

Z okazji srebrnego jubileuszu Ludowej Ojczyzny  
wszystkim Czytelnikom, Współpracownikom  
i Przyjaciółom naszego pisma  
serdeczne życzenia składa

Zespół „Życia Gospodarczego”

# ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

20 LIPCA 1969 r. NR 29 (931)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

# 25 LAT PRL

WINCENTY KAWALEC

**O**KRES XXV-lecia Polski Ludowej jest wyjątkowy w całym dotychczasowym rozwoju społeczno-gospodarczym naszego kraju. Głównymi czynnikami niezwykle szybkich przemian były: reforma rolna, nacjonalizacja przemysłu i innych kluczowych dziedzin gospodarki narodowej oraz przyspieszone tempo rozwoju produkcji przemysłowej.

## DOCHÓD NARODOWY

Wskaźnikiem charakteryzującym w sposób syntetyczny tempo rozwoju gospodarczego i podstawowe przemiany strukturalne jest dochód narodowy. W latach 1947–1968 dochód narodowy Polski wzrósł 8-krotnie, a w przeliczeniu na 1 mieszkańca — ponad czterokrotnie. Średnioroczne tempo kształtowało się więc na poziomie 9 proc. (w przeliczeniu na 1 mieszkańca — około 8 proc.).

Uprzemysłowienie kraju spowodowało zasadnicze zmiany w społecznej i ekonomicznej strukturze dochodu narodowego. W 1947 roku około 64 proc. dochodu narodowego wytwarzano w sektorze nieuspołecznionym, a ten sam sektor w 1968 r. wytworzył już tylko około 23 proc. dochodu narodowego (obecnie sektor nieuspołeczniowany posiada istotne znaczenie tylko w rolnictwie).

Wzrost roli przemysłu zdecydował o zmianach strukturalnych w sferze produkcji materialnej. Polegały one na umacnianiu pierwszoplanowej roli tego działu w procesie wytwarzania dóbr materialnych, a jednocześnie na spadku udziału rolnictwa w wytwarzaniu dochodu narodowego. (Nie oznacza to spadku rozmiarów produkcji czystej, a tym bardziej końcowej rolnictwa, bo np. produkcja końcowa rolnictwa w cenach porównywalnych wzrosła od lat 1950–1952 do 1968 r. o 89,5 proc.). Znaczenie wyższy wzrost produkcji przemysłowej i budownictwa niż innych działów doprowadził do zasadniczych zmian w proporcjach między rozmiarami produkcji czystej tych działów, a produkcją czystą rolnictwa. Udział rolnictwa w wytwarzaniu dochodu narodowego szacowany w cenach 1961 r. — spadł z około 47 proc. w 1947 r. do 17 proc. w 1968 r., natomiast udział przemysłu wzrósł z około 34 proc. do 54 proc.

## LUDNOŚĆ

Jedną z głównych zmian społeczno-gospodarczych w Polsce w ostatnim 25-leciu są przeobrażenia struktury społeczno-zawodowej ludności. Już w roku 1950 ludność utrzymująca się ze środków pozarolniczych wykazuje przewagę liczącą nad ludnością utrzymującą się z rolnictwa. Polska w tym czasie stała się więc krajem przemysłowo-rolniczym, w przeciwieństwie do okresu przedwojennego, kiedy około 60 proc. ludności utrzymywała się z rolnictwa. Na początku 1968 r. udział ludności utrzymującej się ze środków pozarolniczych dochodził do ok. 67 proc. Oznacza to, iż nastąpiło idealne odwrócenie przedwojennych proporcji, że społeczeństwo nasze stało się w wyraźnym stopniu społeczeństwem przemysłowym.

Wysokie tempo przyrostu ludności jest charakterystycznym zjawiskiem w dziedzinie powojennych przeobrażeń demograficznych w Polsce. Spis ludności z lutego 1946 r. wykazał 22,9 miliona osób, 32,4 miliona mieszkańców w początku 1969 r. wskazuje na przekroczenie liczby ludności zamieszkałej na tym obszarze w 1939 r.

Przyrost naturalny ludności rósł systematycznie w latach 1946–1955, w którym to roku osiągnięty został najwyższy współczynnik — 15,5 na 1000 ludności. W okresie ostatnich dwunastu lat obserwujemy spadek przyrostu naturalnego; po okresie wyrównywania strat wojennych wraz ze zmianami w strukturze społecznej i warunkach bytowych

ludności dokonuje się jakościowa zmiana w modelu rodziny. Wzrasta liczba małżeństw posiadających mniej dzieci. Dalszy spadek liczby urodzeń zostanie w niedalekiej przyszłości prawdopodobnie zahamowany, gdyż obecnie w wiek aktywności rozrodzkiej wchodzi stosunkowo bardzo liczne roczniki „wyżu demograficznego”.

Procesy migracji wewnętrznych są następstwem uprzemysłowienia kraju. W latach powojennych ludność miast zwiększyła się o ponad 8 milionów. Obecnie mieszka w miastach około 15,6 mln mieszkańców. Liczba wielkich miast liczących powyżej 100 tys. ludności wzrosła z 11 w 1946 r. do 23 w 1968 r.

## ROZWOJ PRZEMYSŁU

Według danych spisu przemysłowego — w końcu 1965 r. 36,5 proc. ogólnej liczby zakładów przemysłowych stanowiły zakłady nowe, 9,9 proc. zakłady odbudowane i 53,6 proc. zakłady stare. Ogólna wartość nowych środków trwałych, znajdujących się w zakładach nowych jak i rozbudowanych stanowiła w 1965 roku ok. 63 proc. wszystkich środków trwałych w przemyśle. Nasz przemysł jest więc przemysłem nowym.

Niedostatecznie rozwinięty w okresie międzywojennym przemysł hutniczy i maszynowy, które stanowiły bazę wzrostu produkcji i inwestycji, nakazywały koncentrację znacznych środków na budowę przemysłu ciężkiego. Dzięki temu już w lipcu 1947 r. osiągnięto w produkcji stali około 120 tys. ton miesięcznie, przekroczono poziom przedwojenny. Stal jednak okazała się najbardziej deficytowym środkiem produkcji w gospodarce narodowej, a dla zlikwidowania ostrego niedoboru podstawową część nakładów inwestycyjnych planu pięcioletniego 1949–1955 skoncentrowano w przemyśle hutniczym. W efekcie osiągnięto w 1968 r. produkcję ponad 900 tys. ton stali miesięcznie.

W Polsce Ludowej powstał i rozwijał się na dużą skalę przemysł budowy maszyn ciężkich. W przemyśle obrabiarkowym opracowano konstrukcje kilkuset nowych typów obrabiarek, z których większość produkowana jest seryjnie. Całkowicie nowy jest w Polsce Ludowej przemysł okrętowy, traktorowy i inne gałęzie. Powstanie i rozwój silnej bazy przemysłu maszynowego wpłynęły na umocnienie całej gospodarki narodowej, przy czym przyszłościowe, a zarazem decydujące znaczenie wiąże się z całkowicie po wojnie zbudowanym przemysłem elektronicznym.

Drugą gałęzią przemysłu, która rozwinęła się w zasadzie od podstaw w Polsce Ludowej, jest przemysł chemiczny. Po 1956 r. największe inwestycje stanowią zakłady rafinerijne i petrochemiczne w Płocku, kopalnie i przetwórstwo siarki w Tarnobrzegu, fabryka elasty w Toruniu. Przemysł chemiczny — w porównaniu z innymi gałęziami przemysłu — odznacza się wysoką dynamiką wzrostu (w latach 1950–1968 ponad 14-krotny wzrost produkcji), ustępując w tym względzie jedynie przemysłowi elektrotechnicznemu, maszynowemu, środków transportu oraz metalowemu.

Świadczeniem przemian w kształtowaniu struktur przemysłu może być zestawienie głównych inwestycji lat 1950–1955 — Huty im. Lenina z najważniejszą inwestycją planu 1956–1960, którą były Zakłady Rafinerijne i Petrochemiczne w Płocku. To przedsięwzięcie do rozwoju galei coraz bardziej nowoczesnych oznacza m. in. coraz lepsze dostosowywanie produkcji przemysłowej do potrzeb wzrostu gospodarczego kraju.

Na progu naszego rozwoju gospodarczego w 1950 r. w strukturze przemysłu

DOKOŃCZENIE NA STR. 2, 3, 4

## Polityka gospodarcza w XXV-leciu

ARTUR BODNAR

**P**OLITYK, działacz gospodarczy spoglądając wstecz czyni to zazwyczaj z myślą o przyszłości. Istnieje jednak sytuacja, kiedy potrzeba wzięcia przyszłości, zwłaszcza tej bliższej, niemal namacalnej, staje się dużym zapotrzebowaniem społecznym. Właśnie w takiej sytuacji znajduje się nasze społeczeństwo.

Jesteśmy społeczeństwem młodym, rozwijającym się dynamicznie. Młode pokolenie, urodzone już w Polsce Ludowej lub jeszcze w czasie wojny stanowi 63 proc. ogółu ludności. Jednocześnie, na tle innych krajów, wyróżniamy się dużym poczuciem stabilizacji społecznej. Poczucie to zrodziło się w ostatnim 10-leciu. Mianowicie, u schyłku lat pięćdziesiątych zakończył się proces migracji wewnętrznej ludności, rozpoczęła się intensywna adaptacja do środowisk fabrycznych, miejskich. Równocześnie ujawniła się tzw. wyżu demograficzny ludności wchodzącej w wiek produkcyjny. Wyż ten wkracza obecnie w swą końcową fazę. W rezultacie, statystycznie ujmując, w latach sześćdziesiątych w każdej prawie rodzinie, której z dzieci ukończyło szkołę i podjęło pracę zarobkową. Spowodowało to wydatną poprawę budżetów kilku milionów rodzin.

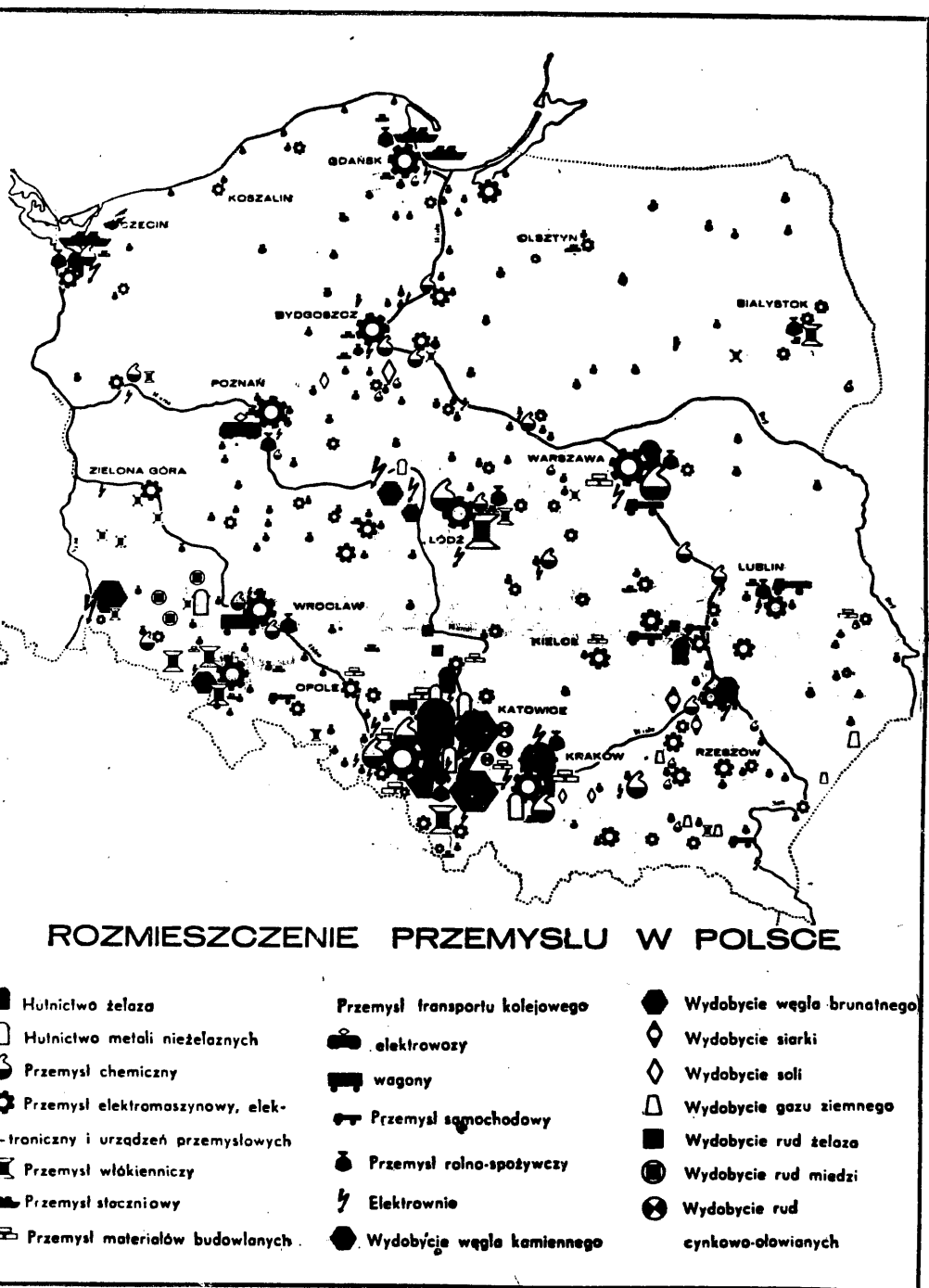
Oba wspomniane czynniki wzmocniły społeczne poczucie wartości pracy, obowiązku i awansu zdoby-

wanego droga wykształcenia i nabywanych umiejętności i doświadczeń zawodowych. Były to jedne z najbardziej wartościowych składników zapoczątkowujących i utrwalających poczucie stabilizacji. Tym bardziej w warunkach młodego społeczeństwa stabilizacja tworzy socjologiczną potrzebę ładu i porządku, możliwie wysokiej, powszechnej sprawności organizacyjno-technicznej i gospodarczej, która by jednocześnie zapewniała subiektywnie odczuwalną perspektywę zaspokojenia różnorodnych osobistych potrzeb materialnych i duchowych milionów ludzi.

Powyższa dygresja wskazuje na proces rozwoju zespołu uwarunkowań, które stworzyły korzystny klimat społeczny dla zapoczątkowania nowej strategii gospodarczej, strategii intensywnego, selektywnego rozwoju. Równocześnie dygresja ta ilustruje postępujący proces narastania szeregu przesłanek, które będą skutkiem ogromnego rozwoju ilościowego, wyprowadzającą dziś naszą gospodarkę na drogi nowoczesnego rozwoju przemysłowego.

W procesie rozwoju ekonomicznego działu swego rodzaju prawo sekwencji, które można w określonym stopniu modelować różnymi działaniami przyszłosłowawczymi zwłaszcza poprzez mechanizm wymiany z zagranicą. W całości jednak przejawia się ono tym silniej,

DOKOŃCZENIE NA STR. 9



## WOLNA TRYBUNA

# ROK 2000 czyli trudności prognozy

STEFAN BRATKOWSKI

**M**AMY więc „Komitet roku 2000” i perspektywę perspektyw prognozy przyszłościowej. Proszę nie traktować powyższego zdania jako felietonowych przesłanek; mamy przed sobą rzecz naprawdę bardzo trudną i właśnie trudności prognozy spróbujemy się tu zająć.

Teoretycznie od dawna powinniśmy byli interesować się tym zagadnieniem; nie trzeba powoływać się na Fritza Baade („Rok 2000 — ku czemu zmierzamy?”, wyd. polskie 1962 rok), żeby móc sformułować jedną z jego opinii:

„Jeśli gdziekolwiek w świecie buduje się dziś kopalnie, elektrownie, urządzenia portowe, a nawet więk-

szą fabrykę, przewidywania stanowiące podstawę takiego przedsięwzięcia będą słuszne jedynie wtedy, kiedy perspektywy planowe sięgają będą nie tylko 1975 roku, lecz i 2000 roku. Jeśli gdziekolwiek występują jakieś zakłócenia w gospodarce narodowej, a grono naukowców ma rozważyć sposoby usunięcia tych zakłóceń, to okres do 1975 roku jest najkrótszym z tych, które należy brać pod uwagę, pod wieloma względami zaś niezbędne jest przewidywanie rozwoju aż do roku 2000”.

W praktyce było z tym trudniej. Sprawozdanie francuskiej „Grupy 1985” powołanej przez rząd de Gaulle’a w roku 1962, przynajmniej w wersji, którą znamy, okazało się

zbiorem szlachetnych postulatów, apodyktycznie sformułowanych zdań, przypuszczeń w sferze rozwoju techniki, z których nader wiele już po kilku latach wywołuje uśmiech rozczarowania (w dziedzinie transportu nie przewidywano pojawienia się kontenerów, w zakresie komunikacji indywidualnej nie rozważano w ogóle problemu indywidualnych małych urządzeń latających, których pierwsze inwazji spodziewać się można w krajach wysoko uprzemysłowionych już w latach siedemdziesiątych, bowiem dziś do uruchomienia mini-wiroplatu wystarczy nawet, jak dowodzą konstrukcje eksperymentalne, silnik motocyklowy o pojemności skokowej 500 cm<sup>3</sup>). Ceniona i chwalebna polska praca

prof. Secomskiego, „Podstawy planowania perspektywicznego”, wydana w roku 1966, w ogóle nie zawiera wskazówek metodologicznych, jak konstruować różne warianty programu inwestycyjnego w związku z planami badań naukowych, nie określa, w jakich przedziałach czasowych, przy jakich poziomach opłacalności nakładów na badania i wdrażanie, na jakich zasadach wyboru to robić; autor wyobrażenie o tempie rozwoju i możliwościach nauki miał zresztą na miarę lat 50-tych, bo i trudno byłoby mieć inne w czasie, gdy wspomniana książka powstawała. Uprzytomnijmy sobie, że był to okres, kiedy

CIĄG DALSZY NA STR. 10, 11

**№ 29 (931) — 20.VII.1969 г.**



# Integracja z przeszkodami

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

Światowe złoża rudy miedzi oceniano w 1933 roku na 92 mln ton. Liczby te ulegały wciąż pewnym zmianom. W minionym XX-leciu odkryto nowe złoża, których eksploatacja uzupełniała ubytki. Zmiany szacunków powstają również na skutek odmiennego traktowania znanych i nowo odkrytych zasobów, w związku z postępem technicznym w górnictwie miedzi i stałym ulepszeniem technologii przetwarzania tej cennej rudy. Jedną toną rudy miedzionośnej, zawierającej 3% Cu, uważana jest obecnie za bogatą. W ostatnim okresie rozpoczęto eksploatację zasobów o zawartości zaledwie 0,5% Cu. Rosnące zapotrzebowanie obniża rygorystyczne do niedawna normy użyteczności. Produkcja miedzi rafinowanej wyniosła w 1966 roku ponad 6 mln ton. Dla porównania: przed I wojną światową — 1 mln ton, przed II wojną — 2 mln ton. Ogromne ilości miedzi pochodzą również ze złomu. Burzliwy rozwój wszelkich „substytutów” nie zmniejsza bynajmniej znaczenia miedzi, która pozostaje metalem niezwykle cennym i poszukiwanym. W Polsce, gwałtownie, pozostałości wciąż na odległym raczej miejscu pod względem konsumpcji na I mieszkalkę, wydaliśmy na import miedzi w 1963 r. ok. 100 mln zł. W dalszym ciągu importujemy miedź, zwłaszcza pochodzącą z uszlachetnionych faz przetworstwa.

Na uwagę zasługuje fakt poważnych dysproporcji występujących pomiędzy wydobyciem miedzi w niektórych krajach a jej przetworzeniem i konsumpcją. Szeroką różnicę między wydobyciem miedzi a jej przetworzeniem i konsumpcją, szereg krajów przemysłowych dysponuje bądź ograniczonymi zasobami rudy miedzionośnej, bądź nie mają jej wcale. Jednakże te same kraje tej wiodą na liście światowych producentów i konsumentów miedzi. Natomiast niektórzy „dysponenci” zasobów rud miedzionośnych skazani są na... import miedzi przetworzonej.

W chwili obecnej, punkt ciężkości coraz bardziej przemieszcza się nie tylko w kierunku intensyfikacji wydobycia, a także, co równie ważne, podniesienia na wyższy poziom procesu mechanicznej przeróbki rudy miedzionośnej, technologii wytwarzania czystego metalu oraz racjonalnego wykorzystania występujących w rudzie innych cennych składników. Innymi słowy decydującą rolę poczyną odgrywać stan

zaplecza naukowo-technicznego, sprzężony w integralną całość z pracami wydobywczymi.

## ZAPLECZE „WIELKIEJ MIEDZI”

Był okres, kiedy prace naukowo-badawcze dla Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego (LGOM) prowadziło w kraju 10 placówek naukowo-badawczych, liczne katedry politechnik i uniwersytetów oraz szereg instytutów zagranicznych. Front prac badawczo-projektowo-wdrożeniowych „wielkiej miedzi” był nadmiernie rozciągnięty. Obniżało to efektywność podejmowanych przedsięwzięć, powodowało wysokie koszty, wpływało ujemnie na terminy realizacji programów naukowo-badawczych, poszczególnych tematów, hamowało tempo prac wdrożeniowych. Doraźne zadania rozwiązywało zazwyczaj kosztem zadań podstawowych, co do których również nie zawsze istniała pełna jasność. Setki i tysiące specjalistów zajmowało się nader złożonymi problemami rozwoju zagłębia miedziowego, nie będąc nigdy na placu budowy, nie schodząc do szybów, z których wydobywano rudę. Z kolei na miejscu wdrażaniem proponowanych przez naukowców rozwiązań, realizacją projektów, powstających „daleko od zagłębia”, zajmowali się ludzie nie zawsze do tych arcytrudnych zadań należycie przygotowani. Liczba wykwalifikowanych pracowników kombinatu miedziowego, zatrudnionych w jego placówkach naukowo-badawczych i pracowniach projektowych, przez długie lata pozostawała w dysproporcji do rosnących z roku na rok zadań. Stąd trudności w realizacji podejmowanych przedsięwzięć. Dodajmy, pogłębianie przez szczególnie trudne warunki geologiczne, które wręcz wymagały innego zgoła usytuowania zaplecza, uelastycznienia jego struktury.

W tej sytuacji na porządku dziennym z całą ostrością stał **problem integracji działalności badawczej, projektowej, jak również wdrożeniowej**. Problem sprowadzający się nie tylko do podniesienia efektywności podejmowanych przedsięwzięć, lecz, co również ma wyjątkowe znaczenie, umożliwiający zamknięcie pełnego cyklu: przejścia od pomysłu poprzez sferę projektową do przemysłu.

Z dniem 1 stycznia 1968 roku powstały **Zakłady Badawcze i Projektowe Miedzi „CUPRUM”**, które w toku szybko przeprowadzonego procesu scaleniowego, wchłonęły trzy

jednostki gospodarcze, różne pod względem organizacyjnym, jak również nie podobne do siebie zakresem działalności i specyfiką zadań. Sam ten fakt wart jest odnotowania, gdyż w poważnym miarze zaciążył on na aktualnych trudnościach nowej, eksperymentalnej, nieznannej w kraju dotychczas placówki.

Trzeba przyznać, że od pewnego czasu eksperymenty stanowią naszą prawdziwą pasję narodową. Nie boimy się nowości, tworzymy nowe koncepcje, budujemy oryginalne modele. Zahamowania zaczynają natomiast występować w fazie realizacji, w trakcie wdrażania (a raczej należałoby powiedzieć włączenia) ciekawych i godnych uwagi pomysłów w istniejące układy prawno-organizacyjne, do których nagle zaczynamy odnosić się z największym pietyzmem.

Nie inaczej było z „Cuprumem”, który powstał z:

— Oddziału Górnictwa Rud Miedzi Biura Projektowego Przemysłu Metali Nieżelaznych „Bipromet” we Wrocławiu;

— Wrocławskiego Oddziału Doświadczalnego Kombinatu Górniczo-Hutniczego Miedzi w Lubinie;

— Wrocławskiego Zakładu Górnictwa Rud Miedzi Głównego Instytutu Górnictwa w Katowicach.

Wymienione placówki, aczkolwiek pochodzące z tej samej „branży”, pracowały jak gdyby na różnych częstotliwościach, różniły się zakresem funkcji, posiadały odmienne układy zbiorowe i różne systemy honorowania wkładu pracy zatrudnionych tam naukowców, projektantów i inżynierów. Z miejsca więc zakład eksperymentalny natrafił na swoisty tar przeszkód, natychmiast po starcie wyłoniły się trudności planistyczno-organizacyjne.

## TRUDNOŚCI WZROSTU, CZY WZROST TRUDNOŚCI

Kombatobilność, czyli zgodność wewnętrznej struktury z oprogramowaniem, w przypadku „Cuprum” pozostawiała wiele do życzenia, a to z powodów oczywistych. Pociąganie administracyjne, powołanie nowego organizmu, nie zostało, jak się wydaje, należycie przygotowane od strony organizacyjnej. Mechanizm połączenia nie oznacza jeszcze integracji, tworzy jedynie pewną konwencję umowną. **Stosunek do wszelkich koncepcji integracji została więc obciążona zbędnym balastem, przyjęła wzorce nieprzystające w nowej sytuacji.** Nową strukturę sprobowano „na razie” zasadić na starych zasadach, a więc, jak wiemy z rozmaitych do-

świadczeń, na elementach zdolnych do stawiania czoła wszelkim postępiom nowatorskim, eksperymentalnym.

A tymczasem „CUPRUM” nie jest i nie będzie instytutem naukowo-badawczym w tradycyjnym rozumieniu tego pojęcia. W intencji twórców i ustawodawców, którzy powołali zakłady do życia, stanowi **nową formę zaplecza naukowo-badawczego i rozwojowego**, mającego być ściśle powiązanym z potrzebami praktyki przemysłu — stwierdza z naciskiem jeden z moich rozmówców wrocławskich.

Rozwój projektowania powinien pójść pod linię zmian jakościowych, przede wszystkim przez wdrożenie nowych metod i technik projektowania — uzupełnia inny.

To wszystko, jak rychoło przekonywał aktualia roszadza stare struktury, które nie zostały na czas dopasowane do nowego zintegrowanego modelu.

Zakłady Badawcze i Projektowe Miedzi „Cuprum” zostały powołane jako wyspecjalizowane zaplecze naukowo-techniczne, w celu kompleksowego rozwiązywania problemów geologiczno-eksploatacyjnych, czyli z myślą o integracji procesu badawczo-projektowego oraz prac wdrożeniowych. Realizacja koncepcji zmierzająca m. in. do likwidacji dotychczasowego rozproszenia terenowego i kompetencyjnego. Wydaje się, że u źródeł tej idei znajdował się konkretny zamiar uczynienia z nowej placówki jednolitego organizmu badawczo-projektowo-wdrożeniowego ściśle powiązanego z kombinatem produkcyjnym w zagłębiu miedziowym, który stanowiłby główny ośrodek dyspozycyjny względem „Cuprumu”.

