warunkach rozwinętej specjalizacji i koopera- cji produkcji problem jakości pro- dukowanych wyrobów nie może być w zasadzie skutecznie rozwiązywa- ny w skali jednego zakładu. Nie-

zbędne jest więc kompleksowe podejście do danego problemu w skali całej branży bądź nawet kil- ku branż.

Artykuł redakcyjny „Planowoje Choziajstwo” zwraca również uwagę na znaczenie w zjawiska zmiany roli nauki, jako czynnika wiodącego w produkcji, dynamizującego postęp techniczny oraz podnoszącego efek- tywność wszelkiej działalności go- spodarczej.

Pod tym względem problemy, które umownie nazywamy w kraju problemami „od pomysłu do prze- mysłu”, również występują w prak- tyce radzieckich placówek nauko- wo-badawczych. Pismo stwierdza krytycznie:

„Liczne mankamenty w dziedzi- nie postępu naukowo-technicznego wynikają z niedoskonałości form pracy badawczej, niedostatecznym wykorzystaniem dzwigni ekono- micznych w pracach instytucji naukowo-badawczych oraz błu- sowno-projektowo-konstruktoral- ch”.

Artykuł wyraża przypuszczenia, że wyzwolenie inicjatywy pracow- ników przemysłu wszystkich szcze- bli na tle realizowanej obecnie re- formy gospodarczej pozwoli poka- nać występujące trudności.

W konkluzji artykułu czytamy: „Istotne znaczenie dla przyspie- szenia tempa postępu technicznego ma również współpraca socja- listycznych krajów RWPG w dziedzi- nie prac naukowo-badawczych oraz wspólne rozwiązywanie ważkich za- gadnień technicznych”.

Do problemu współpracy krajów RWPG w dziedzinie nauki nawia- zuje również J. Kormnow w arty- kule pt. „Kooperacja naukowo- techniczna krajów RWPG”, który zamieszcza miesięcznik „WOPROSY EKONOMIKI” (nr 5/1969 r.).

Podkreślając na wstępie, iż roz- wój współpracy ekonomicznej kra- jów RWPG wkracza obecnie w fazę intensyfikacji i zwiększonej efek- tywności, J. Kormnow podkreśla: „Kooperacja krajów socjalistycz- nych w dziedzinie nauk stosowa- nych intensyfikuje obiektywny pro- ces gospodarczej konsolidacji państw wspólnoty socjalistycznej, jak również umiędzynarodowienie produkcji”.

Autor w dalszej części swych rozważań, przypomina, iż burzliwe tempo rewolucji naukowo-technicz- nej oraz rozszerzenie obszaru badań naukowych i technicznych prowa- dzi do logicznej konieczności koor- dynacji działalności naukowo-ba- dawczej poszczególnych krajów, któ- re nie są w stanie rozwiązywać wszystkich, aktualnych problemów we własnym zakresie. Jak dotych- czas, najbardziej rozpowszechnioną formą współpracy krajów RWPG w zakresie prac naukowo-badawczych jest wymiana dokumentacji tech- nicznej. Podkreśla on zarazem, że „postęp techniczny nie może jednakże rozwijać się wyłącznie w oparciu o wykorzystanie doświad- czeń innych, znajdujących swe od- bleślenie w dokumentacji i dotycają- cych produktów już dawno uruchomio- nej”. Stąd obiektywna konieczność koncentracji stosowanych badań naukowych w poszczególnych kra- jach i rozszerzenia podstaw wspól- nych przedsięwzięć naukowych i technicznych bratnich krajów.

J. Kormnow obszernie zajmuje się problemem ekwiwalentności za- przekazywaną dokumentację i in- formację naukowo-techniczną, wy- powiadając się przeciwko propo- zycjom stosowania przy tym „światło- wych” cen.

„Rozwój gospodarczo-kontrakto- wych form kooperacji naukowo- technicznej krajów RWPG wyuwa- wia wobec ekonomistów i działaczy w przemyśle skomplikowany problem oceny i podziału nakładów oraz efektów w dziedzinie wspólnych przedsięwzięć”.

Autor pisze dalej: „Niektórzy ekonomści przypusz- czają, iż problem podziału nakładów i wykorzystania efektów może być rozstrzygnięty przy pomocy uniwer- salnej formuły matematycznej”. W tym kontekście J. Kormnow prezen- tuje dość elastyczny pogląd. Propo- nuje on m. in.:

„Należy zakładać, iż obecnie nie ma żadnych podstaw dla koncent- racji uwagi na poszukiwaniach szablono- wych rozwiązań, rzekomo przydatnych w każdych okoliczno- ściach. Przeciwnie istnieją wszelkie przesłanki, aby wnikliwie i dro- bieżowo analizować wszystkie, na- wet najbardziej odosobnione, poz- tywne elementy podłoża do ekono- micznej strony problemu współ- pracy naukowo-technicznej krajów RWPG, dając przy tym do wyrodo- bienia wniosków ogólnych i prak- tyki racjonalnych. Opracowując pro- blemy teorii i metodologii, należy przede wszystkim opierać się o po- sadzone doświadczenie w zakresie bezzwzględnej współpracy naukowo- badawczej instytucji radzieckich z odpowiednimi placówkami nauko- wymi i projektowo-konstruktoral- mi innych krajów RWPG”.

W. W.

ZYCIE
GOSPODARZE

Nr 27 (929) — 6.VII. 1969 r.