Wobec pewnych niekonsekwencji w realizacji prac integracyjnych „Cuprum” jest aktualnie „sługą kilku panów”: otrzymuje zlecenia od Kombinatu; dyrektywy ze Zjednoczenia Metali Nieżelaznych w Katowicach; generalne wytyczne z Ministerstwa w Warszawie. Ponieważ „Cuprum” prowadzi prace badawcze, więc w resorcie znajduje się w gestii Departamentu Techniki... Z uwagi na pion projektowy w „Cuprumie” „wgląd” ma również Departament Inwestycji, gdyż projektowanie jest częścią procesu inwestycyjnego. Ministerstwo Finansów „głowi się” nad problemem ujednolicenia systemów placowych w nowej placówce, usiłując „dopasować” ją do znanych modeli organizacyjnych. W komitetach i komisjach trwają dyskusje nad problemem **czy zaliczyć „Cuprum” do „nauki”, czy też do „przemysłu”**. Wszystko ma znaczenie. Decyzje grożą określonymi implikacjami, wywołują skutki prawno-organizacyjne, rzutują na klimat w zakładzie, cisną na jego działalność bieżącą i perspektywną. Zakład, jak powiedziano, otrzymuje rozmaite dyrektywy z Kombinatu i ze zjednoczenia (dobrze, jeśli nie sprzeczne...), a tymczasem plan techniczno-ekonomiczny na rok 1968 konstruowano w warunkach, kiedy w zakładzie obowiązywały nadal dwa systemy finansowe, dwa bilanse, kiedy zakład posiadał dwa konta bankowe itd.

Nie koniec na tym. W pracowniach „Cuprumu” zatrudnieni są ludzie, którzy mają jednakowe obowiązki, lecz otrzymują z tego tytułu bynajmniej nie jednakowe wynagrodzenie. Jedni mają określone przywileje (niższe koleje, dłuższe urlopy itp.), a inni „zintegrowani

mimo woli” muszą zadowolić się własnym dotychczasowym systemem plac zasadniczych, premii i wszelkich dodatków, które ich w nowej sytuacji zadowolić nie mogą.

Zakłady, pod względem organizacyjnym, mają dwie jednostki (pion badawczy i pion projektowy) funkcjonujące na rozrachunku gospodarczym. Nad tym wszystkim „panuje” zarząd, który pozostaje „na garnuszkach” jednego z pionów. Stan tymczasowości występuje w tak ważnych dla każdego organizmu gospodarczego płaszczyznach, jak: place, plany, sprawozdawczość i rozliczenia. Na przestrzeni 1968 roku nie została w pełni zrealizowana uchwała o podporządkowaniu „Cuprum” Kombinatu Górniczo-Hutniczemu w Lubinie, co, jak się wydaje, jest jednym z najważniejszych i niecierpiącym zwłoki rozwiązaniem. Usiłując więc znaleźć odpowiedź na oczywiste pytanie — **dla czego?** Mówi się enigmatycznie: „z uwagi na wątpliwości natury organizacyjno-prawnej”. Dalsze próby wyjaśnienia — kto jest nosicielem wspomnianych „wątpliwości” napotykały wymowne milczenie. Zresztą przestaje nalegać. Rozumiem, że „trudności wzrostu”, a może wzrost trudności...

\*

Nie ulega wątpliwości, że **integracja dobrze pomyślana, a jeszcze lepiej realizowana, powinna znajdować swój wyraz w realizacji planów produkcyjnych**. Dziwić się z kolei wypada, iż mimo tak poważnych trudności „Cuprum” osiągnął w roku ubiegłym korzystne na ogół wyniki produkcyjne.

Już w Warszawie trafia mi do rąk ciekawy dokument instytucji — w pewnym sensie — neutralnej, czuwającej właściwie jedynie nad stroną finansową każdego procesu inwestycyjnego, w tym również i nad niektórymi aspektami działalności „Cuprum”. Wspomniane sprawozdanie stwierdza, iż „istnieje potrzeba wzmocnienia działalności koordynacyjnej w zakresie tematyki i ustalenia planów naukowo-badawczych”. Znajdujemy tam również potwierdzenie ujemnych skutków mechanicznego łączenia różnych organizmów, występujących w postaci „nakładania się tematów prac naukowych w zakresie geologii”.

Propozycje zmierzające do zahamowania wzrostu trudności oraz pewnego zneutralizowania obiektywnych trudności wzrostu są stosunkowo proste. Sprowadzają się głównie do opracowania jednolitego systemu finansowego dla pionu badawczego i pionu projektowego. Postuluje się również przyspieszenie prac nad jednolitym układem zbiorowym i ujednolicenia systemów placowych dla poszczególnych pionów. Jest rzeczą oczywistą, iż „Cuprum” powinien również otrzymać jasno sprecyzowany status, określający jego uprawnienia.

## KIERUNEK SŁUSZNY — USPRAWNIC TRZEBA REALIZACJĘ

Krajowe zaplecze naukowo-techniczne znalazło się w obliczu szczególnie odpowiedzialnych zadań, od prawidłowego rozwiązywania których w znacznej mierze zależały przyszłość naszego przemysłu, perspektywy całej gospodarki narodowej. Eksperyment „Cuprum” jest przedsięwzięciem świeżej daty. Je-

go ułomności nie mogą i nie powinny przysłonić realiów rzeczywistości, występujących w górnictwie odkrywkowym w ogóle, zaś w przemyśle miedziowym w szczególności. W przemyśle ten zainwestowano dotychczas kilka miliardów złotych. Wartość inwestycji w zagłębiu miedziowym wzrosła w najbliższych latach do kilkunastu miliardów, a docelowo koszt budowy zagłębia lubińskiego-głogowskiego przekroczy 33 mld złotych. Należy zakładać, iż poważny strumień kapitałów inwestycyjnych zostanie skierowany w nowe technologie i przetwórstwo uszlachetniające, podnoszące wartość produkowanej i eksportowanej przez nas miedzi. Tym większa rola zaplecza naukowo-badawczego, tym bardziej rośnie jego odpowiedzialność za efektywność podejmowanych przedsięwzięć i sprawną ich realizację.

Eksperyment „Cuprumu” przyniósł już dziś odczuwalne korzyści. Wymieńmy niektóre, zasadnicze. Nastąpiło kompleksowe powiązanie prac naukowo-badawczych z pracami projektowymi dla potrzeb przemysłu miedziowego. Powstały możliwości inicjowania tematyki pilnych prac naukowo-badawczych, wynikających z potrzeb projektowania i wykonawstwa inwestycyjnego, zaistniały warunki natychmiastowego wdrażania wyników tych prac. Otwarte zostało pole dla prac nad prognozą rozwoju przemysłu miedzi i jego roli dla konkretnych działań gospodarki narodowej.

Już w fazie organizacyjnej (jakże trudnej i najeźnionej przeszkodami) „Cuprum” osiągnął dość znaczne sukcesy zarówno w dziedzinie projektowania, jak i w pracach naukowo-badawczych.

Rozwiązania projektowe cechuje obecnie nowoczesność i oryginalność. Jednocześnie spełnianie są wymogi ekonomiczne i techniczne opracowywanych projektów. Stosowana jest technika elektroniczna oraz metody PERT. Dla przykładu można podać, iż dyrektywny projekt nowej kopalni „Rudna” zamiat 30 tomów, jak było dotychczas, został ujęty w jednym tomie! Z kolei pion naukowo-badawczy pracuje nad skonkretyzowanymi i uściślonymi tematami, jak: problemy wydobycia; prowadzenie robót w warunkach zagrożenia naturalnego; nowe technologie transportu; kompleksowe wykorzystanie złóż i odpadków.

Można również wymienić dodatkowe, o nieco innym ciężarze gatunkowym korzyści integracji, które zapewne wkrótce (po uregulowaniu wewnętrznych mechanizmów i układów zewnętrznych) wystąpią w sposób oczywisty. Należy oczekiwać obniżki kosztów zarządzania, ujednolicenia polityki kadrowej i szkoleniowej, przyspieszenia obiegu informacji itp. Ale...

**Aki formalno-prawny powołujący „Cuprum” należy czynić przedsięwzięcie w rzeczywistość gospodarczą.** Zależy to w znacznej mierze od uświadomienia przez niektóre decydujące czynniki, iż „Cuprum” stanowi **nowy, nieznany dotychczas typ placówki naukowo-badawczej i projektowo-wdrożeniowej**, wymaga więc odmiennego traktowania w kategoriach formalno-prawnych. I że z dwójga złego lepiej już stworzyć nowe przepisy, regulujące działalność zintegrowanych organizmów, niż próbować na siłę dostosować je do starych ukła-

wiązaniu problemów bazy paszowej.

## BUDOWNICTWO

W Polsce Ludowej budownictwo jest jednym z najszybciej rozwijających się działów produkcji materialnej. Udział budownictwa w tworzeniu dochodu narodowego w 1968 r. stanowił już około 10 proc. wobec 4,5 proc. w 1947 r. Startując praktycznie od zera poziomu w końcowej fazie wojny w 1944/1945 budownictwo osiągnęło już w pierwszych latach po wojnie wysoką dynamikę produkcji.

Postęp w zakresie technicznego uzbrojenia pracy w budownictwie uspołecznionym był szczególnie szybki. Wartość środków trwałych na I zatrudnionego wzrosła z 33 tys. zł w 1960 r. do 56 tys. zł w 1968 r., co oznacza, iż tempo wzrostu było tu szybsze niż w przemyśle. Szczególnie wysoki, bo zbliżający się już do 100 proc. jest współczynnik zmniejszenia najcięższych prac budowlanych w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Do prac tych zalicza się roboty ziemne i transport pionowy.

Jeszcze w 1960 r. ponad 70 proc. budynków mieszkalnych budowanych było metodą tradycyjną z cegły. Dziś metodą przemysłową buduje się około 64 proc. budynków mieszkalnych, metodą tradycyjną udoskonaloną 31 proc., a klasyczną metodą tradycyjną tylko ok. 5 proc.

Spis mieszkań przeprowadzony w ramach spisu powszechnego 1950 r. wykazał około 5,9 mln mieszkań w całym kraju. Do 1968 r. przybyło w Polsce ponad 2,1 mln mieszkań, biorąc pod uwagę przystroje i ubytki, co oznacza, że zasoby mieszkaniowe wyniosły w tymże roku ponad 8 mln mieszkań. W dwóch latach 1967—1968 zbudowano w przybliżeniu tyle samo izb mieszkalnych, co w całym okresie planu sześcioletniego. W ostatnich ośmiu latach budownictwo mieszkaniowe wyprzedziło przyrost naturalny ludności. W 1961 r. po raz pierwszy w okresie powojennym zbudowano więcej izb mieszkalnych niż przybyło ludności. Od tego czasu prze-

waga ta systematycznie się zwiększa.

## HANDEL ZAGRANICZNY

Obroty handlu zagranicznego Polski w cenach bieżących w 1947 r. wynosiły 2 266 mln złotych dewizowych, z czego import wyniósł 1 281 mln zł, a eksport 985 mln zł dewizowych. W 1968 r. obroty osiągnęły wartość 22 963 mln zł dewizowych, w tym wartość importu — 11 412 mln, a eksportu 11 551 mln zł. W okresie lat 1947—1968 obroty handlowe z zagranicą wzrosły w cenach stałych 8,5 raza, w tym eksport 8,5 raza, a import — 10 razy.

Polska Ludowa osiągnęła radykalnie przeobrażenie swej struktury eksportu, która obecnie w zasadzie nie odbiega od struktury eksportu w krajach wysoko uprzemysłowionych.

Eksport maszyn i urządzeń z Polski w przeliczeniu na I mieszkalkę ponad dwukrotnie przekracza średni poziom światowy. Jest to najbardziej dynamiczna gałąź polskiego eksportu, w 1968 r. osiągnęła 1,1 miliarda dolarów, podczas gdy w 1958 r. wartość tego eksportu wyniosła tylko 284 miliony dolarów. Dzięki 5,4-krotnemu wzrostowi w latach 1957—1968 i osiągnięciu ponad 1/3 całości wywozu z Polski, eksport maszyn i urządzeń odgrywa istotną rolę w rozszerza-

niu zdolności importowych polskiej gospodarki. Małeje natomiast w eksporcie rola paliw i surowców. W 1955 r. węgiel i koks stanowiły 46 proc. całości eksportu. Udział ten spadł w 1968 r. do 12,5 proc. Ważną rolę odgrywały w wywozie z Polski towary rolnospożywcze, 4/5 eksportu tych towarów kierowane jest na rynki wolnodelizowe. W latach 1949—1956 wywóz towarów rolnospożywczych przynosił corocznie 0,5 do 0,7 miliarda zł dewizowych, a w okresie 1964—1968 wzrósł on do 1,5—1,6 miliarda zł dewizowych. Oplacalny jest jak wyznika z analiz, mimo importu pasz, eksport mięsa, który w 1967 r. stanowił 10,7 proc. krajowej produkcji mięsa, a w 1968 r. 8,7 proc. Wzrost eksportu przemysłowych towarów konsumpcyjnych: w okresie 1949—1959 wahał się w granicach 230—250 milionów zł dewizowych, w 1960 r. dokonał się pierwszy poważniejszy wzrost wywozu tych artykułów, w latach następnych wzrastał nawet po 25—30 proc. rocznie i w rezultacie eksport przemysłowych towarów konsumpcyjnych zwiększył się z 249 milionów zł dewizowych w 1957 r. do 1,8 miliarda zł dewizowych w 1968 r.

W imporcie polskim paliwa, surowce i materiały w latach 1960—

1963 przewyższały ich eksport o 30—33 proc., w 1965 r. o 41 proc., a w 1968 r. o 42 proc. Jeszcze w 1956 r. relacja eksport—import była wyższa po stronie eksportu. W 1949 r. eksport paliw, surowców i materiałów przewyższał ich import do Polski i proporcje te kształtowały się podobnie przez cały okres planu sześcioletniego. Przrost zapotrzebowania na surowce z importu wynika w pierwszym rzędzie z potrzeb przemysłu ciężkiego oraz zapotrzebowania rolnictwa. Wartość importowanych maszyn i urządzeń, z wyjątkiem lat 1964—1965 i 1968, przewyższała we wszystkich pozostałych latach wartość ich wywozu. Ale po 1955 r. zmieniła się zasadniczo struktura rzeczowa tego importu. W drugiej połowie lat 50-tych maszyn i urządzeń z produkcji własnej w 2/3 zaspokajają planowe zapotrzebowanie na sprzęt inwestycyjny, a import maszyn ma charakter uzupełniający produkcję i zapotrzebowanie kraju.

## INWESTYCJE

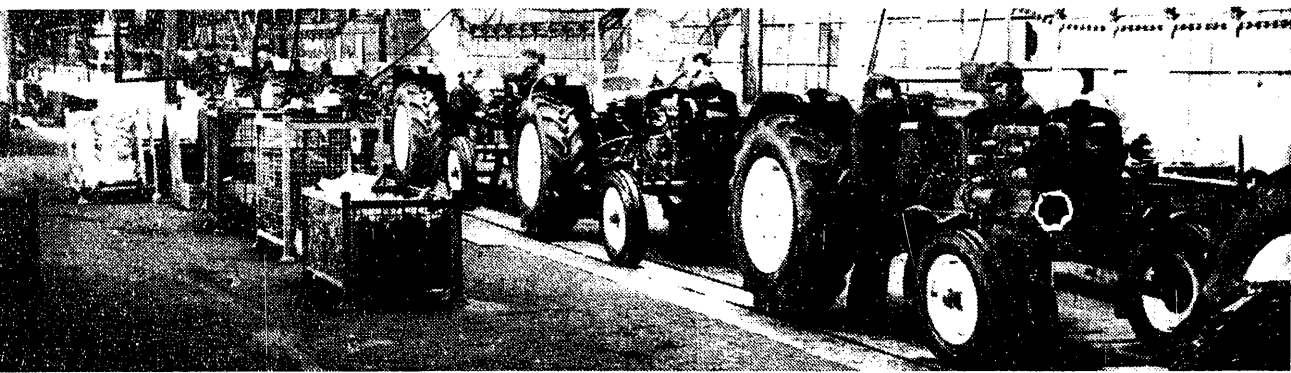
Inwestycje mają decydujące znaczenie dla rozwoju ekonomicznego kraju, a skala i kierunki inwestowania w Polsce Ludowej były dostosowane do podstawowych zadań gospodarki narodowej. W pierw-

szym okresie odbudowa kraju, a później szybkie tempo uprzemysłowienia wymagały skoncentrowania wysiłku inwestycyjnego w produkcyjnych działach gospodarki narodowej. Nakłady inwestycyjne w przemyśle wyniosły, w cenach 1961 r., w 1946 r. 2,4 miliarda zł, w 1949 r. 8,8 miliarda zł, w 1955 r. 27,8 miliarda zł, a w 1968 r. 74,4 miliarda zł.

W 1946 r. nakłady inwestycyjne ogółem wyniosły (w cenach porównywalnych) 15 miliardów 510 milionów zł, a w 1968 r. 183 miliardy 974 miliony zł. Oznacza to, iż poziom nakładów inwestycyjnych wzrósł z 40 proc. w 1946 r. do 476 proc. w 1968 r. w stosunku do średniej z 1950 r. Nakłady na inwestycje produkcyjne wzrosły z 10,5 miliardów zł w 1946 r. do 141,1 miliardów zł — w 1967 r. W okresie 1946—1968 nakłady na inwestycje produkcyjne stanowiły przeciętnie w roku 73 proc. ogólnego funduszu inwestycyjnego. W tych latach przeciętnie w roku inwestycje przemysłowe — ok. 41 proc., inwestycje rolnictwa i leśnictwa — ok. 14 proc., a inwestycje gospodarki komunalnej i mieszkaniowej — 20 proc. Te 3 działy gospodarki stanowiły więc około 75 proc. funduszu inwestycyjnego rocznie.

Główny kierunek polityki inwestycyjnej w poszczególnych okresach wieloletnich planów gospodarczych był skierowany na przemysł. Wysokie tempo wzrostu inwestycji było charakterystyczne już dla lat 1946—1955. Wobec uświadomienia w zasadzie w odbudowie obiektów, inwestycje te były szybko efektywne. Natomiast szybki wzrost inwestycji przemysłu w pierwszych latach planu sześcioletniego, szczególnie inwestycje nieprodukcyjne, nie produkcyjne, w związku z czym w nakładach ogólnych znacznie wzrósł udział budownictwa mieszkaniowego. W dwóch ostatnich latach nastąpił jednak ponowny wzrost stopy inwestycyjnej, a rok 1958 zapoczątkował poważne zwiększenie nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej. Wzrost wówczas udział takich przemysłów jak przemysł materiałów budowlanych i przemysł surowcowy, a wzrost inwestycji produkcyjnych wyprzedził nieznacznie wzrost inwestycji nieprodukcyjnych. W latach 1961—1965, w drugiej pięcioletniej inwestycji przemysłowej, inwestycje przemysłowe nie tylko inwestycje przemysłu, ale i rolnictwa oraz transportu, co zostało dokonane kosztem inwestycji nieprodukcyjnych, w tym budownictwa mieszkaniowego. Udział przemysłu w inwestycjach był największy. W latach aktualnego planu pięcioletniego, w ramach wysiłku inwestycyjnego doprowadzana jest do końca budowa wielu obiektów przemysłowych rozpoczętych w poprzednim planie pięcioletnim. W 1966 r. nastąpił znaczny przrost zdolności produkcyjnych i usługowych z tytułu inwestycji lat 1961—1965. W 1968 r. nakłady inwestycyjne na przemysł urosły w stosunku do 1960 r. o 85,8 proc. Cechą znaną planów gospodarczych lat ostatnich jest znaczny wzrost nakładów na inwestycje w rolnictwie. Udział rolnictwa w wyworzonym dochodzie narodowym w latach 1960—1963 stanowił 20,1 proc., a w nakładach inwestycyjnych ogółem 14,6 proc. Wzrost nakładów na rolnictwo w 1968 r. w stosunku do 1960 r. wyniósł 140.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4



Rozwój przemysłu pozwolił na znaczne unowocześnienie naszego rolnictwa m. in. poprzez wdrażanie coraz to nowych maszyn i narzędzi rolniczych. Dla potrzeb naszego rolnictwa pracuje wiele fabryk, wśród których Zakłady Mechaniczne „Ursus”, produkujące obecnie 37 tys. traktorów rocznie, zajmują jedno z czołowych miejsc.

trzeb naszego rolnictwa pracuje wiele fabryk, wśród których Zakłady Mechaniczne „Ursus”, produkujące obecnie 37 tys. traktorów rocznie, zajmują jedno z czołowych miejsc. Foto CAF

**ŻYCIE GOSPODARSTWA** 3

**D**OBRZE się stało, że resort handlu wewnętrznego zorganizował seminarium, poświęcone omówieniu realizacji uchwały II Plenum. Zaprezentowane na seminarium kierunkowe wytyczne pozwalają orientować się, na jakie problemy MHW stara się zwrócić uwagę przedsiębiorstw w trakcie prac nad programem planu w latach 1971—75.

Zgodnie z wytycznymi resortu handlu wewnętrznego uwaga pracowników przedsiębiorstw handlowych, gastronomicznych, transportowych handlu wewnętrznego oraz zakładów maszyn i urządzeń przeznaczonych dla handlu powinna koncentrować się na przedsięwzięciach o charakterze usprawnień, których wprowadzenie w życie nie wymaga dodatkowych środków w stosunku do ustalonych przez jednostki nadzórne, a przede wszystkim lepsze wykorzystanie istniejącej i budowanej bazy materiałno-technicznej oraz ujawniania i wykorzystania rezerw, jakie zapewnia bardziej doskonała organizacja pracy placówek handlowych. Program wykorzystania rezerw ma być integralną częścią zakładanych planów pięcioletnich.

Rezerwy, zgodnie z wytycznymi, powinny przedsiębiorstwom zapewnić przedsięwzięcia zmierzające m. in. do:

- szybszego zagospodarowywania lokali handlowych przekazywanych do użytku;
- skracanie do minimum remontów lokali sklepowych;
- ograniczenie do minimum przebranzeń sklepów oraz rewindykacja wszystkich lokali handlowych użytkowanych niezgodnie z przeznaczeniem;
- przedłużenie godzin pracy sklepów stosownie do potrzeb konsumentów;
- lepsze wykorzystanie stoisk oraz urządzeń sklepowych i zapewnienie pełnej informacji o towarach;
- rozszerzenie i przybliżenie do konsumenta punktów sprzedaży w drodze rozwoju form sprzedaży kiermaszowej, zwiększenia stoisk oraz stosowanie innych form sprzyjających aktywizacji sprzedaży w rodzaju np. organizowania punktów handlowych przy wielkich zakładach pracy;
- rozszerzenie sprzedaży towarów na zamówienie oraz wysyłkowej formy sprzedaży;
- rozszerzenie asortymentu towarów w sklepach mięsno-wędliniarskich poprzez wprowadzenie sprzedaży drobiu, wyrobów garmażeryjnych, bułek, serów twardych i topionych, mrożonek warzywno-owo-owych, niektórych przypraw (musztarda, chrzan, ogórki konserwowe), a także porcjowanych i paczkowanych ryb morskich mrożonych;
- uzupełnienie stałej sieci sprzedaży owoców i warzyw kioskami, wózkami itp.;
- rozwinięcie agencji, form sprzedaży w sklepach o obsadzie 1 i 2-osobowej.

W centrum uwagi hurtowni i centrali handlowych, zgodnie z wytycznymi, powinna się znaleźć sprawa modernizacji bazy magazynowej oraz zwiększenia możliwości wykorzystania posiadanych powierzchni w halach magazynowych w drodze postępu technicznego. W celu usprawnienia dostaw do detalu resort zaleca zwiększenie bezpośrednich dostaw z przemysłu do handlu detalicznego, rozszerzenie dostaw transportowych, zwłaszcza artykułów żywnościowych (chodzi o dostawy z przemysłu bezpośrednio do większych sklepów, zakładów gastronomicznych i piekarni) oraz zwiększe-

nie bezpośrednich dostaw towarów z przemysłu do odbiorców tzw. magazynowych celem odcienienia magazynów hurtu. Wytyczne zalecają również rozszerzenie akwizycyjnych form sprzedaży za pośrednictwem pracowników (akwizytorów) hurtowni i Powszechnej Agencji Handlowej. Ponadto wytyczne przewidują organizowanie przez hurtownie obwodnych wzorcowni, zaopatrujących jednocześnie w towary miejscowości oddalone od siedziby hurtowni.

Resort zaleca zakładom gastronomicznym przeprowadzenie — wzorem innych placówek handlu detalicznego i hurtowni — analizy wykorzystania zdolności produkcyjnych. Analizy te mają posłużyć dla ustalenia wielkości rezerw oraz środków umożliwiających ich pełniejsze wykorzystanie. Usprawnienia w gastronomii zmierzają m. in. do zwiększenia liczby i powierzchni zakładów w drodze rewindykacji lokali gastronomicznych, wykorzystywanych aktualnie niezgodnie z przeznaczeniem, modernizacji oraz lepszego wykorzystania mocy produkcyjno-usługowych zakładów gastronomicznych.

Wiele uwagi wytyczne poświęcają usprawnieniu gospodarki inwestycyjnej. Resort zamierza preferować budowę: baz magazynowych hurtu, dużych jednostek handlowych w rodzaju domów towarowych, „Super-samów”, zakładów gastronomicznych o dużej rotacji (bary mleczne i bary szybkiej obsługi), centralnych przykwaterunków (zaplecze dla gastronomii i garmażerii), baz dla przedsiębiorstw remontowo-budowlanych itp.

W celu tworzenia warunków sprzyjających zwiększeniu wydajności pracy w handlu wytyczne zalecają podjęcie prac, zmierzających do właściwego ukierunkowania zadań premialnych, bardziej prawidłowego rozmieszczenia pracowników handlu w zarządkach przedsiębiorstw, sklepach, magazynach itp.

Wielu uwag wytyczne poświęcają usprawnieniu gospodarki inwestycyjnej. Resort zamierza preferować budowę: baz magazynowych hurtu, dużych jednostek handlowych w rodzaju domów towarowych, „Super-samów”, zakładów gastronomicznych o dużej rotacji (bary mleczne i bary szybkiej obsługi), centralnych przykwaterunków (zaplecze dla gastronomii i garmażerii), baz dla przedsiębiorstw remontowo-budowlanych itp.

Z uwagi na przewidywaną w następnym pięcioleciu budowę dużej

Niewątpliwie jednak wytyczne do wodzą dobrej orientacji resortu w słabych ogniwach pracy przedsiębiorstw handlowych.

Wypada załować, że przed opracowaniem wytycznych resort nie przeprowadził pogłębionej analizy doświadczeń eksperymentalnych przedsiębiorstw handlu państwowego. Są one o tyle ciekawe, że potwierdzają słuszność niejednokrotnie zgłaszanych przez konsumentów postulatów o potrzebie uzupełnienia istniejącej sieci handlowej sklepami specjalistycznymi w szerokim znaczeniu tego słowa.

W bydgoskim handlu odzieżą specjalizacja polega np. na wytypowaniu sklepów zajmujących się sprzedażą kilku tylko tzw. rozmiarów wzrostów ubrań męskich. To nieskomplikowane, zdawałoby się, rozwiązanie przyniosło kilkakrotnie wzrost obrotów! Bez zwiększenia ilości sklepów. Dzięki specjalizacji „rozmiarowozrostowej” handel bydgoski uzyskał dodatkowe, cenne przesłanki umożliwiające bardziej prawidłową ocenę potrzeb własnego rynku. A ponadto sprzedaż wg o-

staw odzieży do handlu wiejskiego zorientować się, jak jest ubrana polska wieś, byłby w dużym kłopotcie. Struktura asortymentowa dostaw do handlu wiejskiego sugeruje, że kobiety wiejskie nie są zainteresowane kupnem ani sukienek, ani nawet spódnic... Natomiast mężczyźni kupują niemal wyłącznie „dwojakiego rodzaju ubrania: sztywne z bardzo drogich tkanin i najtańsze, czyli drel-chowe. Wydaje się, że handlowi wiejskiemu z jakichś przyczyn bardziej odpowiada handel drogiymi ubraniami męskimi niż znacznie tańszą damską konfekcją tzw. lekką.

W stolicy, która też jest zaopatrywana w odzież bezpośrednio przez przemysł, można obserwować wyraźne zacieranie się różnic pomiędzy sklepami odmiennego typu i przeznaczenia. Stąd trudności klientów z odgadnięciem, od jakiego typu sklepu należy rozpocząć poszukiwania odzieży o wyższym, przeciętnym lub niższym standardzie, gdzie trzeba szukać rzeczy podstawowych, a gdzie odzieży typu „wyślicelowego”. Kto sądzi, że kwiecista marynarkę znajdzie w męskim salonie mody

lemu zbytu. Część klientów bowiem potrzebuje innego typu towaru. Np. kobiety w starszym wieku nie kupią spudnikostokostych, co znacznie obniża ich cenę. Potrzebują spódnicek, garsonetek, standardowych sukienek, co nie znaczy, że standardowa produkcja ma być niemożliwa, bądź tandetna.

Sklepy specjalistyczne siłą rzeczy skłaniają handlowca do troszczenia się o asortyment, który jest podstawowy dla określonego typu sklepów. I podnoszenia poziomu usług stosownie do poziomu cen oferowanych towarów. Wręcz zastanawia, że jakości usług handlowych tak niewiele jeszcze poświęca się miejsca i czasu. Mamy obecnie w stolicy wiele „salonów” dysponujących własnymi pracownikami, a tylko nieliczne w krótkim terminie proponują klientowi dopasowanie kosztownego ubrania do figury. Tego typu usługi w „salonach” powinna być powszechna. Inaczej powstaje pytanie, po co potrzebne są nam tego rodzaju sklepy. Tym bardziej, że parają się o czym wspomnieliśmy — sprzedają asortymentów o podobnym standardzie, jaki oferują sklepy popularne.

Wydaje się, że bez specjalistycznej sieci handlowej nie ma mowy o pogłębieniu specjalizacji w przemysle. Obecna organizacja w handlu ułatwia fabrykom manipulację asortymentową, zastępowanie jednych asortymentów — innymi, prze-ważnie droższymi lub „tylko” nierozwijanie mniej korzystnych dla fabryk asortymentów.

Truizmy? Oczywiście, chodzi o sprawy dość powszechnie znane. Handel przed wieloma laty przystąpił do organizowania specjalistycznej sieci. Mieliśmy przecież sklepy typu „Gallux” i „Delikatesy”. Od innych odróżnia je obecnie głównie nazwa. Zmiana charakteru tych sklepów wydużyła drogę klientowi do towaru. Nie pozostała bowiem bez wpływu — negatywnego — na zaopatrzenie sklepów popularnych. Sklepy spożywcze typu powszechnych miast pilnować zapewnienia półek podstawowymi artykułami zaczęły uciekać się do towarów „delikatessowych”. Trzeba było dopiero alarmu kontroli społecznej, aby poszczególne organizacje handlowe zaczęły zwracać uwagę na rażące niedkiedy braki podstawowych artykułów, dostępnych w hurtowniach, a niekiedy nawet uważanych przez hurtownie jako „trudnozbawne”.

\*

Wytyczne resortu są kanwą, którą wypełnić mają poszczególne przedsiębiorstwa w roku prac nad planem następnego pięciolecia. Miejmy nadzieję, że przedsiębiorstwa uwzględnią wszystkie możliwości skrócenia drogi klienta do towaru. Wytyczne resortu kładą bowiem główny akcent na wykorzystanie tych możliwości, które umożliwiają skrócenie drogi towaru do handlu. Jest to niewątpliwie ważny problem. Z tym jednak, że jego pełne rozwiązanie nie zapewni nam odczuwalnej poprawy w zaopatrzeniu rynku. Wiemy już dobrze, że obecnie w handlu towaru nie zawsze jest jednoznaczna z zapewnieniem klientowi dogodnych warunków zakupu i skróceniem drogi do towaru. Tymczasem klient na nieźle zaopatrzonym rynku ciągle musi szukać towaru, a bardzo nawet drogę wyroby kupuje w sposób, który nie zapewnia mu żadnej satysfakcji z zakupu, czuje się petentem w sklepach i w „salonach”.

BW

# Handel przed nową pięciolatką

Rozszerzeniu usług gastronomicznych sprzyjać ma rozwój kooperacji zakładów gastronomicznych o nie-wykorzystanych mocach produkcyjnych z barami samoobsługowymi oraz punktami tzw. małej gastronomii, organizowanie centralnej obsługi ziemniaków i warzyw, zabezpieczenie prawidłowej eksploatacji i konserwacji maszyn i urządzeń. Wytyczne zalecają rozszerzenie usług świadczonych poza zakładem gastronomicznym np. załogom pracowniczym, studentom itp.

We wdrażaniu usprawnień organizacyjnych w gastronomii mają pomóc bardziej elastyczne formy pracy i zatrudnienia.

Resort opracował również wytyczne dla transportu i placówek usług transportowo-spedycyjnych. Przewidują one m. in. łączenie przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych.

Wytyczne resortu handlu wewnętrznego uwzględniają wiele innych jeszcze przedsięwzięć sprzyjających poprawie organizacji pracy w handlu i rozszerzeniu możliwości świadczenia usług w drodze określonej mianem bezinwestycyjnej. Przewiduje się m. in. organizowanie wspól-

ności pawilonów handlowych oraz konieczność zapewnienia sklepom możliwości skracania czasu remontów, resort handlu wewnętrznego zamierza rozszerzyć potencjał wykonawczy w drodze rozwoju podopiecznych sobie przedsiębiorstw budowlano-montażowych, uzupełnienia ich wyposażenia w nowoczesny sprzęt oraz poprawy organizacji pracy.

\*

Wszyscy jesteśmy żywo zainteresowani poprawą pracy naszego handlu, zwłaszcza zaś handlu państwowego. Mamy prawo i nawet obowiązek pytać, czy realizacja założeń MHW może przynieść wyraźną zmianę na lepsze?

Wytyczne stwarzają takie możliwości w wielu dziedzinach, jakkolwiek w stosunkowo skromnym zakresie wzbogacają naszą wiedzę o rezerwach w pracy handlu. Niektóre zalecenia resortu są zrozumiałe, niejakie same przez się (skracanie remontów, dostosowanie czasu pracy sklepów do potrzeb klientów itp.), niektóre są wyraźnie wzorowane na doświadczeniach handlu spółdzielczego (agencje, wspólne biura zakupów, preferowanie w działalności inwestycyjnej dużych placówek itp.).

kreślonych rozmiarów unieemożliwia producentom pomijanie niewygodnych dla siebie rozmiarów w dostawach. W przypadku bowiem niedostarczenia większych rozmiarów sklepy nie mają czym handlować...

Stołeczne Zjednoczenie Przedsiębiorstw Handlu Artykułami Przemysłowymi też zgromadziło ciekawe doświadczenia o celowości specjalizacji sklepów. Wprowadziło wprawdzie specjalizację w ograniczonym zakresie, niemniej upoważniającym do stwierdzenia, że obroty w sklepach specjalistycznych biją rekordy. Ponadto posiadanie tego rodzaju sklepów umożliwia orientację o celowości wprowadzenia na rynek różnych nowych wyrobów.

Wydaje się, że przy dażeniu resortu handlu wewnętrznego do rozszerzenia dostaw bezpośrednich wręcz nieodzowne jest uzupełnienie obecnej sieci sklepami specjalistycznymi.

Dostawy bezpośrednie mają niewątpliwie wiele zalet. Nie są jednak rozwiązaniami idealnymi. Handel wiejski np. od dawna korzysta z prawa do składania zamówień bezpośrednio w przemyśle. Kto jednak chciałby na podstawie struktury do-

lub w sklepach dla „nastolatków” — ten się srodze zawiedzie. Okazuje się, że jest dostępna w sklepie, od którego klient oczekuje odzieży popularnej. Nie mamy oczywiście za zle CDT podjęcia się sprzedaży kwiecistych marynarek. Inicjatywa ta dobrze świadczy o operatywności pracowników CDT. Chciałoby się jednak wiedzieć, gdzie dorosły mieszkaniec stolicy może kupić mniej szokujące marynarki, gdzie na pewno znajdzie spódnice i standardowe płaszcze, jakimi są w naszym klimacie płaszcze ocieplone podpinką (odpinaną).

Być może, że o zacieraniu różnic w sklepach z odzieżą przesądza nie tylko dostawy bezpośrednie. Niemniej wydają się one sprzyjać zainteresowaniu handlowców sprzedażą asortymentów droższych i wprowadzaniu na rynek coraz więcej nowalijek. Jest to do pewnego stopnia zrozumiałe, gdyż system dostaw bezpośrednich z przemysłu do handlu zwiększa odpowiedzialność finansową detalu. Im droższy towar znajduje się w handlu, tym większa jest szansa na wypracowanie zysku, z którego detal finansuje przecenę sezonowych nowości. Nie-stety, przecenę nie rozwiązują prob-

## DOKOŃCZENIE ZE STR. 3

Dzięki podjętemu dialogowemu wysiłkowi inwestycyjnemu uzyskano poważne efekty gospodarcze. Przemysł ma największy udział we wzroście środków trwałych gospodarki narodowej, który jest wynikiem działalności inwestycyjnej. Wartość brutto środków trwałych w gospodarce narodowej w dniu 1 stycznia 1961 r. wynosiła 2305 miliardów zł. W końcu 1968 r. wartość tych środków trwałych wynosiła 3159 miliardów zł i była wyższa o 37,0 proc. niż w początku 1961 r.

### SPOŻYCIE

Spożycie dochodu narodowego wzrosło w 1968 r. w porównaniu z rokiem 1947 prawie 5-krotnie. Wzrost spożycia w przeliczeniu na 1 mieszkańca był około 4-krotny. Jednocześnie akumulowana część dochodu narodowego, a w tym zwłaszcza inwestycje na środki trwałe wzrosły szybko. Udział akumulacji w podzielnym dochodzie narodowym zwiększył się, licząc w cenach 1961 r. z około 16 proc. w 1947 r. do około 25 proc. w 1968 r., a udział inwestycji na środki trwałe z około 11 proc. w 1947 roku do około 22 proc. w roku 1968. Szybsze tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych od tempa wzrostu dochodu narodowego charakteryzuje nie tylko nasza gospodarka. We wszystkich krajach socjalistycznych oraz w większości krajów kapitalistycznych Europy zachodniej dynamika nakładów inwestycyjnych była w latach powojennych, średnio w całym okresie do 1968 r., wyższa od dynamiki dochodu narodowego. Fundusz spożycia w latach 1964—1968 wzrastał średnio rocznie o 5,7 proc. przy czym w poszczególnych latach nie było większych odchyleń od tej przeciętnej. W latach 1964 i 1967 przyrost funduszu spożycia wyniósł 5 proc., natomiast w pozostałych latach — 6 proc. rocznie. Oznacza to stały i regularny

wzrost funduszu spożycia. Spożycie indywidualne zwiększało się w tym okresie od 4 proc. do 6 proc. rocznie, natomiast spożycie zbiorowe — od 7 proc. do 10 proc. Spożycie zbiorowe zwiększyło się średniorocznie o 8,7 proc., a wyższe tempo wzrostu tego spożycia miało źródło między innymi w znacznie powiększonych wydatkach ze środków społecznych na takie cele jak: oświata, ochrona zdrowia, kultura itd. Natomiast spożycie indywidualne zwiększyło się średniorocznie w latach 1964—1968 o 5,4 proc.

Zróżnicowania w poziomie spożycia z dochodów osobistych na 1 mieszkańca w poszczególnych województwach Polski Ludowej są stosunkowo znacznie mniejsze, niż można by oczekiwać na podstawie danych o zróżnicowaniu w poziomie rozwoju gospodarczego, uprzemysłowienia itd. Znajdujemy tu wyraz cech socjalistycznej polityki ekonomiczno-społecznej: dążenie do niwelowania zróżnicowania w dziedzinie warunków życiowych ludności. Mimo to różnice są wciąż jeszcze poważne, na co składa się cały zespół czynników demograficznych i ekonomicznych. Możliwość szybszego niwelowania różnic w poziomie spożycia związane są z wyrównaniem poziomu rozwoju gospodarczego i wobec tego wymagają dość długiego czasu.

### MIEJSCE POLSKI W ŚWIECIE

Terytorium o powierzchni 313 tys. km<sup>2</sup> zapewnia Polsce 61 miejsce w świecie i 7 w Europie. Pod względem ludności Polska znajduje się na 19 miejscu w świecie i 7 w Europie. Powierzchnia Polski stanowi 0,2 proc. powierzchni lądowej świata i 1,1 proc. Europy, a ludność 0,9 proc. mieszkańców świata i 4,6 proc. ludności Europy.

Pod względem wysokości dochodu narodowego przypadającego na 1 mieszkańca rocznie Polska, w której przypada na mieszkańca ok. 700—800 dol., znajduje się na około 25 miejscu w świecie. Wprawdzie ustępujemy jeszcze znacznie w tej dziedzinie wysoko rozwiniętym gospodarkom krajom europejskim i pozaeuropejskim. Jednak w porównaniu z takimi krajami w Europie

jak Grecja, Portugalia, Hiszpania, Jugosławia, Rumunia i Albania osiągnięto w Polsce znacznie wyższy poziom produkcji społecznej na 1 mieszkańca. W chwili obecnej około 70 proc. ludności świata tj. ok. 2,3 mld osób poniżej 6,0 dolarów dochodu narodowego na 1 mieszkańca rocznie, w tym 59,2 proc. poniżej 200 dolarów rocznie. Osiągnięty poziom kwalifikuje Polskę do krajów o średnim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego.

Wiekosć dostępnych szacunków i ocen określa udział Polski w światowej produkcji przemysłowej na ok. 2—2,5 proc. i ok. 4—5 proc. w produkcji przemysłowej Europy. Pod względem globalnych rozmiarów produkcji przemysłowej znajdujemy się na 10—11 miejscu w świecie i 6—7 w Europie.

Podobnie kształtuje się udział w światowej produkcji rolniczej. W całej produkcji rolnej świata Polska uczestniczy w ok. 2 proc., a w produkcji artykułów umiarkowanej strefy klimatycznej w ok. 3—4 proc. Mniej korzystnie przedstawia się znaczenie Polski w międzynarodowej wymianie towarowej. Udział naszego kraju w eksporcie i imporcie światowym wynosi aktualnie 1,2 proc., a w handlu zagranicznym krajów Europy 2,3 proc. Pod tym względem gospodarka polska znajduje się na 17—18 miejscu w świecie, a więc niżej niżby to wynikało z osiągniętego poziomu uprzemysłowienia i ogólnego rozwoju gospodarczego.

Jednym z istotniejszych elementów charakterystyki struktury gospodarczej kraju i poziomu jego rozwoju gospodarczego jest stosunek procentowy ludności zawodowo-czynnej w rolnictwie i poza rolnictwem. Odsłatek ludności zawodowo-czynnej poza rolnictwem w krajach, wysoko rozwiniętych gospodarczo jest z reguły bardzo wysoki. Np. w Wielkiej Brytanii 66 proc., w Belgii i Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej 64 proc., w Australii, Holandii, Kanadzie, RFN i Szwajcarii po ok. 50 proc., w Szwecji 48 proc., w Danii 45 proc., we Francji i Norwegii po ok. 40 proc. Polska należy pod tym względem do krajów o średnim poziomie. Znaczenie niższe niż w Polsce odsłatek ludności zawodowo-czynnej poza rolnictwem mają z reguły państwa, które słabo rozwinięte. Odsłatek ten waha się w nich od 15—30 proc. oraz takie kraje europejskie jak Grecja, Jugosławia i Rumunia, w których wynosi on ok. 45 proc. Jeszcze w roku 1950 Polska znajdowała się w tej ostatniej grupie krajów.

Kolejnym symptomatycznym miernikiem osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego krajów jest porównanie proporcji pomiędzy udziałem przemysłu i rolnictwa w tworzeniu dochodu narodowego. 30-procentowy udział przemysłu w dochodzie narodowym Polski jest typowy dla krajów o przemysłowo-rolniczej strukturze produkcji społecznej. Zbliżony udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego mają m. in. Austria, Dania, Finlandia, Holandia, Kanada, Węgry i Włochy. W krajach takich jak np. Belgia, Czechosłowacja, Francja, RFN, NRF, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Wielka Brytania, udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego oscyła ok. 39 proc. Znacznie niższy udział przemysłu, ok. 30—45 proc. występuje w krajach rolniczo-przemysłowych takich jak np. Argentyna, Bułgaria, Hiszpania i Jugosławia.

Trzecim bardzo istotnym elementem określającym strukturę gospodarczą poszczególnych krajów jest udział maszyn i urządzeń w eksporcie. Struktura towarowa eksportu w krajach rozwiniętych gospodarczo charakteryzuje się z reguły dominującym udziałem obrotów w wyrobach przemysłowych, natomiast w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo przeważa w eksporcie surowce, materiały i żywność. Spośród wysoko rozwiniętych gospodarczo krajów wyższy od Polski udział maszyn i urządzeń (w 1968 r. — 37 proc.) mają jedynie RFN, Czechosłowacja i NRD. Wielka Brytania i Szwajcaria (45—50 proc.). W innych rozwiniętych krajach, pozostających w tym zakresie za Polską, odsłatek ten waha się od 30 proc. w Austrii, Belgii i Holandii, ok. 25 proc. w Danii i ok. 24 proc. we Włoszech. Udział polskiego eksportu maszyn i urządzeń w światowych obrotach tej kategorii towarów wynosi ok. 2 proc. co daje Polsce 15 miejsce w świecie.

Na podstawie tych liczb można stwierdzić, że obecna struktura gospodarki polskiej jest zbliżona do struktury rozwiniętych gospodarek krajów świata o średnim stopniu uprzemysłowienia, podczas gdy jeszcze w 1950 r. a zwłaszcza w 1938 roku liczby określające podstawowe proporcje struktury gospodarczej odpowiadały w zasadzie poziomowi nieuprzemysłowionych krajów słabo rozwiniętych.

Miarą postępu w dziedzinie zmniejszenia dystansu dzielącego Polskę od krajów wysoko rozwiniętych mogą być liczby ilustrujące zmniejszenie opóźnienia poziomu produkcji podstawowych wyrobów przemysłowych na 1 mieszkańca w Polsce i niektórych wysoko rozwiniętych krajów europejskich. W produkcji energii elektrycznej w 1950 r. Polska była opóźniona w

stosunku do Francji o 20 lat, a w stosunku do Włoch o 11 lat. W 1967 r. opóźnienie zmniejszyło się do 6 lat w stosunku do Francji i do 2 lat w stosunku do Włoch. W produkcji stali surowej opóźnienie do Wielkiej Brytanii w 1950 r. wynosiło 62 lata, a w produkcji kwasu siarkowego aż 72 lata. W 1968 roku w zakresie produkcji stali surowej opóźnienie Polski do tego kraju wynosiło już tylko 15 lat, a w zakresie produkcji kwasu siarkowego 14 lat. Jeszcze w roku 1950 poziom produkcji kluczowych wyrobów przemysłowych w Polsce był w porównaniu z krajami uprzemysłowionymi o kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt lat opóźniony. W roku 1968 rozpiętość ta została radykalnie zmniejszona. Fakt ten jest tym wymowniejszy, że porównania dotyczy krajów o największych tradycjach przemysłowych w Europie, a okres 17 lat, w jakim nastąpiło nadrobienie dystansu nie był zbyt długi.

W produkcji wielu wyrobów przemysłowych miejsce Polski w świecie i w Europie jest obecnie inne niż było w 1950 r. Polska w 1950 r. zajmowała np. w produkcji energii elektrycznej 15 miejsce w świecie i 10 w Europie. W 1968 r. osiągnięty poziom produkcji energii elektrycznej w Polsce klasyfikuje nasz kraj w tym zakresie na 13 miejscu w świecie i 9 w Europie. W produkcji stali surowej zajmujemy 10 miejsce w świecie i 7 w Europie. O trzy miejsca wyżej Polska przesunęła się w górę w tabeli światowej w produkcji węgla brunatnego i zajmowała w 1968 r. 6 miejsce. W produkcji miedzi rafinowanej z 21 miejsca w świecie w 1950 r. przesunął się nasz kraj na 17, a w Europie z 12 na 8. W produkcji kwasu siarkowego z 15 na 12 miejsce w świecie i z 11 na 8 miejsce w Europie. W produkcji włókien sztucznych celulozowych z 14 na 10 w świecie i z 11 na 7 w Europie.

Polska flota handlowa zajmowała w 1950 r. 30 miejsce w świecie i 14 w Europie. W 1968 r. rozwój floty handlowej wyprowadza Polskę na 18 miejsce w świecie i 12 w Europie. Od kilku już lat w zakresie produkcji pełnomorskich statków

rybackich, mierzonych ich tonażem w BRT, Polska zajmowała 2 miejsce w świecie za Japonią; a według danych za 1968 r. wysunęła się na 1 miejsce w świecie.

W produkcji niektórych artykułów rolnych Polska zajmuje natomiast bardzo wysokie miejsce w świecie i w Europie już od 1950 r. Pod względem globalnych zbiorów Polska osiągała 3,2 proc. produkcji światowej 4 zbóż w 1968 r. znalazła się w grupie pierwszych 10 państw w świecie i na 4 miejscu w Europie. W przypadku żyta i ziemniaków Polska należy do głównych producentów w świecie, dostarczając w 1968 r. odpowiednio ok. 25 i 16 proc. światowej produkcji. W produkcji mięsa wytwarzającego około 2 proc. produkcji światowej zajmuje aktualnie 8 miejsce w świecie i 5 w Europie, wytwarzając bowiem ok. 6 proc. produkcji europejskiej. W produkcji mleka zajmujemy 5 miejsce w świecie i 4 w Europie.

Jak wynika z przeprowadzonego ostatnio w GUS porównania tempa wzrostu podstawowych wskaźników rozwoju gospodarczego świata oraz 16 głównych, z gospodarczego punktu widzenia, krajów — i w Polsce, tempo wzrostu podstawowych dziedzin rozwoju gospodarczego w Polsce było w latach 1951—1968 o 1—56 proc. wyższe niż tempo rozwoju tych dziedzin w świecie. W porównaniu z najwyższymi wskaźnikami wzrostu w 16 ważniejszych krajach tempo wzrostu w Polsce kształtuje się w granicach 55—83 proc., ale z reguły różnica ta odnosiła się do krajów o niższym od Polski stopniu uprzemysłowienia i ogólnego rozwoju gospodarczego. Znacznie wyższe rozpiętości, na korzyść Polski wahały się od 60—250 proc. mają miejsce w porównaniu z krajami o najniższych tempach wzrostu, przy czym są to wysoko rozwinięte gospodarczo kraje uprzemysłowane.

\*

Okres 25 lat dla rozwoju kraju jest okresem krótkim. Tym większe więc są nasze osiągnięcia, że tempo rozwoju jest wysokie i stałe, a rozwój następuje kompleksowo.

WINCENTY KAWALEC



# ĆWIERĆWIECZE NA ŁAMACH „GOSPODARKI PLANOWEJ”



W dziedzinie przemysłu motoryzacyjnego jesteśmy dopiero na dorobku. W 1968 r. produkujemy już rocznie 35 tys. samochodów ciężarowych, 40 tys. osobowych, 37 tys. traktorów, ponad 4,5 tys. autobusów i przeszło 106 tys. motocykli. Na zdjęciu — końcowy fragment taśmy montażowej samochodów „Polski Fiat” w FSO na Żeraniu.

Foto CAF

W SIÓDMYM, lipcowym numerze „Gospodarki Planowej” znajdujemy szereg artykułów, które poświęcone są omówieniu naszego bogatego dorobku gospodarczego i społecznego osiągniętego w ciągu minionego dwudziestopięcioletnia.

Numer ten otwiera artykuł KAZIMIERZA SECOMSKIEGO pt. **Polityka ekonomiczna w minionym 25-leciu**. Autor podejmuje próbę periodyzacji powojennej polityki ekonomicznej w Polsce. Uważa on, że lata 1944–1949 to odbudowa i rekonstrukcja ekonomiczna kraju. Faza druga (lata 1950–1954) to okres budowy podstaw socjalistycznego przemysłowego kraju. Faza trzecia (lata 1955–1960) to bardziej proporcjonalny i zrównoważony wzrost gospodarki; stanowi ona zarazem zakończenie przemysłowego zapoczątkowanego planem 6-letnim. Faza czwarta (lata 1961–1968) to konieczność ponownego zwiększenia tempa inwestowania i przyspieszenia wzrostu dla rozwiązania problemów powojennej eksplozji demograficznej i przygotowania na czas nowych miejsc pracy.

Jednakże etap ekstenzywnego rozwoju dobiega końca, a zastąpienie go wzrostem intensywnym stało się konieczne w ostatnich latach omawianego 25-lecia. Wraz z rozpoczęciem bieżącego roku rozpoczyna się etap intensywnego rozwoju, a więc faza piąta, obejmująca końcowe lata trzeciego planu pięcioletniego i okres realizowania selektywnego rozwoju według kierunków wytyczonych na lata 1971–1975.

W obliczu obecnego wkraczania gospodarki polskiej na drogę nowoczesnego i selektywnego rozwoju — pisze K. Secomski — jeszcze bardziej rosną wymagania co do sprawności i efektywności prowadzonej polityki ekonomicznej. Na czoło zagadnień wysuwa się umiejętność przyswajania gospodarczego postępu w nauce i technice, jak też nowoczesnej organizacji pracy. Łączy się z tym konieczność konkretnego przekształcenia współpracy międzynarodowej krajów RWPG w dodatkowy czynnik wzajemnego dynamizowania wzrostu społecznego-gospodarczego. Calokształt wymagań w zakresie modernizacji polskiej gospodarki pozostaje także w bezpośrednim związku z koniecznością głębokich zmian w systemie opracowywania planów narodowych, w tym i najbliższego planu pięcioletniego oraz z doskonaleniem procesu zarządzania i funkcjonowania gospodarki narodowej. Ważną sprawą jest tu również bardziej efektywna i zmodernizowana polityka inwestycyjna.

SLAW MILEWSKI zamieszcza artykuł pt. **25 lat planowania gospodarczego w Polsce Ludowej**. W pierwszej części publikacji autor nawiązuje do początków planowania, do oceny planu trzyletniego.

W dalszej części S. Milewski stwierdza, że silny w dobie sześciolatki nacisk na dyrektywny charakter planu i konieczność jego wykonania prowadziły często do absolutyzowania planu, do wykonywania ujętych w nim zadań niezależnie od tego czy to było słuszne i racjonalne, czy też nie. Taka praktyka nie pozostawiała bez skutku dla prestiżu planowania w opinii społecznej.

Pomimo tych zastrzeżeń — pisze autor — nie można pomijać lub nie doceniać zasadniczego waloru systemu scentralizowanego planowania, a mianowicie tego, że — w szczególnie trudnych warunkach zimnej wojny oraz powiększania i tak napiętych zadań planu pięcioletniego przez zadania zbrojeniowe, co przy nieskoordynowaniu całości planu musiało pomnożyć liczbę naprężeń — system ten pozwolił osiągnąć niebywałą dynamikę wzrostu gospodarki narodowej.

Dynamyczny rozwój gospodarki, wzrastające znaczenie intensywnych czynników gospodarowania, narastanie doświadczeń i dojrzałość kadr planistycznych spowodowały rozwinięcie coraz to szerszej dyskusji zmierzającej do przemian w metodach budowy i realizacji planów. Uznanie potrzeby kompleksowego zreformowania systemu planowania i zarządzania nastąpiło w Polsce po VIII Plenum KC PZPR w 1956 r. Zapoczątkowany wtedy proces reform, dokonywanych stopniowo, ewolucyjnie trwa po dziś dzień i nie może być bynajmniej uznany za zamknięty.

Motywy przewodnim przeprowadzanych zmian jest zwiększenie w planowaniu roli inicjatywy i aktywności społecznej, oparcie planowania o rachunek ekonomiczny i szerokie zastosowanie instrumentów ekonomicznych w miejsce dyktand administracyjnych wszędzie tam, gdzie to może być bardziej skuteczne i efektywne ekonomicznie.

Proces reform przebiega w sposób ewolucyjny. Uzasadnia się to tym, że dokonanie negatywnej oceny działań starych metod i zasad jest stosunkowo łatwe. Bardziej trudne okazało się stosowanie rozwiązań po-

zytywnych. Podobnie trudnym i długotrwałym procesem okazało się przekształcenie sposobu funkcjonowania centralnego organu planującego, polegające na oddzieleniu funkcji planowania i zarządzania. Można jednak sądzić, że wszystkie te problemy znajdują swe trwałe rozwiązanie dopiero w wyniku realizacji uchwał przyjętych na II Plenum KC PZPR w bieżącym roku.

Dotychczas w toku trwającego procesu reform gospodarczych zrealizowano kolejno wiele pociągnięć w istotny sposób przekształcających system planowania gospodarczego i rzucających na jego metody i technikę. Wśród nich autor wymienia jako główne:

- zapoczątkowanie planowania perspektywicznego,
- uelastycznienie planowania pięcioletniego przez przyjęcie zasady aktualizacji planów i osiągnięcie na czas dalszy konkretyzacji niektórych decyzji planistycznych przy zagwarantowaniu odpowiednich środków (systemu rezerwy) dla ich realizacji,
- wprowadzenie planowania ciągłego (planowanie dwuletnie),
- podjęcie wielu wysiłków zmierzających do wzmocnienia roli zjednoczeń i innych ugrupowań branżowych w ogólnym procesie planowania,
- rozpoczęcie przeobrażeń zmierzających do zasadniczej zmiany układu stosunków w procesie planowania (zwiększenie roli przedsiębiorstw i ich załóg oraz rad narodowych w planowaniu),

● zapoczątkowanie systemu, nazywanego coraz częściej planem horyzontalnym, polegającego na bezpośrednim koordynowaniu działalności różnych organizacji gospodarczych za pośrednictwem umów i innych składników mechanizmu rynkowego zamiast pierwotnej administracyjnej koordynacji hierarchicznego budowania planów.

Obecnemu przejęciu do stadium nowoczesnego, intensywnego wzrostu gospodarczego towarzyszyć będzie świadomie selektywne, oparte na koncentracji sił i środkach przekształcanie jej struktury.

S. Milewski uważa, że również i w dziedzinie metod planowania ostatnie lata będą mogły być uznane za okres zwrotny, przesadzający o kierunku dalszej ewolucji. Istotnymi elementami tego zwrotu stały się uchwały V Zjazdu i II Plenum oraz przeprowadzona w ubiegłym roku ożywiona dyskusja na temat funkcji planu i rynku w gospodarce socjalistycznej. Ważnym wynikiem tej dyskusji było „ujawnienie słabości zarówno podstawy dogmatycznej, jak i rewizjonistycznej — zgodnych ze sobą w kwestii niemożliwości koegzystencji planu i rynku, a przeciwnych w wyborze dokonanych w ramach tej rzekomej alternatywy”. Za dalsze istotne elementy dorobku omawianej dyskusji można chyba uznać przeniesienie sporu z płaszczyzny możliwości wykorzystania mechanizmów rynkowych w gospodarce planowej na płaszczyznę sposobu zorganizowania i regulowania ich wykorzystania, a także wzbogacenie rozważań na tematy planistyczne o problematykę społeczno-kulturowych wzorców socjalizmu, które obok maksymalizacji wartości społecznie uznanej na rynku — powinny współwyznaczać planowany rozwój i strukturę produkcji”.

U podstaw zmian w organizacji i metodach planowania, wytyczonych w uchwałach V Zjazdu i II Plenum, leży zamiar przekształcenia planowania w proces społeczny — stwierdza autor — angażujący cały aktywny sektor gospodarki.

W zakończeniu artykułu S. Milewski pisze: „Nowy tryb prac nad planem związany ze zwiększeniem szczególności centralnych założeń kierunkowych i pozostawieniem pola wysuwaniemu spora szerebu centralnego koncepcjom rozwojowym, nowe metody analityczno-rachunkowe i miary efektywności, nowa organizacja prac nad planem, której wyrazem ma być równoległość prac na różnych szczeblach i wzajemne ich konfrontowanie — oto składniki nowego systemu planowania, którego pełne wdrożenie stanowić będzie początek drugiego ćwierćwiecza planowania gospodarczego w Polsce”.

RYSZARD WILCZEWSKI pisze nt. **25 lat rozwoju przemysłu w Polsce Ludowej**. W ciągu minionych 25 lat przebiegł proces szybkiego (średnioroczny przyrost produkcji czystej brutto w latach 1950–1968 — 8,9 proc.) i na ogół równomiernego rozwoju polskiego przemysłu. Rozwój ten opierał się zarówno na wzroście zatrudnienia, jak i na zwiększaniu wydajności pracy oraz jej technicznego uzbrojenia, przy stałej, ale wciąż jeszcze niedostatecznej poprawie, wykorzystania środków pracy. Polska stała się krajem przemysłowym. Obecnie udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego wynosi 54 proc. (w 1950 — 37 proc.). W 1967 r. przemysł dostarczał 66 proc. środków finansowych, służących państwu na cele dalszego rozwoju gospodarki narodowej.

Podstawową cechą przemian strukturalnych w całym przemyśle polskim — pisze R. Wilczewski — by-

ło zgodne z tendencjami występującymi w przemyśle światowym — szybkie zwiększanie stopnia przetwarzania surowców naturalnych i uzupełnianie ich surowcami syntetycznymi oraz radykalne podnoszenie znaczenia przemysłu elektromaszynowego i chemicznego w gospodarce narodowej. Udział tych przemysłów w produkcji przemysłowej Polski zwiększył się w latach 1950–1968 z 11,8 proc. do 38,5 proc. Waga tych gałęzi w strukturze przemysłu polskiego zbliża się obecnie do ich wagi w przemyśle krajów wysoko uprzemysłowionych.

Równie ważnym elementem unowocześniających przemian strukturalnych było przechodzenie od prostych, „tradycyjnych” wyrobów i branż do branż i wyrobów „nowoczesnych” o znacznie wyższym stopniu przetwarzania przemysłowego, a więc o mniejszej materiałochłonności jednostkowej. Uniemożliwilo to także korzystną zmianę proporcji między gałęziami przetwórstwa, zwłaszcza w układzie gałęzi następujących po sobie w procesie technologicznym (np. hutnictwo — przemysł elektromaszynowy).

JÓZEF OKUNIEWSKI publikuje artykuł zatytułowany **Rozwój rolnictwa w 25-leciu PRL**. Na wstępie autor stwierdza, że w ogólnonarodowym wysiłku na rzecz uprzemysłowienia w latach 1950–1956 poważny udział miały również wieś i rolnictwo. Jednakże już w końcowym okresie planu sześcioletniego ostro zarysowała się konieczność zasadniczego przyspieszenia wzrostu produkcji rolniej, gdyż słaba dynamika w rolnictwie zaczęła hamować rozwój całej gospodarki narodowej. Ta sytuacja wymagała zmiany polityki gospodarczej, a zwłaszcza zmniejszenia obciążenia wsi, podniesienia cen produktów rolnych, stworzenia bodźców i warunków sprzyjających wzrostowi produkcji oraz zwiększenia skali inwestycji w rolnictwie. Znalazło to wyraz w proklamowaniu na początku 1957 r. nowych zasad polityki rolniej.

W wyniku konsekwentnej realizacji i doskonalenia nowej polityki rolniej, w okresie od jej podjęcia nastąpił poważny wzrost produkcji rolniej. Plony czterech zbóż zwiększyły się z 14,3 q/ha w 1955 r. do 21,4 q/ha w 1968 r., plony ziemniaków z 100 q/ha w 1955 r. do 185 q/ha w 1968 r., buraków cukrowych z 186 q/ha w 1955 r. do 357 q/ha w 1968 r. i sianolukowego z 28,4 q/ha w 1955 r. do 49,1 q/ha w 1968 r.

To radykalne przyspieszenie wzrostu produkcji roślinnej, zwłaszcza w ostatnich latach, zostało osiągnięte w wyniku zastosowania kompleksowego zespołu bodźców ekonomicznych, znacznego zwiększenia zaangażowania rolnictwa w środki produkcji (głównie nawozy sztuczne, nasiona i sadzonki kwalifikowane, środki ochrony roślin) i dzięki rosnącemu zakresowi inwestycji w rolnictwie (melioracje, budownictwo mieszkaniowe, mechanizacja i elektryfikacja wsi).

Wydątny wzrost produkcji roślinnej — pisze dalej J. Okuniewski — stworzył podstawy dla rozwoju produkcji zwierzęcej. Poglówie bydła wzrosło z 7,9 mln sztuk w 1955 r. (1950 — 7,2 mln) do 10,9 mln sztuk w 1968 r. (w tym krowy z 5,4 mln sztuk do 6,2 mln sztuk), a trzody chlewne z 10,9 mln sztuk w 1955 r. (1950 — 9,3 mln) do 13,9 mln sztuk. Produkcja wołowiny wzrosła z 156 tys. ton w 1955 r. do 451 tys. ton w 1968 r., wieprzowiny — z 866 tys. ton do prawie 1,3 mln ton, mięsa — z 7,8 mln do 14,2 mln t.

Przebiegło to intensywnego etapu rozwoju produkcji zwierzęcej — pisze dalej J. Okuniewski — było możliwe dzięki zwiększeniu zdolności gospodarstw do inwestowania, wzrostowi dostaw materiałów budowlanych, przyspieszeniu wzrostu produkcji roślinnej, poprawie wartości genetycznej zwierząt, podniesieniu kwalifikacji rolników itd.

M. in. do tych wyników doszło wskutek tego, że nakłady inwestycyjne na rolnictwo zwiększyły się z 8,7 mld zł w 1955 r. (1950 r. — 4,9 mld zł) do 25,8 mld zł w 1968 r. Udział inwestycji rolniczych w nakładach inwestycyjnych w ubiegłym roku wynosił 16,2 proc. (w 1955 r. — 13,2 proc.). Ważną rolę odegrał tu Fundusz Rozwoju Rolnictwa.

J. Okuniewski pisze w konkluzji: „Osiągnięty w minionym ćwierćwieczu poważny wzrost produkcji rolniej, zwiększenie technicznego wyposażenia rolnictwa oraz podniesienie dochodów i stopy życiowej wsi — to niewątpliwie sukcesy, a zarazem integralna część gospodarczych i społecznych przeobrażeń naszego kraju”.

Nastąpiły one w warunkach dużych zmian w strukturze całej gospodarki narodowej i wysokiej dynamiki jej rozwoju, ale bez zasadniczej przebudowy struktury agrarnej kraju. Nie ulega wątpliwości, że w ramach obecnej struktury agrarnej istnieje jeszcze bardzo poważne rezerwy i możliwości wzrostu produkcji rolniej w najbliższych latach. W dalszej jednak perspektywie narastać będzie potrzeba, a nawet konieczność stopniowego przekształcania naszego rolnictwa w kierunku tworzenia dużych, wyspecjalizowanych jednostek produkcyjnych, w których możliwe będzie stosowanie metod, organizacji i technologii produkcji typu przemysłowego”.

Przeistawienie bazy technicznej rolnictwa na tory nowoczesnego wymagać będzie nakładów. Obecnie wartość środków trwałych na 1 osobę zatrudnioną w rolnictwie wynosi 80–150 tys. zł, natomiast w przemyśle 500 tys. zł. W perspektywie konieczne jest 3,5-krotne zwiększenie ogólnej wartości środków trwałych w rolnictwie. Wynika stąd wniosek, że proces ten będzie musiał być realizowany stopniowo, w dłuższym czasie.

Jednakże już dziś wiadomo, że przyszły kształt i dynamika naszego rolnictwa w jeszcze większym niż dotychczas stopniu zależeć będzie od rozwoju przemysłu, a zwłaszcza tych jego gałęzi, które produkować będą środki dla rolnictwa oraz od coraz ściślejszej integracji produkcji rolniej z przemysłem, rolno-spożywczym.

ANTONI RAJKIEWICZ zastanawia się nad tym, jak wyglądało 25 lat polityki społecznej w PRL. Swe rozważania ogranicza on w zasadzie do dwóch spraw: aktywizacji zawodowej ludności i rozwoju zabezpieczenia społecznego (świadczeń socjalnych).

W 1946 r. liczba czynnych zawodowo wynosiła 11,7 mln, a w 1968 r. — 16,5 mln osób. Przyrost zaś zatrudnienia w gospodarce społecznej był bardziej dynamiczny: w 1946 r. zatrudnionych było 2,5 mln, a w 1968 r. już 9,6 mln osób. O ile udział zatrudnionych w gospodarce społecznej stanowił w 1946 r. załedwie około 21 proc., to w 1968 r. wynosił on już 58 proc. ogółu zawodowo czynnych.

Proces aktywizacji zawodowej w ciągu minionego ćwierćwiecza rozkładał nadwyżki siły roboczej i stworzył ludziom podstawy egzystencji w oparciu o zajęcia zarobkowe. Równocześnie był on potężną siłą napędową rozwoju całej gospodarki, wzrost zatrudnienia oznaczał wzrost poziomu produkcji i usług, a tym samym lepsze zaspokojenie wzrastających potrzeb. Przyrost zatrudnienia odbywał się dzięki rozwojowi gospodarki społecznej. Równocześnie w rolnictwie indywidualnym zmniejszał się stan siły roboczej i ulegała pogorszeniu sytuacja demograficzna wsi. Przesunięcia między poszczególnymi sektorami odpowiadały tendencjom występującym we współczesnym świecie, w krajach o podobnym poziomie rozwoju. Również i wzrost zatrudnienia kobiet i feminizacja pracy umysłowej były zgodne z obserwowanymi trendami. Na szczególną uwagę zasługuje znaczny wzrost kwalifikacji pracujących i masowe ich uzupełnianie. Wzrostowi zatrudnienia towarzyszył także wzrost dochodów, a także osób korzystających ze świadczeń socjalnych.

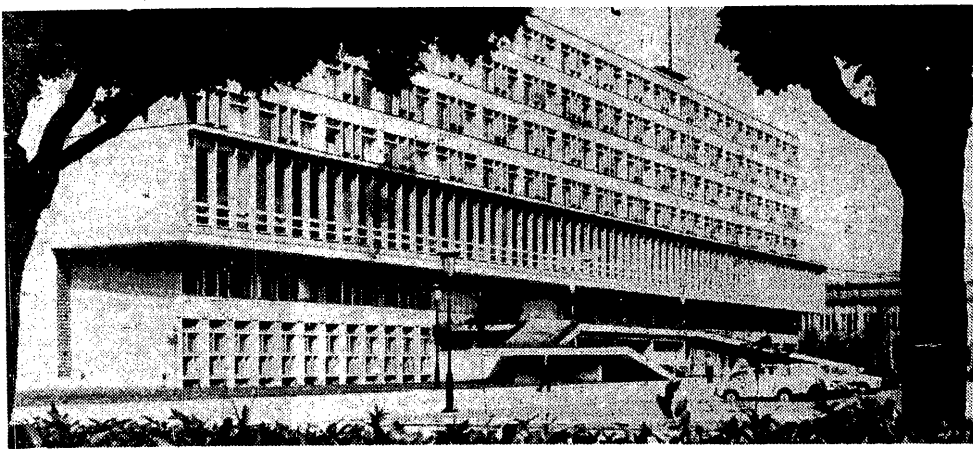
W Polsce Ludowej zgodnie z założeniami społecznymi, rola zabezpieczenia społecznego (świadczeń socjalnych) stale wzrasta. A. Rajkiewicz pisze na ten temat: „Analiza dynamiki i struktury społecznego funduszu spożywczo, z którego znaczna część przeznaczona jest na świadczenia objęte systemem zabezpieczenia społecznego oraz na rozwój związanych z nim urządzeń, wchodzących w zakres infrastruktury społecznej, wykazuje ogromny wpływ na czynnik demograficzny. Gwałtowny przyrost ludności w latach pięćdziesiątych, a przede wszystkim odsetek dzieci i młodzieży, a później ludzi starych — determinował wysokość i układ nakładów na inwestycje infrastruktury społecznej, jej funkcjonowanie i zobowiązania wynikające z zasad zabezpieczenia społecznego. Szerog obowiązkowych form tzw. konsumpcji zbiorowej (np. obowiązek kształcenia podstawowego, obowiązek szczepień ochronnych, leczenia niektórych chorób) bezpłatnej pomocy leczniczej ubezpieczonym i ich rodzinom itp., wymagał coraz większych środków w miarę nacisku populacji uprawniających do korzystania z nich. Przy ograniczonych możliwościach wzrostu dochodu narodowego i przyjętych proporcjach jego podziału — działo się to niekiedy ze szkodą dla jakości świadczeń usług i dla procesu łagodzenia dysproporcji przestrzennych oraz środowiskowych. Generalnie rzecz ujmując — nie sposób nie podkreślić ogólnej poprawy warunków życia społeczeństwa pod wpływem rozwoju urządzeń i instytucji socjalnych oraz świadczeń pozapłacowych z tytułu zabezpieczenia społecznego. Niewątpliwie oddziaływanie ich na poziom dochodów i konsumpcję indywidualną było wyraźniejsze i bardziej odczuwalne w latach powojennych. Obecnie, niektóre z nich traktuje się po prostu jako oczywiste obowiązki państwa wobec obywatela. Równocześnie wysuwa się postulaty dalszej rozbudowy systemu zabezpieczenia społecznego oraz zwiększenia jego zakresu, przede wszystkim w odniesieniu do ludności rolniczej. Postulaty te należy wpisać do perspektywicznej polityki społecznej nie tylko ze względu na potrzebę łagodzenia różnic w warunkach życia ludności miejskiej i wiejskiej, pracującej poza rolnictwem i w rolnictwie itp., ale również ze względu na ich znaczenie dla ogólnego procesu reprodukcyjności ludności oraz gospodarowania czynnikiem ludzkim w układzie przestrzennym i zawodowym”.

Ostatni z artykułów poświęcony ocenie minionego ćwierćwiecza to publikacja TADEUSZA MRZYGŁÓDA pt.: **Zmiany na mapie gospodarczej Polski Ludowej 1944–1968**. Autor — opierając się o bogaty materiał faktologiczny, w ramach którego prezentuje zmiany na mapie gospodarczej Polski powstałe w wyniku tworzenia nowych okręgów przemysłowych, rozwoju rolnictwa i szeroko pojętej infrastruktury gospodarczej — dochodzi do wniosku, że w okresie dwudziestu pięciu lat Polski Ludowej występowały wyraźne tendencje do wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów kraju. Tempo rozwoju regionów opóźnionych było szybsze niż pozostałych.

Oczywiste jest, że z tego punktu widzenia 25 lat to czas stosunkowo krótki, aby można w nim było zniwelować wszystkie dysproporcje odziedziczone po okresie kapitalistycznym i II wojnie światowej. T. Mrzygłód uważa, że niwelacja niektórych istotnych dysproporcji będzie możliwa dopiero w okresie przygotowywanego obecnie planu perspektywicznego do 1985 r. Autor zastrzega się, że idealne wyrównanie poziomów rozwoju wszystkich regionów nie jest ani możliwe, ani też celowe ze społecznego punktu widzenia. Istotne jest jednak, aby te różnice nie odbijały się na możliwościach i szansach życiowych ludności.

Materiał faktologiczny zaprezentowany w omawianym artykule wykazuje, że „...równocześnie zniwelowane zostały także istotne różnice pomiędzy przestrzennymi ugrupowaniami społecznymi”. Dzisiaj szanse rozwoju człowieka w różnych regionach są, ogólnie biorąc, wyrównane. „...W zasadzie więcej dzieci rodzi się na terenach opóźnionych w rozwoju, niż rozwiniętych. Dostęp do szkół podstawowych jest powszechny, a do szkół średnich i wyższych, jakkolwiek nadal zróżnicowany z korzyścią dla ludności większych miast, to jednak niestannie stopniowo wyrównywany. Pracę może otrzymać każdy w swoim regionie lub szybko rozwijających się aglomeracjach miejskich. Przy przenoszeniu się z jednych terenów na inne występują nadal trudności w otrzymaniu mieszkania. Place są na ogół wyrównane i nie wykazują większego zróżnicowania na poszczególnych terenach. Dostęp do usług i urządzeń użyteczności publicznej staje się dość powszechny, jakkolwiek w kraju występują na ogół duże niedobory w tym zakresie. Rozwój motoryzacji zbiorowej i indywidualnej częściowo łagodzi oddalenie od miast wyposażonych w szeroki wachlarz usług”.

K. S.



W ostatecznym rozrachunku o wszystkich decydują kadry. Mamy ich też coraz więcej i o coraz wyższych kwalifikacjach. W ciągu ostatnich 12 lat liczba osób ze średnim wykształceniem wzrosła z 1.560 tys. do 4.530 tys., a z wykształceniem wyższym — z 283 tys. do 569 tys. Na zdjęciu — jeden z gmachów Wyższej Szkoły Rolniczej w Krakowie.

Foto CAF

## OCENA WYNIKÓW PGR

Obiektywne warunki tworzą ramy działalności gospodarczej; konkretny wynik tej działalności zależy bezpośrednio od czynników subiektywnych, kierownictwa przedsiębiorstwa i załogi. Znaną są wypadki, kiedy w parę lat po przyjęciu nowego dyrektora, PGR posiadający od lat wielomilionowy deficyt — stał się przedsiębiorstwem rentownym. System ekonomiczny musi więc zapewnić maksymalną mobilizację czynników subiektywnych dla realizacji celów przedsiębiorstwa. Ocena wyników przedsiębiorstwa jest to w końcu ocena wyników działalności czynników subiektywnych. Od wyników przedsiębiorstwa powinna zależeć w pewnym stopniu i materialna sytuacja pracowników. Stąd centralna pozycja tego problemu w dyskusji o ekonomicznym kształcie przedsiębiorstwa.

Wyrównanie warunków startu przedsiębiorstw o różnych warunkach obiektywnych można zapewnić w dwojaki sposób: 1. przez różnicowanie zadań, 2. przez niwelację różnic. Metoda pierwsza właściwa jest ściśle centralistycznemu systemowi planowania i zarządzania, nie pasuje do rozrachunku gospodarczego i samodzielnego przedsiębiorstwa. Zastępowana została przy Funduszu Premiowym, który naliczany jest głównie od realizacji wieloletnich planów przedsiębiorstw. Dyskusja dotyczyła wyłącznie metody drugiej — niwelacji różnic.

Warunki działania przedsiębiorstw różnicowane są pod względem: 1. warunków naturalnych, 2. położenia ekonomicznego (mimo tu na myśli głównie infrastrukturę ekonomiczną a nie tylko t.zw. odległość od rynku zbytu), 3. wyposażenia w środki produkcji, 4. skójarzenia spłotu tych wszystkich elementów a więc czynników strukturalnych. Dwa pierwsze czynniki mają bardziej stabilny charakter. Działalność gospodarczą zmienia wyposażenie i strukturę czynników produkcji (likwiduje szachownice, poprawia różół, dopasowuje charakter przedsiębiorstwa do warunków zewnętrznych).

W dyskusji panuje zgodność poglądów, że wynik finansowy według którego oceniane jest przedsiębiorstwo, powinien uwzględniać różnicowanie warunków. Wynisnie zostały dwie kontrowersyjne metody oceny — 1. poprzez stopę zysku, 2. poprzez sumę zysku.

Harasimowicz<sup>1)</sup>, Kierczyński<sup>2)</sup> wraz z cyt. poprzednio autorami (zaw. Popowicz<sup>3)</sup>) zgłosili swoje propozycje co do budowy wskaźnika stopy zysku. Różnice poglądów dotyczą składu mianownika odpowiedniego ułamka. Harasimowicz proponuje, aby mianownik stanowił sumę wartości środków trwałych brutto, wartości ziem i środków obrotowych przedsiębiorstwa (według stanu na początek roku gospodarczego). Proponuje też rozważyć, czy nie wliczyć tu jeszcze wartości inwentarza żywego. Kierczyński proponuje uwzględnić tylko wartość środków trwałych i ziem. Popowicz proponuje natomiast aby mianownik zawierał sumę wartości 1. majątku trwałego na początek okresu obrachunkowego, 2. inwentarza żywego, 3. wartości nakładów gospodarczych z zakupu (bez amortyzacji) wraz z robocizną. Z tekstu artykułu należy wnioskować, że nie proponuje uwzględnić ceny ziemi jako mającej charakter obrachunkowy, a sprawę renty proponuje rozwiązać metodą podatku gruntowego.

Według mojego przekonania najważniejszą wydaje się konstrukcja Harasimowicza. Stopa zysku nazywana przeze mnie kiedyś „oprocenowaniem kapitałów czynnych”, daje właściwą podstawę oceny działalności przedsiębiorstwa tylko wtedy, jeśli zysk odnoszony jest do wszystkich zaangażowanych w przedsiębiorstwie czynników produkcji. Istnieje bowiem między nimi możliwość substytucji i jest rzeczą gospodarującego zapewnić optymalną ich strukturę. Dlatego w mianowniku powinny znaleźć się i środki obrotowe i wartość inwentarza żywego, który w istocie rzeczy jest środkiem trwałym przedsiębiorstwa. Decydujące znaczenie będzie posiadać oczywiście wartość ziem i środków trwałych brutto. Wliczenie ceny ziemi uważam za niezbędne. Poprzez cenę ziemi można będzie uwzględnić różnicowanie warunków naturalnych (jakość gleby, rodzaje użytków, warunki klimatyczne) jak również różnicowanie położenia ekonomicznego, czy być może nawet i elementów struktury (np. obniżając cenę ziemi o zły rozłoż, będącą w szachownicy itp.). Konstrukcję Popowicza (środki trwałe plus wartość nakładów) uważam za nie do przyjęcia.

Mam jednak poważne wątpliwości, czy stopa zysku rzeczywiście może być jak jeden z głównych mierników oceny bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Krytyczne uwagi Popowicza w tej materii są jak najbardziej trafne. I tak, stopa zysku jest nieprzystępna przy ocenie przedsiębiorstw deficytowych. „Ujemna” stopa zysku nie posiada jednoznacznej wymowy. Oto hipotetyczny przykład. Mamy dwa PGR o jednakowej powierzchni i wielkości dochodów i kosztów, lecz różnej wartości środków produkcji na 1 ha:

|                                       | I        | II        |
|---------------------------------------|----------|-----------|
| Przychody na 1 ha 8000 zł             | 8000 zł  | 8000 zł   |
| Koszty                                | 10000 zł | 10000 zł  |
| Wynik finansowy                       | -2000 zł | -2000 zł  |
| Środki trwałe + obrotowe + cena ziemi | 50000 zł | 100000 zł |
| Stopa zysku                           | -2000    | -2000     |
|                                       | 50000    | 100000    |
|                                       | -2%      | -2%       |

Które przedsiębiorstwo gorzej pracuje? Według zdrowego rozsądku II. Mając większy majątek produkcyjny przynosi taką samą produkcję i taką samą stratę jak I. Według ujemnej stopy zysku gorzej pracuje przedsiębiorstwo I, gdyż ma większą „stopę straty”. Każdy nieprodukcyjny wzrost wartości majątku przedsiębiorstwa deficytowego powoduje pozorną poprawę oceny efektów jego działalności. Jedynym wyjściem byłoby zastąpienie w liczniku wyniku finansowego przez wartość dochodów — wyrażoną wskaźnikiem byłoby wówczas jednoznaczna, nie byłaby to jednak stopa zysku.

lecs — powiedzmy — stopa produktywności.

Jak słusznie zwraca uwagę Popowicz, działalność inwestycyjna której pełne skutki produkcyjne okazują się dopiero po dłuższym czasie, znacznie może wpłynąć na aktualny poziom stopy zysku. Kierczyński<sup>4)</sup> proponuje tu jako wyjście system wyłączenia określonych środków produkcji z obliczenia stopy zysku. Sposób ten należy jednak stosować bardzo ostrożnie, gdyż bardzo łatwo można wypaczyć zarówno ocenę, jak i jego bodźcową funkcję. Przecież wyłączenie stałych środków produkcji w PGR z obowiązku pełnej opłaty amortyzacji, wydawało się kiedyś bardzo celowym pociągnięciem, i dopiero z biegiem czasu negatywne skutki tej decyzji dały się odczuć.

Trzeba tu jeszcze uwzględnić pewne falowanie wyników finansowych przedsiębiorstwa związane z wahaniami pogodowych warunków produkcji. Nakładając się ono będzie na zmiany stopy zysku, wynikające z różnego tempa i zasięgu inwestycji, co również może deformująco wpły-

wałoby się obejmć prawie bez pośrednictwa centralnego budżetu. W praktyce eksperymentujących WZ PGR wyglądało to tak, że każde gospodarstwo bilansowało samo wpłaty i dopłaty (regulą bowiem jest posiadanie różnych klas gleb) i w Funduszu Wyrównawczym uczestniczyło już tylko saldo.

Jest rzeczą do dyskusji, czy fundusz wyrównawczy z tytułu jakości gleby powinien być tworzony w skali całych PGR (wtedy istniałby transfer nadwyżek między WZ), czy też w skali poszczególnych WZ (wówczas — być może — potrzebna byłaby pewna dotacja w tych WZ, w których przeważają gleby niższe od średnich).

Zaletą tego rozwiązania jest prostota, zrozumiałość i obywatelstwo bez regulacji cen czy dotacji. Ma ono jednak najmniej dwie wady: 1. Gospodarstwa uczestniczące tylko saldem, co powoduje, że sumy wpłat i dotacji są niskie a to osłabia ich bodźcowy charakter. W związku z tym należałoby stosować duże rozpiętości stawek. 2. Gospodarstwa o

W dyskusji podnoszona była przez Harasimowicza i Popowicza sprawa warunków mieszkaniowych w PGR. Jak wiadomo jest zasadą, że pracownicy stali mieszkają w mieszkaniach służbowych i PGR ponosi z tego tytułu wysokie koszty obciążające wynik finansowy. Kosztów takich nie ponoszą inne przedsiębiorstwa państwowe. Koszty gospodarki komunalno-mieszkaniowej wynoszą w skali całych PGR około 1,31 miliarda złotych. Stanowią więc kilkakrotnie wyższą pozycję niż wszystkie te dotacje, których uzasadnieniem jest tylko podniesienie rentowności PGR; lub inaczej — stanowią 2/3 wartości całej nieopłaconej w 1967/68 r. amortyzacji.

Istnieją w tej dziedzinie dwie propozycje i obejmują tymi kosztami pracowników podobnie jak w innych działach gospodarki narodowej wprowadzając przebiegowe dodatki mieszkaniowe, 2. gospodarkę komunalno-mieszkaniową wyliczyć z rachunku wyników PGR i sfinansować przy pomocy osobnej dotacji. Na dalszą przyszłość, gdy poziom dochodów pracowników PGR zrówna się z poziomem innych grup pracowniczych,

Samodzielność inwestycyjna jest dogodna dla przedsiębiorstw już niekiedy wyposażonych w środki produkcji (wysoka suma odpisów amortyzacyjnych) i rentowych. Konieczna jest zaś daleko idąca pomoc inwestycyjna dla przedsiębiorstw niedoinwestowanych. Pomoc ta pochodziłaby ze środków scentralizowanego w rękach WZ funduszu inwestycyjnego. Fundusz scentralizowany pochodziłby z dotychczasowej dotacji inwestycyjnej odpowiednio skorygowanej oraz z ewentualnych wpłat przedsiębiorstw.

Podstawowym problemem jest sposób finansowania inwestycji własnych. Eksperymentujące WZ, otrzymując na ten cel specjalną dotację umożliwiającą im opłacenie pełnych odpisów amortyzacyjnych. Uważam tego rodzaju rozwiązanie za niekorzystne. 1. Dotacja przyznawana jest do majątku przedsiębiorstwa, a nie do jego działalności gospodarczej (duży majątek — duża dotacja). Jest to znacznie bardziej niekorzystne niż w przypadku jakości ziemi. Tam dotację otrzymują gospodarujący w warunkach najgorszych, tu zaś ci, którzy mają największy majątek. 2. Dotację otrzymają głównie przedsiębiorstwa z dawną wyposażone w środki produkcji zagospodarowane i bardziej rentowne. Przedsiębiorstwa, które wyposażono w

jest zbyt niski w stosunku do wartości nakładów i produkcji, daje więc małą skalę manewru gospodarczego i nie chroni przed skutkami wahań pólów. Przy obecnym dynamizmie gospodarczym PGR wygospodarują same większy zysk. Owe 65 zł opłacalności dodatkowego nakładu na 1 ha, który wyliczaliśmy poprzednio, stanowi w skali całej gospodarki PGR przeszło 150 mln rocznie poprawy wyników.

Jeśli odrzucić zasadę różnorodności kryteriów naliczania dla PGR dotacji, w szczególności zaś zasadę przydziału dotacji do majątku, wtedy istnieje dwie równie realne i interesujące propozycje kryteriów dotowania: 1. dopłaty do cen. 2. dopłaty do produkcji towarowej. Obie mają zalety i wady.

Wypadało co najmniej iud większej grupy produktów rolnych, za którą odpowiada się między innymi Kierczyński, odpowiada i mnie najbardziej. Przemawia za nią prostota i jasność systemu dotacji. Ponieważ dotacja do produkcji nasiennej są w rzeczy samej dotacjami do cen tej produkcji obowiązywałby w PGR jednolite kryteria dotacji. Dotacja mogłaby być objąć główne produkty, co zapewne sprzytałoby procesowi specjalizacji. Poprzez różnicowanie wielkości dotacji można by zbliżyć istniejący system cen (wewnętrzne relacje cen) do warunków wytwarzania w PGR. W szczególności idzie tu o produkty pochodzenia zwierzęcego. A w ogóle system dotacji do cen ma charakter selektywny — utrzymując sztywny układ cen, można go tym sposobem stosownie do sytuacji okresowo poddać i celowych preferencji polityki ekonomicznej.

Przeciwko systemowi dotpłat do cen wystąpił w dyskusji „Życie Gospodarcze” K. Ratajczak<sup>5)</sup>; przeciwni są mu również praktycy z administracji i GR. Należy raczej odrzucić zarzut, że proponuje się oderwanie od obowiązującego układu cen, a w związku z tym zrywa się porównywalność między sektorami. Porównywalność jest i tak trudna, jednolity system cen będzie nadal obowiązywał, dotacje jak i dotychczas mogą być ujmowane jako odrębna pozycja dochodów. Bardziej istotny zarzut, to obawa, czy system dotpłat do cen nie będzie stanowił jakichś bodźców do spekulacji i nieuzasadnionych wzrostów dochodów. Zakupując środki produkcji z zewnątrz po cenach tańszych można by będzie sprzedawać i uzyskiwać niezbytelną zysk. W tym samym kierunku idą obawy, że dopłaty do cen uniemożliwią specjalizację i kooperację przedsiębiorstw, która związana jest z dość znacznym ruchem produktów między przedsiębiorstwami. Są to faktyczne niebezpieczeństwa. Być może wyjściem byłoby przyjęcie do wewnętrznej obrotu cen z dopłatami. Wówczas dopłaty do cen realizowałyby sprawiedliwie wszystkie gospodarstwa uczestniczące w powstawaniu gotowego produktu.

Dopłata do wartości produkcji towarowej netto jest też do przyjęcia. Stymuluje bowiem, jak poprzednia, wzrost produkcji; większa produkcja — większa dotacja. Nie ma jednak charakteru selektywnego. Jeśli ściśle sprzecywałby sposób liczenia produkcji towarowej netto osobno roślinnie i osobno zwierzęcej, wówczas dla produkcji zwierzęcej udało by się ustalić wyższe stawki dotpłat, co jest sprawą bardzo ważną. Zaletą jest to, że nowy system nie koluduje ze specjalizacją, utrąca wszelkie (prawdopodobne) rachuby na wzrost dochodu przez obrót wyprodukowanej poza danym gospodarstwem produkcji. Ten system dotpłat nie jest już tak przejrzysty, jak poprzedni; poza tym będą dwa kryteria dotpłat — cena do produkcji nasiennej, produkcja towarowa netto dla całego dochodu. Wydaje mi się więc, że należałoby tu wprowadzić jakąś redukcję, ażeby do produkcji nasiennej nie stosowano dwukrotnie dopłat, raz jako do niej samej, drugi raz z uwagi na uczestnictwo w ogólnej wartości produkcji towarowej netto.

Pomimo tego, że, jak podkreślałem, za bardziej sprawny uważam system dotpłat do cen, wydaje mi się, że administracja, praktyka gospodarstwa, która będzie w nowym systemie działać, powinna mieć głos decydujący. Istotną jest tylko podstawowa zasada — dochód związany jest z działalnością produkcyjną.

Ponieważ istnieje duże różnicowanie warunków i kosztów produkcji, uważam, że system dotpłat powinien być zrejonizowany. Wyższe jednostkowe stawki dotpłat byłyby w terenach o trudniejszych warunkach gospodarczych i słabiej zainwestowanych. Wydaje się, że wystarczyłyby trzy strefy. Stworzyłoby to szanse gospodarowania na zasadach rentownej produkcji przedsiębiorstw w warunkach najgorszych, a równocześnie zmuszałoby do podnoszenia jakości pracy przedsiębiorstwa, które już z dawną są zagospodarowane i przywykły do łatwiejszego uzyskiwania pozytywnych wyników.

Reforma systemu ekonomicznego PGR nie może oznaczać żonglowania liczbami i dochodami. Nie idzie o to, by złą gospodarce przedstawić jako dobrą i nagradzać. Idzie natomiast o to, by możliwie rzetelnie ocenić wkład pracy ludzi działających w różnych warunkach produkcji, by ich mobilizować do zwiększenia wysiłku i do gospodarczego działania. Pomimo reformy pozostałoby jeszcze przedsiębiorstwa deficytowe; będą one miały większe szanse wyjść z deficytu.

## SYSTEM EKONOMICZNY PGR

# Czy potrzebna reforma?

TADEUSZ RYCHLIK

wał na wymowę aktualnie obliczonego wskaźnika.

Stopa zysku powinna, w moim przekonaniu, stać się jednym z podstawowych wskaźników oceny wyników działalności PGR przy porównaniach przestrzennych i czasowych, przy wszelkich analizach pojedynczych przedsiębiorstw i ich grup, obawiałbym się jednak przecenić jej znaczenia przy badaniu wyników corocznej, a więc krótkookresowej działalności poszczególnych przedsiębiorstw.

Suma zysku (czy po prostu wynik finansowy) zależna jest od warunków obiektywnych i od działalności przedsiębiorstwa. W praktyce PGR-owskiej ujmowana jest zwykle jako wielkość zysku (straty) na 1 ha uż. rolnych. Wynik finansowy trzeba zredukować o korzyści nie wynikające z samej działalności załogi przedsiębiorstwa. Można by to zrobić ściągając z przedsiębiorstwa rentę gruntową i oprocenowanie środków produkcji.

Wpływ jakości gleby na wyniki działania gospodarczego w rolnictwie jest bezsporny i znajduje potwierdzenie w badaniach empirycznych. Przeprowadzone badania na zbiorowości PGR wylosowanej z poszczególnych WZ PGR, wykazały znaczącą „współzależność” między jakością gleb a plonem, wartością produkcji, wynikiem finansowym. Brak wyraźnej współzależności między jakością gleb a plonem, wartością produkcji, wynikiem finansowym. Brak wyraźnej współzależności między jakością gleb a plonem, wartością produkcji, wynikiem finansowym. Brak wyraźnej współzależności między jakością gleb a plonem, wartością produkcji, wynikiem finansowym.

Salnolepnie renty gruntowej mogłoby nastąpić droga podatku gruntowego. Podatek wpłacany do skarbu państwa stanowiłby poważne obciążenie finansowe PGR. Na przykład w rejonie WZ Poznań-Biedonice, Opole, z 1 ha gleby klasy I i II trzeba by pewnie płać 1500 zł, z 1 ha klasy III powyżej 1500 zł itd. Oczywiście można by odpowiednio podnieść dochody PGR metodą wzrostu cen czy dotacji do produkcji, sumy to odebrałby budżet państwa z powrotem w formie podatku. Byłoby to najbardziej konsekwentne rozwiązanie problemu. Tego rodzaju propozycje były zgłaszane. Tak zrozumiałem sugestie Popowicza. Podobne propozycje były zgłaszane i poza dyskusją, toczącą się na łamach „Życia Gospodarczego” (m.in. R. Mantuffel i autor niniejszego artykułu<sup>6)</sup>). Tego typu propozycje uznane zostały za nierrealne. Stąd powstała koncepcja palatywna — podatku wyrównawczego, który w praktyce PGR otrzymał kształt funduszu wyrównawczego.

Idea funduszu wyrównawczego wiodzi się z podatku gruntowego, który jednak nie byłby zabierany przez budżet państwa, lecz pozostawałby w systemie PGR. Podatek gruntowy oparty byłby na założeniu, że najgorsze gleby określają ogólny poziom cen rolniczych, dlatego z gleb lepszych można zdjąć niezasłużony nadwyżkę. Jeśli przyjąć, że średnia klasa gleb np. 4-ta określa poziom cen, wtedy podatek płaćliby gleby lepsze, zaś gleby gorsze przez przeciętny poziom gospodarkowania przynosiłyby straty (choćby w postaci obniżonego zysku). Wyrównanie tych strat mogłoby nastąpić przez redystrybucję sum ściąganych z gleb lepszych. Cała operacja

glebach słabszych otrzymują dotację do gleby niezależnie od wielkości produkcji. Słuszniejsze byłoby rozwiązanie, aby środki z funduszu wyrównawczego były dotacją do produkcji na glebach słabszych, niejęstety trudno tu znaleźć odpowiedni mechanizm. Na przykład dopłata do produkcji roślin gleb słabszych (żyto, owies, ziemniaki) byłaby sprzeczna z polityką stymulowania uprawy pszenicy i jęczmienia. Tak więc z konieczności trzeba pozostać przy dopłacie do słabszych gleb jako rozwiązaniu najprostszym.

W przeprowadzonych eksperymentach runcusz wyrównawczy tworzyli by również z tytułu różnic w wartości środków trwałych: powyżej średniego wyposażenia — wpłata na fundusz, poniżej — dopłata z funduszu. Rozwiązania tego nie można uznać za udane. Stosunek między wartością środków trwałych a wynikiem finansowym nie jest tak prosty, jak w przypadku jakości gleby. Zarówno zbyt niskie jak i zbyt wysokie wyposażenie wpływa ujemnie na opłacalność gospodarki. W badaniach, o których wspominałem, nie uzyskaliśmy prawie nigdzie istotnych współczynników korelacji prostej między wartością środków trwałych na 1 ha a wynikiem finansowym z 1 ha. Istniała natomiast wysoka korelacja między wartością środków trwałych a wartością produkcji końcowej i towarowej netto z 1 ha. Wynika to m.in. z faktu, że produkcja zwierzęca, najbardziej skorelowana z wartością środków trwałych, jest na ogół mniej rentowna niż produkcja roślinna.

Wydaje mi się, że nie dopłata do niedostatecznego wyposażenia w środki trwałe, lecz przypisana działalności inwestycyjnej w zaniebanych pod tym względem PGR powinna być właściwym działaniem. Potrzebnych środków na ten cel trzeba szukać w dotacjach inwestycyjnych ze scentralizowanego funduszu inwestycyjno-rentownego. Za wprowadzenia zasady, że przedsiębiorstwo odpowiedzialne jest nie tylko za prostą, ale i za rozszerzoną reprodukcję środków trwałych — wydaje się sytuacją wprowadzenie oprocenowania środków trwałych (o czym również pisał Popowicz). Oprocenowanie środków przechodziłoby częściowo na scentralizowany fundusz inwestycyjno-rentowny oraz częściowo na taki sam fundusz poszczególnych przedsiębiorstw. Byłaby to forma przymusowej akumulacji.

Środki finansowe na opłatę oprocenowania majątku musiałyby być zapewnione w dochodach przedsiębiorstwa. Decyzja w tym względzie zależy więc od ujęcia systemu dotacji. W każdym razie, wprowadzenie oprocenowania nie spowodowałoby wzrostu ogólnego dotacji dla PGR, gdyż o taką samą sumę pomniejszałoby się scentralizowane dotacje na inwestycje w PGR. W ten sposób przy pomocy podatku gruntowego, czy funduszu wyrównawczego oraz oprocenowania środków produkcji nastąpiłoby pewne wyrównanie warunków ekonomicznych przedsiębiorstw w zakresie jakości gleby i wyposażenia w środki produkcji. Różnice w położeniu ekonomicznym, które w PGR są wyraźnie zrejonizowane można by rozwiązać przy pomocy zróżnicowanych strefowo dotpłat do cen lub produkcji. Do tej sprawy jeszcze powrócimy.

najslusniejsze będzie rozwiązanie pierwsze. Obecnie jednak mieszkanie w PGR jest pewną formą naturalnej opłaty pracy, jest swoistym wabikiem szczególnie dla ludzi młodych, zakładających rodziny, mających trudności w uzyskaniu mieszkania gdzie indziej. (Przynajmniej taka jest dość powszechna opinia, według konsultacji przeprowadzonych w PGR). Obecnie więc jeszcze na jakiś przedelowy okres problem należałoby rozwiązać metodą dotacji do gospodarki komunalno-mieszkaniowej.

## REPRODUKCJA ŚRODKÓW TRWAŁYCH

Cała prosta i rozszerzona reprodukcja majątku trwałego w PGR odbywa się obecnie na koszt centralnego budżetu. Środki własne pochodzące z amortyzacji wystarczają, i to z trudem, na remonty kapitałowe. Inwestycje dokonywane są ze środków spoza przedsiębiorstwa. Decyzje o remontach kapitałowych podejmowane są więc niezależnie od decyzji inwestycyjnych. Powołanie jest to uznane za poważne utrudnienie racjonalnego gospodarowania.

Dyskutanci „Życia Gospodarczego”, jak i działacze gospodarczy PGR, zajmując coraz wyraźniej stanowisko o konieczności decentralizacji działalności inwestycyjnej.

W innych działach gospodarki narodowej podejmowanie decyzji inwestycyjnych na szczeblu przedsiębiorstwa może nie być wskazane. Proces inwestycyjny dotyczy tu bowiem zarówno kreowania nowych przedsiębiorstw i zgoda kierunków wytwórczości jak i rozbudowy oraz modernizacji przedsiębiorstw już istniejących. Określanie propozycji między tymi rodzajami działalności inwestycyjnej musi być podejmowane na wyższych szczeblach niż przedsiębiorstwo.

W rolnictwie jest inaczej. Proces produkcji poza sytuacjami wyjątkowymi odbywa się w już istniejących gospodarstwach i proces inwestycyjny dokonuje się w już istniejących i posiadających środki produkcji gospodarstwach. Jest to więc stałe rozbudowa i modernizacja majątku produkcyjnego. Decyzje w tym zakresie najlepiej mogą być podejmowane na miejscu w gospodarstwie. W tych zaś wypadkach, gdy idzie o tworzenie nowych przedsiębiorstw (np. zagospodarowanie ziemi PFZ) czy nowych rodzajów działalności (przedsiębiorstwa usługowe, przemysłowe tuczarnie) oraz inwestycji przekraczających zasięg poszczególnego przedsiębiorstwa — decyzje inwestycyjne powinny być scentralizowane.

Dowodniaciami eksperymentujących WZ PGR w zakresie samodzielności inwestycyjnej dają pozytywne rezultaty i mogą służyć za podstawę ogólnych rozwiązań. Tak więc proponuje się powołać w poszczególnych przedsiębiorstwach — fundusz inwestycyjno-rentowny, tworzony z pełnych odpisów amortyzacyjnych oraz części zysku (w postaci przymusowego oprocenowania środków produkcji, bądź określenia części zysku, która może być wykorzystana na inwestycje własne). Z tych środków byłoby realizowane inwestycje odwrotne i modernizacyjne. Przedsiębiorstwa mogłyby również korzystać z kredytów bankowych na cele inwestycyjne.

latach sześćdziesiątych, płać obecnie pełną amortyzację z własnych przychodów, co oczywiście odbijało się na ich sytuacji finansowej. Uważam więc, że pełna amortyzacja powinna być opłacana z przychodów z działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Jeśli więc jest na ten cel potrzebna dotacja, niech to będzie dotacja do produkcji (stymulująca jej wzrost) a nie do majątku.

## SYSTEM DOTACYJNY

Przechodźmy do ostatniego dyskusyjnego problemu, do kształtowania przychodów PGR. Fundusz wyrównawczy nie wymaga żadnych zmian w istniejących zasadach i źródłach przychodów. Samodzielność w zakresie inwestycji wymaga już uzupełnienia dochodów PGR przy najmniej o wartość nie opłaconej dotychczas amortyzacji. W niedługim czasie, przypuszczam, trzeba będzie podjąć decyzję w zakresie upoosażeń, gdyż upływa przedłużony już okres ważności funduszu premiowego. Trzeba również uporządkować gospodarke komunalno-mieszkaniową (wyprowadzenie jej kosztów z rachunku operacyjnego PGR, tak by nie obciążała wyników ich gospodarowania).

Według danych na rok 1967/68 wartość nieopłaconej amortyzacji wyniosła około 2 mld zł. Przypuszczamy, że regulacja plac (wmontowanie funduszu premiowego) w place plus wzrost ubezpieczeń) wyniesie 2 mld zł. Pogorszenie wyników PGR wyniesie więc około 4 mld zł. Od tej sumy należy odjąć ponoszone przez PGR koszty gospodarki komunalnej powiększone o wzrost amortyzacji. Wynosi to nieco powyżej 1,3 miliarda zł. Wzrost wydatków netto wyniesie więc około 2,7 mld zł.

Dla gospodarki narodowej są to tylko pozycje rachunkowe, gdyż o 2 mld złotych zmniejszy się dotacja na inwestycje dla PGR i odpowiednio zmieni rachunek funduszu premiowego.

Z dotychczas uzyskiwanych przez PGR dotacji poza naszym rozważaniem pozostają dotacje stanowiące inwestycje na rzecz intensyfikacji całego rolnictwa, zwrot kosztów specjalnych usług, jak również dotacje, obowiązujące powszechnie. Łączna suma tych dotacji zgodnie z podanym poprzednio wyliczeniem wynosił owe 1,53 mld zł. Pozostała suma dotacji w wysokości 552 mln złotych byłaby rozdzielana według nowego systemu. Wydaje mi się, że dla ujednolicenia zasad należałoby tu jeszcze z grupy powszechnie obowiązujących dodać dotację do zwiększonych odstaw zbóż w wysokości w r. 1967/68 około 173 mln zł. Tak więc według innych kryteriów niż dotychczas przydzielana byłaby suma 532 + 173 = 705 mln złotych.

Łączna suma dotacji, której zasady przydziału należy określić, wyniosłaby więc około 3,4 mld złotych. Wylizając tę wielkość nie braliśmy pod uwagę oprocenowania środków produkcji, które licząc od wartości majątku brutto musiałoby wynieść co najmniej 2 proc. czyli 1656 mln zł.

Jeśliby uwzględniono oprocenowanie, wówczas odpowiednio należałoby zmniejszyć dotację inwestycyjną dla PGR. Nie uwzględniliśmy również faktu, że obecny zysk PGR



**P**LAN na przyszłe pięć lat ma powstać „od dołu do góry”, w oparciu o rzetelnie przygotowane propozycje samych przedsiębiorstw i to ma być podstawą intensyfikacji całej gospodarki. Jak tedy przebiegały w zakładach owe prace i co można o nich sądzić? W sprawach tych przeprowadziliśmy ostatnio szereg rozmów z dyrektorami różnych przedsiębiorstw.

#### CO I JAK JUŻ ZROBIONO?

Formalnie rzecz biorąc we wszystkich przedsiębiorstwach, w których zbieraliśmy informacje, podjęto już — zgodnie z wytycznymi II Plenum — wstępne prace przygotowawcze nad projektem planu pięcioletniego. Dyrekcje przygotowały różne materiały w sprawie wykorzystania posiadanych zdolności produkcyjnych, ujednolicenia poziomu technicznego produkcji, polepszenia efektywności inwestycji itd. W maju i czerwcu odbywały się narady wytwórcze pracowników poszczególnych wydziałów poświęcone omówieniu tych spraw.

Wszędzie opracowano harmonogramy prac nad projektem planu pięcioletniego, które — jak wiemy — mają trwać w przedsiębiorstwach do końca października. Po otrzymaniu przez przedsiębiorstwa wytycznych do tego planu (co miało nastąpić do 10 czerwca, ale w szeregu przypadków opóźniło się) odbywały się otwarte zebrania POP PZPR celem poinformowania załóg o owych wytycznych oraz o organizacji prac zakładu nad projektem planu. Wszędzie harmonogramy przewidywały, że w lipcu i sierpniu technicy i ekonomiści przedsiębiorstw zorganizują szerokie dyskusje nad wybranymi problemami zakładowego planu pięcioletniego, potem zaś dyrekcje opracują wstępne projekty. Projekty te we wrześniu i w październiku mają być przedyskutowane przez załogi na naradach wytwórczych, a następnie przedstawione do aprobaty KSR.

Gdyby opierać się wyłącznie na formalnych sprawozdaniach z wszystkich tych przygotowań — można by co najwyżej mieć pretensję o przekroczenie niektórych terminów. Ale w sumie trzeba by uznać, że wszystko jest na dobrej drodze, by nowy plan pięcioletni powstał w oparciu o inicjatywy przedsiębiorstw zmierzające do uruchomienia wszelkich rezerw i unowocześnienia produkcji.

Na podstawie bezpośrednich rozmów można jednak stwierdzić, że relacjonowane wyżej przygotowania nie mają charakteru tylko formalnego „odfajkowania sprawy”. Analizy wykorzystania zdolności produkcyjnej, poziomu nowoczesności produkcji, itp. zawsze się przecież robiło i obecnie niektóre dyrekcje uznają za celowe i wystarczające. Zaktualizowanie owych materiałów bez dalszych konkretnych wniosków (dlaczego — o tym dalej). Narady wytwórcze wciąż się odbywają, więc na majowych można było dodatkowo coś powiedzieć o owych analizach, ale dyskusje te w niedostatecznym stopniu odzwierciedlały nowe podejście do społecznego procesu planowania.

Bo „ludzie są zmęczeni walkowaniem stale tego samego” — mówiono mi. Bo sami dyrektorzy — trzeba dodać — nie dostrzegają zbyt wyraźnie możliwości szybszego unowocześnienia gospodarki poprzez znacznie pełniejsze uruchamianie i dyskontowanie inicjatyw samych przedsiębiorstw, o co przecież zawsze walczyli.

#### SCEPTYCYZM DYREKTORÓW I JEGO ŹRÓDŁA

Niektórzy z dyrektorów uważają, że wobec silnych u nas tendencji do centralizacji — przedsiębiorstwa nadal nie będą miały nie istotnego do powiedzenia w sprawach swoich planów. Oto argumenty:

„Jakże może udać się realizacja idei II Plenum skoro z dnia na dzień mamy mnóstwo odgórných in-

terwencji w sprawach bieżącej produkcji, a co tu mówić o jakimś długofalowym planowaniu” (dyrektor dużych zakładów budowy maszyn). „Zupełnie nie odczuwamy, aby po II Plenum cokolwiek zmalały odgórne naciski na centralne dyktowanie nam w najdrobniejszych nawet sprawach, więc po co raz jeszcze próbować bezskutecznego występowania z własnymi koncepcjami” (dyrektor zakładów wyrobów precyzyjnych).

„Choć jako zakład eksportowy formalnie nie mamy limitów zatrudnienia — jednocześnie od tygodni męczymy nas o zwolnienie 2 z blisko setki pracowników administracyjnych, bo chce sobie poprawić odpowiedni wskaźnik, a co tu mówić o samodzielności w istotniejszych sprawach” (dyrektor fabryki obrabiarek).

Wszystkie te argumenty wydają

spodarczej nie wykazuje w praktyce takiej potrzeby, sądząc, że wszystko właściwie może się odbyć po staremu z nową tylko frazeologią. Oczywiście radykalna zmiana torów myślenia nie przychodzi na ogół łatwo i szybko, ale aktualne potrzeby właśnie takie wymagania stawiają. Ci, którzy nie potrafią im sprostać, którzy nie dostrzegają potrzeby radykalnego zwiększenia własnej odpowiedzialności za powierzony zakład, branżę, jednocześnie — sami wystawiają o sobie niepoehlebie świadectwo. Nie dotyczy to tylko dyrektorów przedsiębiorstw, ale także zjednoczeń, które są przecież odpowiedzialne za sprawny, prawidłowy przebieg realizacji uchwał II Plenum. Planowanie „od dołu do góry” nie zawieszają czasowo — jak już pisałem — ich funkcji kierowniczych. Przeciwnie — wymaga ich odpowiedzialność,

#### NIEBEZPIECZENSTWO FORMALIZMU

Niektórzy dyrektorzy choć potwierdzają słuszność wytycznych II Plenum — już teraz stwierdzają, że wobec silnych tendencji do centralizacji i dośrodkowania czasu na reformę — jej realizacja może być tylko formalna, wszystko się zblurowatyzuje.

„Idea jest mądra, ale jej realizacja utonie w papierkach. Już np. w sprawie postępu technicznego dostaliśmy całe tomy instrukcji i formularzy, których rzetelne wypełnienie, gdyby w ogóle było możliwe, wymagałoby wielomiesięcznej pracy potężnego zespołu, na co oczywiście nas nie stać. Więc dane do tych rubryk będziemy brali z sufitu. Liczne czynności kontrolne, ostatnio nieustannie sprawdzające realizację uchwał II Plenum i tak nie są w

przeprowadzenia i przejrzystego pokazania takich porównań wynika nie tylko ze zwykłego wygodyństwa, ale nieraz zapewne również z obawy przed kompromitacją własnych „osiągnięć” przez porównywanie ze światowymi. A przecież właśnie o to chodzi, właśnie takie „kije w mrowisko” są nam dziś niezbędne.

#### NOWE WIATRY

Wieloletnie nawyki działania wielu ogniw administracji gospodarczej są tak silne, że niekiedy przeciwdziałanie owym tendencjom uważa się wręcz za syzyfowy trud. Jak stwierdził jeden z dyrektorów (zakładów maszyn budowlanych) — „z inicjatywą przedsiębiorstw w pracach nad planem nie można za bardzo się wychylać, bo kto rozsądny pluje pod wiatr”. Niektórzy dyrektorzy skostnieją w dotychczasowym stylu nawet nie zauważając, że przecież kierunek wiatru się zmienił! W wyniku uchwał II Plenum powstały realne przesłanki stwarzające nie tylko możliwość ale wręcz konieczność oparcia planowania na inicjatywie przedsiębiorstw.

Nader istotne jest tu przede wszystkim przekazywanie przedsiębiorstwom centralnych wytycznych do projektu planu pięcioletniego w postaci znacznie mniejszej, niż poprzednio, liczby dyktand. Niemal wszystkie przedsiębiorstwa, które dostały już te wytyczne, otrzymały je w postaci tylko pięciu najogólniejszych wskaźników. Stwarza to możliwości różnych wewnętrznych „manewrów” i przegrupowań znacznie większe niż dawniej, kiedy to przekazywano przedsiębiorstwom po kilkadziesiąt szczegółowych dyktand. Istnieje także przecież — jakby nie dostrzegano — przez administrację — realna możliwość korekty owych wskaźników tam, gdzie przedsiębiorstwa będą to potrafiły uzasadnić rzetelnym rachunkiem efektywności ekonomicznej. Przy czym szczególnie obiecująca jest tu możliwość zasadniczej korekty rozdziału środków inwestycyjnych (i innych). Poprzednio taka możliwość nawet teoretycznie nie istniała, a obecnie niektóre przedsiębiorstwa odznaczające się stosunkowo wysokim stopniem gospodarności, pokładają w tej możliwości spore — nawet nadzieje. Wykorzystaniu tej szansy nie przecieć na przeszkodzie nie stoi — z wyjątkiem chyba niewiary w nią.

Zresztą sama administracja wie, że sytuacja się wciąż zmienia na lepsze. Analizy wydajności pracy i wykorzystania zdolności produkcyjnych, choć wciąż jeszcze niedostatecznie precyzyjne, mimo wszystko są opanowane na coraz wiarygodniejszych podstawach. Coraz więcej się o tych sprawach mówi, coraz lepiej się je rozumie. I w rezultacie przedsiębiorstwa coraz pełniej zdają sobie sprawę z potrzeby lepszego wykorzystania posiadanego potencjału i szybkiego unowocześnienia produkcji. I właśnie teraz jest pora, aby te wiedzę praktycznie zastosować, nie deliberując znanadto, czy można czy nie można.

Częściowa poprawa przejawia się w szeregu inicjatyw, wysuwanych już we wstępnej fazie prac nad projektem planu pięcioletniego. Pokazywałyśmy przykłady takich inicjatyw w opublikowanych już wywiadach (Z.G. z 22.VI.br.) i artykułach (Z.G. z 13.VII.br.), z cyklu „Od dołu do góry”, który będziemy zresztą kontynuować.

Na całą tę poprawę i zmianę obiektywnej sytuacji ostatnio szczególnie wpłynęło duże zaangażowanie do prac nad projektami planów ze strony zakładowych organizacji partyjnych, zobowiązanych do tego przez uchwały II Plenum. Wynikające stąd dodatkowe formy działalności (otwarte zebrania partyjne na omawianie tu tematy) i kontroli (administracji przez instancje partyjne) niewątpliwie powinny przyczynić się do pogłębienia prac nad projektami planów.

Jak się jednak okazuje — w niektórych zakładach na dobrą sprawę tylko aktyw instancji partyjnych jest naprawdę zainteresowany w rzetelnym i pełnym urzeczywistnianiu uchwał II Plenum. A to nie może wystarczyć. Chodzi przecież o fundamentalne dla całej gospodarki prace nad planem, których organizatorem może być tylko administracja przedsiębiorstw, zjednoczeń czy ministerstw. Opisany wyżej sceptycyzm — czy wręcz niechęć — stosunek niektórych ogniw administracji gospodarczej do całej tej kwestii może tedy poważnie utrudniać pełne wcielenie w życie tych tak bardzo potrzebnych reform. Więc mimo wyraźnie lepszych warunków dla uruchamiania i wykorzystywania inicjatyw przedsiębiorstw w pracach nad planem, mającym zintensyfikować całą naszą gospodarkę — sytuacja nie jest jeszcze zadowalająca.

Potrzebna jest tu mobilizacja wszystkich sił, aby dalsze prace nad kierunkami i formami przyszłej działalności poszczególnych przedsiębiorstw były naprawdę rzetelne i służyły polepszeniu efektywności naszej działalności gospodarczej. Działacze gospodarczy powinni sobie co prędzej uświadomić wszystkie praktyczne konsekwencje faktu, że odpowiadają nie tylko za wykonanie bieżących zadań produkcyjnych, ale również — i punkt ciężkości przesuwają się właśnie na to drugie zadanie — za opracowywanie koncepcji rozwojowych zmierzających do wykorzystania wszelkich dostępnych dźwigni postępu.

## ORZECZNICTWO

#### ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNA ZA „RYZYKANCTWO” HANDLOWE

Sąd Najwyższy rozpatrzył niedawno bardzo ciekawą — z szerszego punktu widzenia — sprawę odpowiedzialności karnej personelu kierowniczego przedsiębiorstw (central) handlu zagranicznego za szkody spowodowane tym, co w praktyce określa się jako „ryzyko handlowe w obrocie”.

O co chodziło w sprawie?

Jan P., dyrektor Biura Mebli i Wyrobów Koszykarskich Centrali Handlu Zagranicznego „P” oraz Stefan Z., kierownik działu Mebli Giętych tegoż Biura zostali osadzeni w areszcie a następnie odpowiedzialnie karne za to, że eksportując krzesła do prywatnych firm H. i E. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, nie dopełnili ciążącego na nich z tytułu zajmowanych stanowisk obowiązku należytego zabezpieczenia należnego finansowych wyżej wymienionej Centrali za dostarczone krzesła, przez co działali na jej szkodę, powodując straty w wysokości około 193 500 dolarów USA.

Sąd Wojewódzki rozpoznawczy ich sprawę, skazał z mocy art. 286 § 1 kodeksu karnego J. P. na karę 2 lat więzienia, zaś Stefana Z. na karę 1½ roku więzienia, a następnie karę tę złagodził im na mocy amnestii, uznając wręcz, iż odepierali ją do dnia wyroku.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego obaj oskarżeni wnieśli rewizję zarzucając m. in., iż zostali skazani mimo braku dostatecznych dowodów winy z ich strony.

Sąd Najwyższy wyrokami z dnia 31 października 1968 r. nr I KR 130/68 rewizji oskarżonych nie uwzględnił w oparciu o następujący pogląd prawny:

W warunkach gospodarki socjalistycznej dopuszczalne jest ryzyko gospodarcze tylko o charakterze ograniczonym.

Żeby podjęcie ryzyka można było uznać za zwiniającą daną osobę od odpowiedzialności musi ono być wynikiem świadomego podjęcia decyzji co do przedsięwzięcia, które mogą być podejmowane w różnych formach alternatywnych, przy czym „ryzykowne” działanie powinno nastąpić dopiero po starannym wyważeniu wszystkich okoliczności, jakie mogłyby się przyczynić do osiągnięcia spodziewanej korzyści bez powodowania szkody, oraz przy zachowaniu współmierności między ewentualną korzyścią a szkodą.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„Rewizje obu oskarżonych opierają się na tezie, że oskarżeni działali w granicach dopuszczalnego ryzyka handlowego, przy czym ich dążenie do utrzymania się na rynku amerykańskim musiało nieuchronnie stworzyć możliwość pewnych strat, za które nie mogą oni ponieść odpowiedzialności karnej.

Kwestia ta została szczegółowo przeanalizowana w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku. W wyniku tych rozważań Sąd Wojewódzki doszedł do trafnego wniosku, że aczkolwiek w handlu zagranicznym pewne ryzyko jest nieuniknione, to jednak „ryzyko” takie nie może być nieograniczone”, a jego granice muszą być zawsze oceniane na tle konkretnej sytuacji w taki sposób, żeby było ono opłacalne z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej. Ryzyko bowiem „nie może być loterią”.

Szczególnie to ostatnie określenie zostało poddane krytyce w rewizji oskarżonego Jana P. Jej autorzy wyrażają pogląd, że nie można ustalać żadnych sztywnych granic dla ryzyka w handlu zagranicznym, które „może być większe lub mniejsze” i „nie da się ująć w matematyczną formułę”.

Pogląd taki, jak również zawarte w rewizji wywody mające uzasadnić jego słuszność, nie mogą być uznane za trafne. Zarówno dotychczasowe orzecznictwo, jak i doktryna uznają, że dopuszczalne ryzyko gospodarcze ma w warunkach gospodarki socjalistycznej zawsze charakter ograniczony. W szczególności, żeby ryzyko można uznać za podstawę ekskulacji oskarżonego, musi ono być wynikiem świadomego podjęcia decyzji co do przedsięwzięcia, które mogą być podejmowane w różnych formach alternatywnych, przy czym „ryzykowne” działanie powinno nastąpić dopiero po starannym wyważeniu wszystkich okoliczności, jakie mogłyby przyczynić się do osiągnięcia spodziewanej korzyści bez powodowania szkody, oraz przy zachowaniu współmierności między ewentualną korzyścią a szkodą.

W konkretnej sprawie Sąd Wojewódzki słusznie doszedł do wniosku, że o ile za dopuszczalne można uznać pewne ryzyko, w zakresie wyboru przedsiębiorstw, z którymi prowadzono transakcje, a nawet w zakresie zawierania umów (brak pisemnych umów precyzujących ściśle wzajemne obowiązki), o tyle nie można usprawiedliwiać sposobu postępowania oskarżonych polegającego na wysyłce towarów bez należytego zabezpieczenia zapłaty za eksportowany towar — zwłaszcza od momentu, gdy konkretne oko-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8



Nr 29 (931) — 20.VII.1969 r.

#### OD DOŁU DO GÓRY

# TRZEBA PRZEŁAMAĆ OPORY

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

się mocne i nie do odparcia. A jednak tak nie jest.

Bo skoro tak bardzo narzekamy na częste jeszcze tendencje do zbyt drobiazgowego wtarcania się w sprawy przedsiębiorstw, wtarcania się przekraczającego sensowne potrzeby centralnego sterowania rozwojem gospodarki i skoro właśnie uchwały II Plenum zmierzają do szerszego uruchomienia i wykorzystania inicjatyw przedsiębiorstw — to przecież tym bardziej nie wolno z góry zakładać, że „nic z tego nie wyjdzie”. Właśnie po to są uchwały II Plenum, które wyrażają konkretną koncepcję połączenia centralizmu z demokratyzmem, aby stały się one orężem w batalii o racjonalizację naszej gospodarki. Reszta zależy już od energii naszego działania.

Niestety — różne ogniewa naszej administracji gospodarczej (nie tylko dyrektorzy przedsiębiorstw) często wydrągają się przed takim działaniem. Czasem gra tu rolę zwykłe wygodnictwo, ale tylko do takich cech całej sprawy sprowadzać nie wolno. Nowa strategia gospodarcza opierająca się na nowym systemie planowania wymaga przecież radykalnego zwrotu w procesie myślenia i stylu działania. Powiedzmy otwarcie, że duża część administracji go-

nadając ich działaniu nowe formy i nową treść.

#### CZY NAPRAWDĘ BRAK CZASU?

Dość często słyszy się twierdzenie, że choć wytyczne do prac nad planem „od dołu do góry” są słuszne, to jednak nie sposób zrealizować ich w tak krótkim czasie, już w toku prac nad najbliższymi pięcioletkami. „Terminy są mordercze, nie nadążamy nawet z czytaniem licznych obywatelskich i coraz to nowych aktów normatywnych we wszystkich tych sprawach prac nad planem, a co tu mówić o jakiejś sensownej realizacji” (dyrektor fabryki aparatów).

„Przeprowadzenie tak wielkich reform w ciągu zaledwie paru miesięcy jest zupełnie nierealne, może dopiero na dłuższą metę coś z tego wyjdzie” (dyrektor zakładów mechanicznych).

„Te terminy są wymyślone za biurkiem kogoś, kto nie ma pojęcia o obciążeniu działaczy przedsiębiorstw sprawami bieżącej produkcji. My chcemy to zrobić, ale co nam — to wiadomo” (dyrektor fabryki maszyn).

„Nie wolno się tak śpieszyć jeśli nie mamy całkowicie spłycić problemu” (dyrektor przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego).

I znowu argumentacja na pozór nie pozbawiona racji, a jednak z gruntu niesłuszna. Szesć miesięcy na przygotowanie przez przedsiębiorstwa samodzielnego i rzetelnego projektu pięcioletki, to oczywiście niewiele — ale przecież jest to czas wielokrotnie, nawet kilkunastokrotnie dłuższy od tego, jaki poprzednio dawano przedsiębiorstwom na tego rodzaju prace (nie raz jakoby terminy zaledwie kilkunastominowe)! A jeszcze dłuższy być nie może, jeśli plan pięcioletni ma być na czas gotów, więc można i trzeba zmieścić się tu w terminie sześciomiesięcznym.

Zresztą znacznie dłuższe terminy wcale same przez się nie oznaczają lepszego wykonania zadań. Jeden z moich rozmówców — dyrektor, bodaj najostrzej stwierdzający „nie-realność” aktualnych terminów, sam jednak w końcu przyznał: „Ale z drugiej strony przy nawaie bieżącej roboty odległe terminy oznaczają, że albo sprawę odkłada się na potem, do ostatniej chwili, albo... w ogóle się o niej zapomina. Zaś terminy krótsze przynajmniej zmuszają nas do tego, żeby od razu jakos zabrać się do sprawy i coś zrobić”.

Oczywiście nikt nie zakłada, że z dnia na dzień uda się przełamać wszelkie opory i gruntownie zmienić metody planowania. Wymaga to czasu i uporu, ale skoro plan na przyszłe pięć lat musi już powstać w oparciu o analizę i inicjatywę przedsiębiorstw, bo nie możemy odkładać tej możliwości intensyfikacji gospodarki na jeszcze dalszą przyszłość — trzeba zacząć już, jak to wyraźnie nakazują uchwały II Plenum: od razu szerokim frontem, we wszystkich sferach zarządzania i planowania.

stanie sprawdzić meritum, a pytają tylko o formalne dotrzymanie różnych terminów i teraz o to głównie chodzi” (dyrektor zakładów budowy maszyn).

„Jeszcze nie otrzymaliśmy dyktandowych wskaźników, bo jednocześnie się z tym spóźniło, a już społeczne kontrole indagowały nas jak dyskutowaliśmy nad tymi wskaźnikami. 25 maja nasz minister wydał zarządzenie, abyśmy do 30 przeanalizowali powiązania kooperacyjne. To wszystko jest potrzebne, ale w tej sytuacji nawet tak ważną reformę można przeprowadzić na zasadzie akcyjnego zrywu i formalnego odfajkowania sprawy” (dyrektor fabryki obrabiarek).

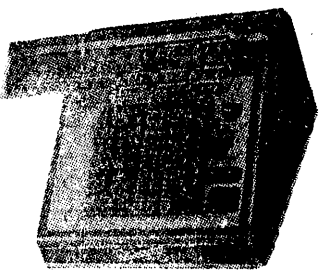
„Jeszcze nie skończyło się wstępne szkolenie, a już wszędzie zaczęto nas pytać jak przebiegały prace i co one nam dają. Za dużo tu narad i gadaniny, w których można utopić postanowienia II Plenum” (dyrektor zakładów przemysłu metalowego).

„Jeśli będziemy tak działać — wszystkie te prace zamkast być rezultatem niezależnych poszukiwań twórczych będą jedynie papierkowym wynikiem formalnie zorganizowanej inicjatywy” (dyrektor zakładów elektronicznych).

Trudno negować niebezpieczeństwo formalnego tylko „odfajkowania” inicjatyw przedsiębiorstw w pracach nad kształtem przyszłej pięcioletki. Ale przecież idea nowego trybu planowania jest także wyeliminowanie tego rodzaju biurokratycznego podejścia bez względu na jego źródła i miejsce. Siedliskiem formalizmu są nie tylko przedsiębiorstwa, a może — nawet nie przede wszystkim przedsiębiorstwa. Dlatego nad przebiegiem wszystkich tych prac powinny czuwać właściwe instancje, m. in. zjednoczenia, aby przedsiębiorstwom zapewnić właściwe warunki pracy, a jednocześnie — aby w pełni wykorzystali one te możliwości, aby w pełni zaowocowała inicjatywa przedsiębiorstw, służąca efektywniejszemu poprawianiu wyników gospodarki. Sprawami treści muszą się faktycznie i głęboko zainteresować administracyjne i społeczno-polityczne czynniki zewnętrzne, kontrolujące obecnie przebieg prac przedsiębiorstw nad projektami planów.

Chodzi tu również o treść np. wymaganych obecnie planów, które mają całym załogom pokazywać różne parametry ich wyrobów w porównaniu z produkcyjnymi osiągnięciami światowymi przy analogicznych produkcjach. Nie jest to formalny drobiazg, lecz istotny punkt wyjścia wszelkich projektów na przyszłość. Pokazanie rzetelnych porównań tego rodzaju w zwykłej i przejrzystej formie może nieraz wręcz szokować, ale zawsze powinno prowadzić do szerszych dyskusji nad możliwościami długofalowej poprawy. Niestety mamy liczne sygnały, że często owe wymagane plany robi się tylko „na odzież”, porównania są niepełne i niewłaściwe lub też pokazywane w sposób niejasny dla załogi. Wyraża niechęć do rzetelnego

MASZYNY BIUROWE • MASZYNY BIUROWE • MASZYNY BIUROWE



**REMONTY METODĄ PRZEMYSŁOWĄ MASZYN KALKULACYJNYCH (typu KEL i KELR „RHEINMETALL” (o numerze fabrycznym powyżej 100 000) zapewniają dobrą jakość pracy maszyny**

**CENTRALA MASZYN BIUROWYCH**

w Łodzi, ul. Towarowa 75, tel. 397-86 — do 8

przyjmuje zgłoszenia na remonty kapitalne w roku bieżącym. Termin wykonania 5 tygodni. Na wykonany remont udzielamy rocznej gwarancji. Na życzenie PT Klienta maszyny przywiozimy i dostarczamy własnym transportem.

CMB — ŁÓDŹ

I 13

liczności świadczą o tym, że istnieje realne niebezpieczeństwo, iż zapłata za towary nie nastąpi. W takiej sytuacji bowiem dokonywanie dalszych wysiłków było sprzeczne zarówno z przepisami powołanymi w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, jak i z obowiązującą ogólną zasadą staranności sumiennego kupca. Stanowisko Sądu Wojewódzkiego w tej mierze jest zresztą całkowicie zgodne z opinią obu biegłych (por. biegły S.: „Nie było nakazu politycznego ani ekonomicznego wejścia na rynek USA za wszelką cenę” (...); „Nie można handlować za wszelką cenę i na hurra”; biegły K.: „Istnieją wypadki udzielania przez eksportera pomocy importerowi, który na skutek warunków od niego niezależnych znalazł się w trudnościach płatniczych (...). W takich jednak wypadkach na sprzedawcy ciąży obowiązek prawidłowego zabezpieczenia sobie terminowej spłaty przez importera niezależności prolongowanej, jak również należności bieżącej oraz ustalenia systemu bieżącej kontroli realizacji tych należności”).

Zresztą o tym, że kontynuowanie dostaw dla firmy H. i E. oraz dążenie do podtrzymania kontaktów z tymi firmami „za wszelką cenę” bynajmniej nie było konieczne dla utrzymania się na rynku amerykańskim, może świadczyć fakt, że mimo bankructwa tych firm i ostatecznego przerwania dostaw do firmy H. pod koniec lipca 1962 r., a do firmy E. w lipcu 1964 r., eksport mebli do USA nadal wzrastał. Bo gdy obrót w 1963 r. wynosił tylko 3,5 miliona zł dewizowych, to w 1965 r. wzrósł on do 5 milionów zł dewizowych (zeznania świadka F.).

Jeśli chodzi o kwestię zamiaru oskarżonych, to należy podkreślić, iż firmy H. i E. są słabymi kontrahentami (por. np. pismo z dnia 10 marca 1964 r.). Jeżeli więc mimo konkretnych sygnałów (omówionych w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku), że firma H. nie ma dobrej woli uiszczenia należności oraz że firma E. popadała w trudności finansowe, dokonując oni dalszych dostaw towarów bez dostatecznego zabezpieczenia zapłaty, to słusznie Sąd Wojewódzki przyjął, że było to z ich strony już nie ryzyko, lecz „ryzykanctwo”, oraz że w czynach ich mieszcza się znamiona przestępstwa z art. 286 § 1 k.k., gdyż przewidywali oni, że taki sposób postępowania co najmniej narazi interesy gospodarcze „P” na straty i godził się na to, a w konsekwencji przyczynili się do powstania poważnych strat. (...)”

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

## NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

### PROJEKTOWANIE INWESTYCJI

W nr 28 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 110 Rady Ministrów z dnia 23 czerwca 1969 r. w sprawie projektowania inwestycji (poz. 220).

W celu usprawnienia przygotowania inwestycji do realizacji, uchwała ustala ramowe zasady sporządzania, uzgadniania i zatwierdzania założeń techniczno-ekonomicznych i projektów inwestycji, związanych z budową, rozbudową, przebudową i modernizacją, podejmowanych przez jednostki gospodarki społecznej.

Przepisy uchwały nie dotyczą inwestycji: 1) związanych z obronnością kraju, realizowanych na terenach zamkniętych; 2) podejmowanych w formie budownictwa doświadczalnego, 3) przygotowywanych na zamówienie kontrahentów zagranicznych.

Treść uchwały ujęta została w 3 rozdziałach: I. Przepisy ogólne, II. Ramowe zasady przygotowania inwestycji do realizacji i III. Przepisy przejściowe i końcowe.

W ramowych zasadach przygotowania inwestycji do realizacji ustalone zostały następujące zagadnienia: 1) założenia techniczno-ekonomiczne inwestycji, 2) opracowanie projektu technicznego inwestycji i 3) uproszczony tryb przygotowania inwestycji do realizacji.

W myśl przepisów końcowych, nie wymagają przystosowania do przepisów uchwały projekty opracowane przed 1 stycznia 1970 r., a projekty będące w tym okresie w toku opracowania mogą być zakończone przy zastosowaniu dotychczasowych przepisów, jeżeli dotyczą zadań inwestycyjnych: 1) będących w trakcie realizacji lub 2) których realizacja rozpoczyna się przed dniem 1 stycznia 1971 r.

Natomiast założenia i projekty sporządzone dla inwestycji, których realizacja rozpocznie się w roku 1971, powinny być opracowane według przepisów niniejszej uchwały. Jako załącznik do uchwały ogłoszone zostały: 1) Wytyczne w sprawie sporządzania zawiadomień kosztów i 2) wykaz ujednolici.

Utraciły moc akty normatywne z lat 1954–1967 (lub ich części), dotyczące kwestii objętych nową uchwałą.

Opracowała: STANISŁAWA ZIELIŃSKA

**8 ŻYCIE GOSPODARSTWA**

Nr 29 (931) — 20.VII.1969 r.

**F**ABRYKA Samochodów Ciężarowych w Lublinie jest jednym z filarów polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Pozycję tę FSC zawiązuje w połowie swemu głównemu firmowemu produktowi, jakim jest samochód dostawczy „Zuk”, w drugiej zaś — wyrobem wytwarzanym w ramach kooperacji dla innych zakładów przemysłu motoryzacyjnego (odlew, odkuwki, resorty, koła itp.). Faktem jest, że dalszy rozwój krajowej motoryzacji, jak również rozszerzenie eksportu wyrobów przemysłu motoryzacyjnego w dużym stopniu zależy od zwiększenia produkcji i jednoczesnego podniesienia jej jakości w lubelskiej FSC.

Wokół tych problemów koncentruje się obecnie uława 10-tysięcznej zalogi FSC. W połowie maja br. odbyła się narada aktywów polityczno-gospodarczych FSC, która nakreśliła w świetle wytycznych zawartych w instrukcji KC PZPR robotnicze formy i przebieg przygotowań umożliwiających wywołanie oddolnych inicjatyw dla nadania kształtu przyszłemu rozwojowi fabryki. W wyniku postanowień na tej naradzie powołano 14-osobową Komisję Główną do spraw realizacji uchwał II Plenum, łącznie z 6-osobowym sekretariatem wysokokwalifikowanych pracowników techniczno-ekonomicznych oraz organizatorów produkcji. Powołano również komisję wydziałową w siedmiu zespołach produkcji podstawowej oraz 4 komisje skupiające komórki organizacyjne zaplecza technicznego, produkcji pomocniczej i usług przemysłowych.

Opracowany został szczegółowy harmonogram prac nad projektem planu na lata 1971–1975, który ujęty w swojej treści: przeprowadzenie szerokiej akcji popularyzacyjno-informacyjnej na temat zasad, wytycznych i postulatów wytyczających z uchwał II Plenum, łącznie ze specjalnym harmonogramem propagandy audiowizualnej w zakresie wykorzystania zdolności produkcyjnej, poprawy jakości i nowoczesności wyrobów, wzrostu wydajności pracy, obniżki kosztów oraz innych usprawnień techniczno-organizacyjnych i ekonomicznych.

Równolegle do omawianych przedsięwzięć Komitet Fabryczny PZPR prowadził pracę polityczną. 24 maja br. odbyła się ogólnofabryczna narada aktywów, a następnie odbyły się — przy dużej frekwencji — otwarte zebrania w 44 oddziałowych organizacjach partyjnych. Komisje wydziałowe i inne zespoły opracowujące projekt planu wyposażono w literaturę pomocniczą, kołportowaną przez Wydział Propagandy KC PZPR.

We wszystkich wydziałach zainstalowano skrzynki wniosków i pytań, wywieszono też plansze porównawcze dotyczące wyrobów FSC z produktami innych fabryk oraz wykresy ilustrujące osiągnięcia i projektowane parametry techniczno-ekonomiczne. Dla celów propagandowych wykorzystano zakładowy radiowęzeł oraz gazetę fabryczną „Głos FSC”.

4 lipca br. odbyła się w fabryce konferencja Samorządu Robotniczego, która przyjęła uchwałę w sprawie planu na rok 1970 oraz przedyskutowała wstępne założenia planu na 1971–1975. Przysłuchował się kilkugodzinny obradom KSR. Zarówno programowy referat dyrektora naczelnego FSC Gustawa Krupy, jak i dyskusja, w której zabierali głos przewodniczący wydziałowych rad robotniczych, sekretarze organizacji partyjnych, kierownicy wydziałów, mistrzowie i inni pracownicy FSC — przeniknięte były głęboką troską o wydajniejszą, lepszą i tańszą produkcję. W czasie

obrad KSR mówiono m. in., iż w toku dotychczasowej kampanii po II Plenum zalogi zgłosiła 489 wniosków.

W wyniku wstępnej selekcji stwierdzono, iż 27 wniosków określa przedsięwzięcia zmierzające do wykorzystania rezerwy produkcyjnych, 30 — pokazuje, gdzie są i jak zlikwidować wąskie przełoże, 51 wniosków dotyczy podniesienia poziomu technicznego wyrobów oraz nowoczesności i poprawy jakości produkcji, 144 wnioski wnoszą o podjęcie konkretnych przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych, usprawniających procesy produkcyjne, 100 wniosków dotyczy różnych usprawnień w całokształcie gospodarczej działalności FSC, łącznie z poprawą bezpieczeństwa pracy i warunków socjalnych.

Pomimo ogromnego zaangażowa-

czestniczyło w nich zbyt mało osób, jak na 10-tysięczną zalogę, bo zaledwie ok. 100 osób.

Nikły wkład w zapoznawaniu zalogi z nową metodologią planowania i nowymi warunkami finansowania inwestycji ma zakładowa organizacja Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Tak po prawdzie, to prawie nie odczuwa się jej istnienia w zakładzie. W przeciwnym razie np. do organizacji NOT-owskich SIMP i SEP. SIMP włączył się do prac komisji wydziałowych i Komisji Głównej do spraw realizacji uchwał II Plenum, zorganizował cykl 5 wykładów dla dozoru średniego i kolektywów wydziałowych na tematy II Plenum z polonizacją głównego akcentu na nowoczesność i jakość produkcji, porównanie wyrobów FSC z wyrobami klasy światowej, problemy produk-

lat, zanim przemysł zostanie przygotowany do podjęcia produkcji nowego typu samochodu dostawczego. Cechy konstrukcyjne, eksploatacyjne, użytkowe i techniczne wynikające zarówno z użycia istniejących zespołów, jak i założonych ulepszeń spowodowanych aktualnymi możliwościami wytwórczymi, sprawiły, że „Zuk” sklasyfikowany został w czasie przeprowadzonej w 1965 r. tzw. inwentaryzacji nowoczesności do grupy „B”. Fakt, że mimo tak poważnych obciążeń dziedzinnych, którymi konstrukcja została wyposażona przy swym powstaniu, samochody „Zuk” cieszą się jednak dużym powodzeniem u odbiorców krajowych i zagranicznych. Świadczy to, że konstrukcja została dobrze „wycelowana” na wzrost i wybiegła znacznie poza swe pierwotne założenia.

tablicy pt. „Porównanie parametrów technicznych produkowanego wyrobu w stosunku do wyrobów produkujących producentów”. W tabeli tej podaje się wskaźniki dotyczące 8 typów samochodu „Zuk” i 3 samochodów zagranicznych: „Fiat 1100 T”, „Barkas B-100” i „Ford Transit TT 1250”. Połowa danych w tabeli, dotyczących samochodów zagranicznych jest niewypełniona, m. in. w takich wskaźnikach jak przebieg do kapitalnego remontu, wskaźnik niezawodności (wielkość i koszt napraw na 10 tys. km przebiegu) wskaźniki wygody obsługi itp. Okazuje się, że FSC w Lublinie dysponuje obecnie po jednym egzemplarzu samochodów „Fiat 1100 T” i „Ford Transit TT 1250”. Fabryka nie posiada natomiast samochodu „Barkas B 1000” i dane dotyczące tego samochodu wzięte z prospektu fabryki.

Na niedawnej naradzie sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich PZPR tow. Bolesław Jaszczuk wskazywał na konieczność spełnienia wstępnych warunków umożliwiających prawidłowe opracowanie planów zakładowych. Jednym z tych warunków jest posiadanie przez przedsiębiorstwo dobrego rozeznania, na jakim etapie rozwoju się znajduje, to znaczy, co ono sobą reprezentuje pod względem nowoczesności i jakości produkcji, użytkowanych zdolności produkcyjnych zarówno maszyn, jak i powierzchni produkcyjnych itp.; jak duże różnice dzielą zakład od przeciętnego poziomu europejskiego. Wśród tych warunków wstępnych widnieją również znajomość kierunków postępu technicznego. Dane te powinny być opracowane przez zaplecze techniczne przedsiębiorstwa, bądź zaplecze zjednoczenia, względnie przez instytut naukowo-badawczy resortu i branży.

FSC w Lublinie dopiero od niedawna dysponuje własnym zakładem doświadczalnym samochodów dostawczych. Zakład ten jest jeszcze w trakcie organizacji. W tej sytuacji dane do planu w dużej mierze opierają się o ogólne wytyczne Zjednoczenia i COKBPMot. Brak jest współdziałania branżowych instytutów w zakresie konkretnych potrzeb fabryki np. w dziedzinie odlewnictwa czy skrawalnictwa. Problem współdziałania zaplecza naukowego - badawczego w przypadku tak zróżnicowanej produkcji, jak w FSC, wymaga odrębnego omówienia. Moje pytania w tej sprawie i nie uzyskane odpowiedzi wskazują, iż współpraca zaplecza naukowego - technicznego z przemysłem należy do wstydliwych dziedzin zarówno dla jednej, jak i drugiej strony.

W czasie dyskusji na Konferencji Samorządu Robotniczego padły liczne i słuszne głosy, iż selektywny rozwój gospodarki i nowa metodologia planowania wymagają włączenia do prac nad tworzeniem programu produkcyjnego przyszłego pięcioletnia całej zalogi. Wydaje się, iż dotychczasowa działalność w tym zakresie kierownictwa zakładu, organizacji politycznych, społecznych i zawodowych w niewielkim tylko stopniu umożliwiła spełnienie tego założenia. Zbyt wiele w realizacji uchwał II Plenum — nie tylko zresztą w lubelskiej FSC — jest kampanijności, formalności i zrytualizowanego systemu wciągania zalogi do prac nad planem, mniej natomiast elementów nowatorskich, ułatwiających przełamanie barier myślowych i stworzenie warunków w których współgospodarzenie i współodpowiedzialność stanie się treścią działania wszystkich ogniw produkcyjnych, poczynając od poje-  
tycznego stanowiska roboczego.

## OD DOŁU DO GÓRY

# W lubelskiej FSC

ZBIGNIEW WYCZESANY

nia zalogi FSC w tworzeniu planu „od dołu do góry”, odnosi się wrażenie, iż włożenie na jej barki odpowiedzialności za pierwszy kształt przyszłej pięcioletki zastąpiło ją nie w pełni przygotowaną, pomimo szerokiej akcji propagandowej i politycznej. Przede wszystkim — skomplikowana i złożona problematyka nowej metodologii planowania, nowego systemu finansowania inwestycji i metod oceny efektywności inwestycji nowo rozpoczynanych — jest znana i rozumiana przez stosunkowo wąską grupę pracowników FSC. W tej sytuacji, znaczna część wniosków, jakkolwiek słusznych i zastrzegających na realizację, musi przejść powtórna selekcję, polegającą np. na weryfikacji problemów techniczno-produkcyjnych z ekonomicznymi. Pracownicy służb produkcyjnych postulując szereg przedsięwzięć inwestycyjnych czuli to bez znajomości nowych zasad finansowania inwestycji i oceny ich efektywności.

Duży nacisk położono w FSC na propagandę wizualną, pogadanki w radiowęzeł, artykuły w fabrycznej gazecie podnoszące hasła o wydajniejszą pracę i wykorzystywanie rezerwy. O wiele mniejszy natomiast — niż na to zasługuje sprawa — położono nacisk na pogłębianie i rzetelną edukację ekonomiczną zalogi poprzez różnego rodzaju kursy, seminaria, odczyty, dyskusje itp. Zorganizowano wprawdzie dla kilku grup pracowników odczyty, sprawa jednak prelegentów z Warszawy, ale odczyty te miały po pierwsze ogólny charakter, po drugie — u-

cji bezbrakowej itp. SIMP w FSC nie jest organizacją liczną, gdyż liczy tylko 130 członków, niemniej swoją żywotnością i zaangażowaniem wnosi tak potrzebny ferment twórczy.

Jednemu z odpowiedzialnych pracowników FSC zadano pytanie: jaki jest w FSC stopień znajomości prognoz światowych w zakresie samochodów dostawczych i czy znajdujący się w programie produkcyjnym fabryki samochód dostawczy „Zuk” 1,8-tonowy (rozruch produkcji w 1972 r.) ma szansę znaleźć się w czołowej światowej (dotychczas produkowany typ zaliczany jest do grupy „B”)?

Otrzymałem odpowiedź wyjaśniającą najpierw dlaczego produkowane odmiany samochodu „Zuk” zalecane są do grupy „B”. Konstrukcja samochodu „Zuk” powstała w latach 1956–1958 w oparciu o jedynę wówczas (zresztą również i dzisiaj) zespoły napędowe i jedne oraz cały szereg istotnych dla samochodu elementów, tzn. w oparciu o zespoły samochodów „Warszawa”. Samochód „Warszawa”, aczkolwiek produkowany w Polsce od 1952 r. posiada zespoły mechaniczne powstałe konstrukcyjnie w pierwszej połowie lat 1940. Przysięgając o opracowania konstrukcji samochodu „Zuk” generalną wytyczną było doraźne zaspokojenie potrzeb transportu krajowego w możliwie prosty technologicznie, łatwy do produkowania, samochód dostawczy. Samochód ten miał zaspokoić te potrzeby na okres kilku

Natomiast, jeśli chodzi o nowy typ samochodu dostawczego, to do wstępnych prac konstrukcyjnych, które mają zasadnicze znaczenie dla nowoczesności konstrukcji „celowanej” na kilka lat naprzód, został powołany przez Zjednoczenie zespół konstrukcyjny, w skład którego — poza konstruktorami naszego zakładu o największym doświadczeniu i wiedzy technicznej — weszło szereg specjalistów z innych zakładów, jak FSO, FSD-Nysa oraz COKBPMot. Miejmy nadzieję, że konstrukcja, która w ten sposób powstała, spełni postawione przed nią zadanie, tj. dorówna pod względem nowoczesności i właściwości technicznych swym współczesnym rówieśnikom. Zakłada się przy tym, że w czasie przygotowania produkcji, konstrukcja będzie modyfikowana i unowocześniana na bieżąco, ażeby w momencie wejścia do produkcji była nowoczesna aktualnie a nie „sprzed kilku lat”. Materiałem do studiów nad aktualnymi kierunkami rozwojowymi w konstrukcjach samochodów dostawczych są publikacje światowe, możliwość śledzenia nowości konstrukcyjnych w zakupowanych doraźnie samochodach innych firm oraz sporadyczne i rzadkie okazje wyjazdów zagranicznych do ośrodków przemysłu samochodowego krajów zachodnich.

Przytoczyłem niemal w całości argumentację przedstawiciela FSC, na konkretne pytanie dotyczące nowoczesności ich wyrobów. Czytelnik zechce sam ją skomentować, do czego pomocna mu będzie krótką analizą wiszącą w fabryce

## LISTY

# Czy PKO to pewność i zaufanie?

**W** ZWIĄZKU z ukazaniem się listu „Nie ma pewności” w nr 13 z 30. III. br. ZG chciałbym powrócić do tej sprawy.

I mnie zdziwił się podobny przykład z odsetkami ponad 600 zł, na które jednak zwróciła mi uwagę dopiero uprzejma kasjerka PKO. Kiedy jednak oddaję książeczkę do przeliczenia prosiłem o wyjaśnienie, jak oblicza się odsetki, urzędniczka powiedziała mi, że PKO posługuje się w tym celu specjalnymi tabelami.

Proszę uprzejmie Szanowną Redakcję o wyjaśnienie nam, czytelnikom, następujących spraw:

1. Czy odsetki w PKO obliczane są wg procentu składanego (z podaniem wzoru i przykładu)?
2. Czy odsetki obliczane są również od odsetek niezapłaconych od tego czy są dopisywane w książeczce co roku, czy też nie?
3. Czy pomyłki popełniane przez urzędników są w automaty-

sposób korygowane na koncie klienta bez względu na to czy błąd został przez niego zauważony, czy też nie?

Inaczej — czy PKO to pewność i zaufanie.

S. I.  
(Imię i nazwisko, znane redakcji)

W związku z listem naszego Czytelnika zwróciłem się do PKO o wyjaśnienie wątpliwości, gdyż sami czuliśmy się niekompetentni w tym zakresie. A oto wyjaśnienie nadesłane nam z Centrali Powszechnej Kasy Oszczędności:

### Zasady obliczania odsetek:

1. Wkłady płatne à vista oprocentowane są według stopy 3 proc. w stosunku rocznym; wkłady terminowe 3-miesięczne według stopy 3,5 proc., 6-miesięczne — 4 proc. i 12-miesięczne — 5 proc. w stosunku rocznym;

2. Kwota wpłaty na książeczkę oszczędnościową podlega oprocentowaniu od drugiego dnia po jej wniesieniu, bez względu na to czy jest to dzień powszedni, czy świąteczny;

3. Kwota wypłacona podlega oprocentowaniu do dnia wypłaty włącznie;

4. Odsetki od wpłat i wypłat obliczane są zawsze do końca roku;

5. Liczbę dni w roku przyjmuje się za 360, a liczbę dni w miesiącu za 30;

6. Pod datą 31 grudnia każdego roku odsetki są dopisywane do wkładu na rachunku i od następnego dnia zaczynają łącznie z nim procentować. Termin dopisu odsetek do książeczki nie ma zatem żadnego wpływu na ich obliczenie i wysokość.

W załączeniu podajemy przykład rachunku, w którym wszystkie te zasady zostały uwzględnione.

różnica w obliczaniu odsetek. W systemie średniej mechanizacji odsetki obliczane są przez pracowników

**Przykład**  
obliczanie odsetek na rachunku oszczędnościowym oprocentowanym. Obliczanie przeprowadzone wg 5% w stosunku rocznym

| Rok  | Data operacji | Data od której lub do której obliczone są odsetki | Wzrost  | Wzrost | Odsetki   | Saldo          | Uwagi                            |
|------|---------------|---------------------------------------------------|---------|--------|-----------|----------------|----------------------------------|
|      |               |                                                   | wypłaty | wpłaty | od wypłat | wzrost odsetek |                                  |
| 1967 | 11.III.       | 13.III.                                           | 288     |        | 10 000    | 400            |                                  |
|      | 17.IV.        | 19.IV.                                            | 252     |        | 5 000     | 125            |                                  |
|      | 30.IX.        | 30.IX.                                            | 90      | 2 000  |           | 15 000         |                                  |
|      | 31.XII.       | 31.XII.                                           | -       |        | 550       | 550            |                                  |
| 1968 | 29.IV.        | 1.V.                                              | 240     |        | 677,50    | 13 530         | kapitałisała odsetek za 1967 r.  |
|      | 30.X.         | 30.X.                                             | 60      | 16 550 | 100       | 16 550         | preliminowane odsetki za 1968 r. |
|      |               |                                                   |         |        | 137,92    | 0              | likwidacja książeczki            |
|      |               |                                                   |         |        |           | 639,58         |                                  |
|      |               |                                                   |         |        |           | 17 189,58      |                                  |

### Technika księgowania:

Księgowanie na indywidualnych rachunkach klientów odbywa się według dwóch systemów: średniej mechanizacji i elektronicznego przetwarzania danych (EPD). Ten ostatni system był od kilku lat stopniowo wprowadzany w Warszawie. Właśnie kilka dni temu proces ten został ostatecznie zakończony. Wszystkie warszawskie rachunki, dotyczące przeszło 1,2 miliona o-procentowanych książeczek obiegowych, są obecnie prowadzone w systemie EPD. Przejście na elektroniczne przetwarzanie danych w innych okręgach bankowych przewidziane jest w dalszych latach.

### Technika obliczania i kontrol odsetek:

Miedzy jednym a drugim systemem księgowania istnieje zasadnicza

na podstawie tabel procentowych, a następnie ewidencjonuje się je na rachunku klienta przy użyciu automatów księgowanych. W systemie EPD odsetki oblicza i wprowadza na rachunek klienta odpowiednio zaprogramowana maszyna. O ile zatem w systemie EPD elektronicznego na maszynę cyfrową zapewnią prawidłowość obliczenia i zaewidencjonowania odsetek na rachunku klienta, o tyle w systemie średniej mechanizacji mogą nastąpić omyłki pracowników w naniesieniu odsetek z tabeli i w związku z tym zaksięgowanie ich na rachunku w niewłaściwej wysokości.

Dlatego też w systemie średniej mechanizacji wprowadzone zostały dwie dodatkowe kontrole, mające za zadanie stwierdzenie:

— czy obliczone przez pracowników kwoty odsetek od wpłat i wypłat są prawidłowe,

— czy odsetki zostały wniesione na r-ki we właściwej wysokości.

Jeśli mimo tych zabezpieczeń powstanie na rachunku błąd w odsetkach, to jest jeszcze trzeci punkt kontroli, mianowicie przy dopisywaniu ich do książeczki. Istnieje bowiem obowiązek wzrokowej kontroli odsetek na kartce rachunkowej przed dopisaniem ich do książeczki oszczędnościowej.

Zdawałoby się, że przy takiej kontroli błędy powinny być wykluczone. Niestety, może zdarzyć się, jakkolwiek w stosunku do liczby operacji są to przypadki naprawdę wyjątkowe, wyrażające się jakąś znikomą częścią promille, że błąd ujdzie uwagi kontrolera, zwłaszcza jeśli w grę wchodzi groszowe kontrabady, niwelujące się wzajemnie w ogólnym zestawieniu, lub jeśli sume błędnie wyrzuciła maszyna. Takie przypadki mogą zdarzyć się w chwilach nieprzewidywalnych spierzeń pracy. spowodowanych na przykład wyjątkowo dużą absencją w związku z chorobami epidemicznymi. Tak zresztą już jest, że gdzie jest praca ludzka, tam nigdy w stu procentach nie można wyeliminować błędów i omyłek. Potwierdza to doświadczenie wielu banków, nie tylko krajowych. Stąd banki ubezpiecza się, używając znanego skrót „z.bio.”, czyli „z zastrzeżeniem błędów i omyłek”.

W Warszawie, wobec przedstawienia księgowości obrotu oszczędnościowego na system EPD, możliwość powstania błędów została usunięta. Jeśli zaś chodzi o prawidłowość naliczania odsetek w systemie średniej mechanizacji, to jest ona przedmiotem stałej uwagi kierowników i aparatu kontrolerskiego gławnych księgowych oddziałów PKO. Prawidłowe rozliczenie klienta jest przecież kardynalnym obowiązkiem instytucji i podstawą zaufania, jakim PKO cieszy się w społeczeństwie.



# Polityka gospodarcza w XXV - leciu

Im większe predyspozycje posiada dana gospodarka do rozwoju kompleksowego. Zjawisko to wystąpiło w naszym polskim przypadku.

Na politykę gospodarczą składają się takie elementy, jak: rozważanie i wybór kierunków działania, wybór momentu podjęcia decyzji i rozłożenie w czasie poszczególnych faz zamierzonego działania. Przypominam te trzy elementy, aby wskazać, że polityka gospodarcza jak każda polityka zawiera duży ładunek subiektywizmu. Organa przedstawicielskie naszego społeczeństwa wykazały jednak w 25-leciu dużą dojrzałość w formułowaniu i realizowaniu polityki gospodarczej. Wykazały one bowiem znaczną umiejętność adaptacji polityki gospodarczej do zmieniających się warunków, niezależnie od początkowych deformacji zwłaszcza w stadium programowania. Potwierdza to zapewne również historycy specjalizujący się w najnowszej historii gospodarki Polski, chociaż badania warsztatowe, a tym bardziej publikacje na ten temat są jak na razie więcej niż skromne.

W ciągu 25 lat Polska uczyniła milowy krok na drodze postępu społeczno-gospodarczego. 3,5-krotny wzrost zatrudnienia poza rolnictwem i 12-krotny wzrost poziomu inwestycji w gospodarce narodowej w stosunku do stanu z 1937—1938 r. zapewniły zwiększenie rocznego dochodu narodowego 4,4 raza i produkcji przemysłowej — 13,3 raza (wg danych z 1968 r.). Ten ogromny wzrost ilościowy był nie do pominięcia bez równocześnie przyspieszenia strukturalnych w sferze zatrudnienia, w dziedzinie oświaty i wykształcenia, w sferze produkcji i powiązań z zagranicą. W rezultacie zajmujemy obecnie dość istotną pozycję w gospodarce światowej. Dla przykładu, wśród wszystkich państw świata jesteśmy na 10 miejscu pod względem rozmiarów globalnej produkcji przemysłowej (16 miejsce w 1938 r.) i 17 miejsce pod względem rozmiarów eksportu (26 miejsce w 1938 r.). W ujęciu makrostrukturalnym obecnie niewiele różni nas od krajów wysoko uprzemysłowionych. Po 25 latach dzieli nas natomiast od tych krajów znaczny dystans pod względem wewnętrznej struktury produkcji poszczególnych branż i gałęzi, a więc również poziomu ilościowego najbardziej nowoczesnych rodzajów produkcji oraz poziomu stosowanych rozwiązań organizacyjnych i technicznych. Dzielący nas w tym zakresie dystans od krajów gospodarczo rozwiniętych może być usunięty w skali najbliższych 10—15 lat pod warunkiem konsekwentnego rozwijania nowej strategii gospodarczej.

Podjęcie zadanie uprzemysłowienia Polska nie stanęła przed wyborem: rozwijać swą gospodarkę w oparciu o rynek międzynarodowy czy też w oparciu o czynniki wewnętrzne, bowiem te ostatnie okazały się wodzące, determinujące politykę gospodarczą niemal od zarania powstania Polski Ludowej.

Złożyło się na to przede wszystkim na warunki, do dziś niejednokrotnie aktualnych. I. Przyczyny historyczne. Przed II wojną światową Polska należała do rolniczych krajów Europy. Kraj nasz dysponował jednak na tyle rozwiniętą produkcją przemysłową, że mógł mimo dużych trudności przezwyciężyć skutki wielkiego kryzysu w oparciu o rynek wewnętrzny (z pomocą interwencji państwowej). W rezultacie w 1938 r. Polska osiągnęła nieco wyższy poziom produkcji przemysłowej niż w 1929 r. przy 2,4-krotnie mniejszych obrotach handlu zagranicznego. Oznaczało to, że struktura produkcji przemysłowej była stosunkowo komplementarna do struktury popytu inwestycyjnego. Po 1945 r. wspomniane możliwości rozwoju w oparciu o rynek wewnętrzny zostały wielokrotnie

nie — mimo ogromu zniszczeń wojennych — dzięki nacjonalizacji i nowym stosunkom społecznym oraz na skutek korzystnego przesunięcia granic Polski, gdyż Ziemia Zachodnia i Północna były rejonami o względnie rozbudowanej infrastrukturze i znacznie wyższym nasyceniu majątkiem trwałym niż teren zabrzański.

II. Czynniki systemowe. Uspokojenie podstawowych środków produkcji oraz inne kroki podjęte przez PPR i kierownictwo polityczne kraju pozwoliło stopniowo objąć kontrolą państwową najważniejsze dziedziny, wdrożyć centralne planowanie i sterowanie gospodarką za pomocą systemu nakazowego. Posiadało to szczególne znaczenie dla redystrybucji dochodu narodowego, rozwiązywania szeregu problemów społecznych oraz podporządkowania stosunków gospodarczych z zagranicą potrzebom polityki uprzemysłowienia. Pozwoliło zatem podjąć politykę przyspieszonej industrializacji ujętej w ramy planu 6-letniego, która niezależnie od popoziornych pewnych błędów przyniosła ogromne efekty i stworzyła podwaliny postępu ekonomicznego kraju. Bez wysiłku tamtych lat, wspartego korzyściami płynącymi z sojuszu polsko-radzieckiego, nie usunęlibyśmy źródeł wielu możliwych konfliktów i sprzeczności społecznych, byłibyśmy krajem słabym, zarówno w przyszłości gospodarczej jak i politycznej.

III. Czynniki naturalne. Rozważanie w Polsce po II wojnie światowej (głównie w latach 1954—1958) zasoby węgla, siarki, cynku, gazu ziemnego, miedzi, potasów i innych kraj w rzędzie bardziej zasobnych w wymienione surowce krajów świata. Ponadto Polska należy do czołówek światowej w produkcji szeregu artykułów rolnych, jak mięso (8 miejsce na świecie), mleko (5 miejsce), cztery zboża, ziemniaki. Wyższy niż w wielu krajach stopień samowystarczalności surowcowej i żywnościowej wywarł istotny wpływ na kierunki inwestowania. Spowodowało to zarazem, że Polska posiadała bardziej rozwinięte niższe fazy przetwórstwa w hutnictwie, przemyśle lekkim itd. W związku z tym mamy bardziej rozwinięty niż w innych krajach import surowców pierwotnych, podlegających dalszemu przetwórstwu w kraju. Taki profil rozwoju, bardziej kompleksowy, wymagał w całości mniejszych nakładów dewizowych w imporcie, ale był za to bardziej kapitałochłonny.

IV. Czynniki ludzkie. Wzrost gospodarczy w latach czterdziestych i pięćdziesiątych opierał się na uruchomieniu ogromnych rezerw siły roboczej oddzielonych z okresu przedwojennego. Towarzyszyła temu wielka migracja ludności ze wsi do miasta, aktywizacja zawodowa szeregu grup ludności miejskiej. Wzrost siły w tym inna, przedwojenna skala porównawcza i niższe standardy potrzeb, które zaspokajano w ramach elementarnej produkcji krajowej, minimalnie uzupełnianej przez import. Jednocześnie w tym oddziaływało na świadomości społecznej w kierunku egalitaryzmu.

Oba wspomniane zjawiska powodowały, że oddziaływało na społeczeństwo polskie tzw. efektu demograficznego, czyli standardów konsumpcyjnych krajów wysoko rozwiniętych było stosunkowo ograniczone. Ułatwilo to w efekcie proces akumulacji wewnętrznej i podporządkowanie importu i stosunków gospodarczych z zagranicą po-

trzebom rozwoju przemysłowego kraju.

Obecnie Polska jest krajem ludzi młodych o dostatecznie dużym zasobie kwalifikacji i wiedzy ogólnej. Nowe pokolenia nie dysponują własnym doświadczeniem, porównawczym z okresem przedwojennym. Natomiast są podatne na oddziaływanie zewnętrznych wzorców cywilizacyjnych z krajów o wyższym poziomie rozwoju technicznego i ekonomicznego. W warunkach stosunkowo wysokiego poziomu potencjału gospodarczego, jaki posiada dziś Polska i przy zachowaniu podstawowych zasad egalitaryzmu społecznego, wspomniane zjawisko umiejętnie wykorzystane przez politykę gospodarczą może spełnić ważną rolę stymulującą wzrost gospodarczy.

V. Rolnictwo. Było ono jedną z najczulszych dziedzin naszej polityki gospodarczej, ale warunkowało także wiele ogólnych rozwiązań w sferze jej polityki. Reforma rolna zlikwidowała obszarowość i głód ziemi wśród biedoty wiejskiej. Państwo umorzyło przedwojenne zadłużenie wsi. Radykalnie ograniczono wiejski element kapitalistyczny. Równocześnie z tym, niemal w całym okresie 25-lecia nie zmieniono „statusu” drobnotowarowej gospodarki chłopskiej, aby wykorzystać specyficzne cechy tej gospodarki dla rozszerzonej reprodukcji w rolnictwie. Jednocześnie skutecznie rozwijano system oddziaływania państwa na gospodarkę chłopską. Zapewniło to wzrost produkcji rolnej, a jednocześnie pozwoliło przez blisko 20 lat na niełączenie szerzej rolnictwa do ogólnego procesu modernizacji technicznej gospodarki. W ten sposób zyskano większą swobodę w koncentracji środków inwestycyjnych na innych działach gospodarki, a zwłaszcza w przemyśle. Intensyfikację drobnotowarową gospodarkę chłopską (również poprzez import zboża) zarazem osłabiano naciskami większych sił rolniczych na rynek pracy w mieście, który w innej sytuacji byłby niepomiernie większy.

VI. Rynek wewnętrzny. Kilkakrotnie większy jest rynek wewnętrzny w Polsce niż np. w CSRS, NRD czy na Węgrzech i to z uwagi na liczbę ludności, terytorium kraju jak i ogólnie niższe nasycenie gospodarki majątkiem trwałym. Wszystko to wymagało zapotrzebowania w pierwszym rzędzie na podstawowe rodzaje dóbr inwestycyjnych i decydowało o stosunkowo wysokiej skali produkcji, czyniąc ją społecznie opłacalną. Niemala skala rynku wewnętrznego powodowała, że zarówno w przeszłości jak i na przyszłość wyższy musi być stopień kompleksowości rozwoju gospodarczego Polski niż np. w innych krajach RWPG. Patrząc jednak w przeszłość możemy stwierdzić, że przede wszystkim opierając się o rynek wewnętrzny, wywarła się Polska z oddzielnego sprzedawcy wojny miejsca w międzynarodowym podziale pracy. W naszych warunkach był to atrybut industrializacji i warunek uzyskania szybkiej dynamiki wzrostu gospodarczego.

VII. Czynniki polityczne (międzynarodowe). Zapoczątkowana przez państwa imperialistyczne polityka zimnej wojny w 1947 r. a kontynuowana do połowy lat 50-tych zmusiła Polskę do reorientacji stosunków gospodarczych z zagranicą. Zacieśniliśmy stosunki polityczne i gospodarcze z krajami socjalistycznymi. W ten sposób uchroniliśmy nasz młody system społeczny i gospodarkę od załamania, co właśnie miało na celu zastosowana przez Zachód, również wobec Polski, polityka embarga i dyskryminacji. Działalo to jednakże ograniczając — nie z naszej winy — na rozwój międzynarodowego podziału pracy w relacji Wschód — Zachód. Embargo zachodnie zmusiło do wzajemnego skoordynowania poczynań gospodarczych przez kraje socjalistyczne, głównie z ZSRR i w konsekwencji pobudziło inwestycje i produkcję krajową. Wsparcie wzajemnych stosunków gospodarczych przesłankami politycznymi, zasadami internacjonalizmu proletariackiego, w następstwie pozwoliło Polsce:

— rozszerzyć strukturę rzeczową akumulacji wewnętrznej poprzez import niezbędnych maszyn i urządzeń z rynku socjalistycznego, — przebudować stopniowo strukturę swego eksportu stosownie do postępów w procesie uprzemysłowienia, — zapewnić pokrycie w 2/3 zapotrzebowania na surowce z importu dostawami z rynku socjalistycznego a przede wszystkim z ZSRR, zaś w surowcach podstawowych nawet w 90—100 proc.

Ogromne zapotrzebowanie na wiele towarów występujących na rynku krajów RWPG pobudzało w Polsce produkcję krajową, a w rezultacie korzystnie oddziaływało na rozwój wzajemnej wymiany i powiązań specjalizacyjnych.

Rozwój produkcji na rynek wewnętrzny zwłaszcza w drugiej połowie 25-lecia dokonywał się w Polsce równolegle z międzynarodowym podziałem pracy. W całości był realizowany tzw. zrównoważony model wzrostu inwestycji i produkcji, wzrostu stosunkowo równomiernego w całym wachlarzu przemysłów i innych działów gospodarki, co zapewniło, że wzrost ten cechowała dość wyrównana, a jednocześnie wysoka dynamika.

Analizując politykę gospodarczą w 25-leciu można wydzielić z pewnym uproszczeniem pięć dat, kiedy to polityka ta ulegała istotnym przeformułowaniom pod wpływem narastających potrzeb i nowych zjawisk w gospodarce, nie przewidywanych lub nie dających się przewidzieć w wieloletnich planach gospodarczych, są to:

— Lata 1949—1950. Postanowiono wówczas podjąć wielkie dzieło przyspieszonego rozwoju gospodarczego kraju. Radykalnie wzmożono centralizację decyzji gospodarczych, często przekraczając nawet korzystnie rozwiązania organizacyjno-planistyczne wypracowane w okresie planu 3-letniego (np. duża samodzielność Centralnych Zarządów w przemyśle). Wbrew uprzednim zapowiedziom postanowiono rozpocząć kolektywizację rolnictwa. Wykorzystując rezerwy miejsca pracy poza rolnictwem i pragnąc przyspieszyć rozwiązanie wielkiego społecznego problemu pracy dla wszystkich podjęto cząstkowe decyzje, w rezultacie których zatrudnienie w gospodarce narodowej poza rolnictwem tylko w ciągu dwóch lat 1949—1950 zwiększyło się o 1,4 mln osób (wg danych ZUS).

— Lata 1953—1954. Zdecydowano się podjąć radykalne środki dla przyspieszenia ogólnego równowagi gospodarczej powołanej zachwianej w toku forsownej industrializacji. Przeprowadzono regulację plac i cen. Ograniczono dynamikę inwestycji, przesuwając znaczną część środków na rolnictwo i inne gałęzie wytwarzające środki konsumpcyjne.

— Lata 1957—1958. Jest to okres charakteryzujący się z pozoru przeciwnymi tendencjami, ale ogólnie biorąc wszystkie posunięcia z dziedziny polityki gospodarczej podjęte w tym czasie dyskontowały i rozwijały dorobek okresu planu 6-letniego. Dokonał się blisko 30 proc. wzrost prac realnych. Był to bowiem właśnie okres niżu demograficznego i stosunkowo małej podaży nowej siły roboczej. Wydatnie zwiększono nakłady na budownictwo mieszkaniowe. Rozpoczęto szerzej rozwijać produkcję artykułów rynkowych dla ogólnego użytku.

Wyceniono się ostatecznie z polityki przymusowej kolektywizacji, a na to miejsce rozwinięto system oddziaływania ekonomicznego na drobnotowarową gospodarkę chłopską. Skutecznie podjęto wysiłki na rzecz podniesienia efektywności gospodarki PGR. Przystąpiono do szerzego porządkowania systemu planowania i zarządzania gospodarką, znacznie rozszerzając uwarunkowania niższych ogniw gospodarczych, a zwłaszcza przedsiębiorstw.

Począwszy od końca 1958 r. postanowiono wydatnie zwiększyć wysiłki inwestycyjne kraju na rzecz dalszego rozwoju przemysłu, zwłaszcza przemysłu ciężkiego. Rozpoczął się nowy cykl inwestycyjny w

gospodarce. Wysiłek ten wzmożono w 1963 r. przeprowadzając jednocześnie szereg korekt w programie inwestycyjnym. Rosnące szybko zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne z importu oraz surowce dla wybudowanych zakładów, wszystko to spowodowało po raz pierwszy konieczność aktywizacji eksportu i w ogóle wysiłku sprawy handlu zagranicznego na jedno z czołowych miejsc w naszej polityce gospodarczej.

Lata 1965—1968. Okres ten przyniósł szereg istotnych decyzji z zakresu spraw rynkowych i społecznych, mechanizmu funkcjonowania gospodarki oraz z zakresu rolnictwa. Rozwinięto zrównoważoną politykę kształtowania bieżącego i przyszłego popytu ludności. Stosowano, poczynając od 1963 r. okresowe regulacje cen na niektóre towary i usługi, łącznie z czynszem mieszkaniowym. Rozdział nowych mieszkań oparto na zasadach spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Dokonano szerokiej regulacji plac, a przede wszystkim wydatnie podniesiono poziom rent i emerytur. Zrównano uwarunkowania urlopów pracowników fizycznych i umysłowych.

W sferze zarządzania podjęto szereg decyzji porządkujących gospodarkę finansową przedsiębiorstw, proces inwestycyjny, system premiowy, uprawnienia zjednoczeń przemysłowych itd.

Wobec wyczerpywania się poza-inwestycyjnych rezerw wzrostu produkcji rolnej podjęto szereg inwestycji przemysłowych na rzecz rolnictwa; w ogóle zwiększono o połowę nakłady inwestycyjne na rolnictwo. Wydatnie przyspieszono prace prawnych porządkujących gospodarkę ziemniaków a zapewnianych jej właściwe wykozystanie produkcyjne. Intensyfikacja produkcji rolnej w oparciu o metody przemysłowe i rozwój kultury rolnej weszły na trwałe do zespołu środków rozwoju rolnictwa.

Rok 1969. Rok ten przyniósł nowe uzupełnienie zadania w zakresie polityki gospodarczej, którym początek dały uchwały V Zjazdu PZPR i II Plenum KC. Przesłanki nowej strategii rozwojowej dojrzały w latach 60-tych. Równocześnie wystąpiły pewne zjawiska wzmacniające potrzebę podjęcia tej strategii.

Analiza podstawowych wskaźników gospodarczych dla okresu 1958—1968 wykazuje, że rosnącym udziałem akumulacji w dochodzie narodowym towarzyszyła wysoka, ale utrzymująca się raczej na niezmiennym poziomie dynamika wzrostu gospodarczego. Oznaczało to relatywne osłabienie efektywności akumulacji, a zwłaszcza inwestycji, znajdujące zresztą szereg obiektywnych uzasadnień. Wymagało to jednak podjęcia wielu przedsięwzięć na okres do 1975 r., które by przynajmniej zrównoważyły skutki tego zjawiska. Do nich należy np. dalsze porządkowanie procesu inwestycyjnego i skrócenie cyklu inwestycyjnych, pewne przesunięcia w globalnej strukturze inwestycji, szersze zwrócenie uwagi na technologiczną strukturę nakładów na maszyn i urządzenia itp.

Od 10 lat nie przynosiły większych rezultatów podejmowane próby zmniejszenia roli nowego zatrudnienia w przemyśle i produkcji przemysłowej i zwiększenia roli czynników organizacyjno-technicznych w przemyśle i produkcji. W rezultacie, udział tych ostatnich w przyroście produkcji jest u nas 3-krotnie niższy niż w krajach gospodarczo rozwiniętych. Ponadto konkretne dane liczbowe wskazują na malejącą po 1960 r. wydajność nowo zatrudnianych w sferze produkcji materialnej. Zjawiska te znalazły się w jawnej sprzeczności z wydatnym wzrostem poziomu kwalifikacji i doświadczenia zawodowego w społeczeństwie.

Na skutek wspomnianych zjawisk ekstensywnych występuje regulacja się brak siły roboczej w szeregu rejonach i dziedzinach produkcji. W całości bowiem rola czynnika zatrudnienia w rozwoju naszej gospodarki ostatnio relatywnie maleje, jeśli uwzględnić, że po-

ziom przynosiło zatrudnienia poza rolnictwem w latach 1961—1975 jest dość ustabilizowany, podczas gdy potencjał gospodarczy nieustannie wzrasta. Pamiętajmy również, że około 1973 r. kończy się rozpoczęty w 1963 r. wyz demograficzny ludności wstępującej w wiek produkcyjny.

W całym okresie 25-lecia gospodarka nasza pozostawała pod wpływem dysproporcji pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego kraju a niedostatecznym poziomem powiązań gospodarczych z zagranicą. Przez wszystkie lata import nosił charakter „importu niezbędnego”, co utrudniało wiele procesów racjonalizacyjnych. Konieczność modernizacji szeregu dziedzin gospodarki w nadchodzących latach wymaga dużego importu sprzętu inwestycyjnego, szerszego niż dotąd zamykania cykli produkcyjnych drogą importu zaopatrzeniowego. Istnieje ogólna potrzeba zwiększenia oddziaływania handlu zagranicznego na wewnętrzne procesy gospodarcze a jednocześnie sprawnej dostosowywania się do procesów zachodzących na rynkach międzynarodowych. W tych warunkach rozszerzenie zdolności importowej gospodarki a więc opłacalność, dynamiczny eksport stał się czynnikiem decydującym dla efektywnego rozwoju gospodarczego kraju.

Potrzeby dalszego szybkiego rozwoju ilościowego produkcji, potrzeby infrastruktury gospodarczej, duże rezerwy siły roboczej, jakie może wyzwolić racjonalizacja produkcji — wszystko to oznacza, że w rozwoju naszej gospodarki, przynajmniej do połowy lat 70-tych, będą odgrywały istotną rolę czynniki ekstensywne, chociaż ich znaczenie będzie stopniowo malało. Przede wszystkim zaś sposób wkomponowania tych czynników w proces rozwoju gospodarczego kraju musi być inny, niż to miało miejsce do tej pory. Muszą więc one być podporządkowane potrzebom rozwoju intensywnego, że wszystkim wynikającym stąd konsekwencjami w metodach zarządzania gospodarką łącznie z przewidywaniem ułatwień nawiązków działania ogromnej rzeszy pracowników frontu gospodarczego.

W okresie mijającego 25-lecia daje się zaobserwować swego rodzaju 10-letni cykl (lata 1949—1958 oraz 1959—1968) określany po części długością pełnego cyklu inwestycyjnego w gospodarce. W drugiej połowie każdego z tych okresów były zawsze podejmowane ważne przedsięwzięcia o charakterze adaptacyjnym, dyskontujące na różny sposób efekty rozbudowy potencjału gospodarczego kraju.

Fazy rozwoju naszej gospodarki nie polarywały się dotychczas z cezurą czasową planów wieloletnich, ani też z etapowaniem szeregu zadań formułowanych w tych planach. Wskazuje to na potrzebę bardziej ogólnego nakreślenia zadań w planach wieloletnich, a jednocześnie bardziej pogłębionego przewidywania sytuacji, wobec których znajduje się gospodarka, choć w momencie opracowywania planów trudno jest ustalić kompleks przedsięwzięć wymagających szczególnych decyzji planistycznych. Przechodzenie gospodarki na tory intensywnego rozwoju oznacza konieczność centralnego, a jednocześnie elastycznego sterowania procesami gospodarczymi. Do tego potrzebny jest także rozbudowany aparat analityczny, niezmienopolizowany, a więc zapewniający konfrontację alternatywnych ocen odnośnie stanu i rozwoju gospodarki.

25-lecie Polski Ludowej zamyka w sposób bynajmniej nie formalny ważny etap w życiu naszego narodu i państwa. Wielki dorobek społeczno-gospodarczy tego okresu, a zarazem problemy, wobec których stanęliśmy już w najbliższych latach — wszystko to wytycza jakoś celowo nowe zadania naszej polityce gospodarczej.

ARTUR BODNAR

\* Szerzej omówienie tych zagadnień por. A. Bodnar, M. Deniszewska: Wymiana międzynarodowa a rozwój gospodarki Polski. PWE, praca w druku.

## CZYTELNICZY PISZA

# Nowe metody planowania w praktyce

PLANOWANIE jest podstawową funkcją zarządzania, a stały rozwój sił wytwórczych wymaga systematycznego poszukiwania coraz lepszych metod praktyki planistycznej. Nic więc dziwnego, że tak w Związku jak też II Plenum KC PZPR zwróciło tak dużą uwagę na wprowadzenie nowych metod planowania. Warunkiem dalszego coraz szerszego rozwoju sił wytwórczych jest zachowanie zasady centralizmu demokratycznego: najlepiej potrafi określić swoje możliwości bezpośredni wytwórca (ten przy warszacie pracy) najlepiej i najchętniej wykonuje się plany własne, ustalone przez siebie. Rosnący poziom świadomości każdego robotnika każe liczyć się z jego coraz większym wpływem na ustalenie, a przez to i wykonanie zadań. Z tych względów

tak ważne znaczenie mają Uchwały II Plenum.

Jednak niemiernie ważny jest sposób wprowadzenia tych metod do praktyki. A już obecnie można zauważyć, że przy ustalaniu bazy wyjściowej do planowania produkcji, jaką jest plan zdolności produkcyjnych i program ich wzrostu, wystąpiły pewne nieprawidłowości w metodach ich ustalania.

Oto kilka znanych mi przedsięwzięć Bydgoszczy dopiero w ostatnich dniach maja otrzymało od swoich zjednoczeń wskazania do rozpoczęcia prac nad ustaleniem zdolności produkcyjnych w latach 1970 i 1971. Wydziały produkcyjne otrzymały te wskazania w pierwszych dniach czerwca i zostały zobowiązane do zakończenia prac „do 7 czerwca wraz z przedstawieniem wyników tych prac zalogom na zebraniach. Tak krótki termin zmusił kadrę kierowniczą wydziałów produkcyjnych do szybkiego opracowywania planu, lecz niestety nie starczyło czasu na wstępne omówienie tych problemów z załogą w brygadach i na zmianach. Ustalone plany były więc wynikiem pracy kadry kierowniczej. Wydziały bez uwag i wniosków bezpośrednich producentów. Tak więc pośpiech spowodował, iż zasadnicza idea Uchwały II Plenum została w praktyce wypaczona.

Podobnych błędów nie wolno popełnić przy opracowywaniu planu 5-letniego. Poszczególne wydziały organizacji partyjne otrzymały już instrukcje, w których wyraźnie wskazuje się prawidłową drogę postępowania przy opracowywaniu planu. Chodzi tylko o to, aby praktyka była zgodna z ideą uchwały II Plenum KC PZPR.

MIECZYSLAW BIECHOWIAK

## „Wiadomości Statystyczne” Nr 7/69

Ostatni numer „Wiadomości Statystycznych” przynosi szereg interesujących pozycji.

Na wstępie Emil Valkovics w artykule „W sprawie opracowywania piramid ekonomicznych” zwraca uwagę, że kształtowanie się takich wielkości, jak produkcja, spożycie, wydajność pracy, aktywność zawodowa itd. zależy od wieku poszczególnych osób, a w skali większych zbiorowości — od zmian czy różnic w strukturze wieku ludności. Autor proponuje więc zastosowanie w planowaniu gospodarczym i w ocenie efektów ekonomicznych tzw. metody piramid, w której eliminowano by wpływ różnych struktur ludności. Problem ma duże znaczenie w naszej sytuacji z uwagi na występujące silnie niż w innych krajach przesuwanie się przez skalę wielu kolejnych wyzów i niżów demograficznych oraz „szcherb” wy-

wołanych wojną.

Wśród terenowych działaczy gospodarczych, społecznych i politycznych utrwała się pogląd, iż we wszelkiej działalności praktycznej punktem wyjścia są zjawiska i procesy ludnościowe. Wyrazem tego było sympozjum demograficzne w Białymstoku zorganizowane przez WUS i Wojewódzki Oddział BTE.

„Wiadomości Statystyczne” drukują 3 spośród referatów wygłoszonych na tej konferencji.

Dwie kolejne pozycje omawiają wyniki badania techniczno-ekonomicznych współzależności pomiędzy gałęziami gospodarki narodowej:

— Barbara Grzymek i Halina Sobyl — przedstawiają problemy związane z badaniem struktury zapływu produktów i usług materialnych w przemyśle, budownictwie i transporcie;

— Kazimiera Antonik omawia wyniki badania struktury zapasów materiałów w przedsiębiorstwach przemysłowych, budowlanych, transportowych oraz łączności;

Ponadto w tym samym numerze „Wiadomości Statystycznych”

— Ryszard Zagadźniak zajmuje się analizą realizacji reformy szkolnictwa podstawowego w latach 1961—1968 w świetle danych statystycznych;

— Jan Krysiak — na podstawie badania GUS budżetów rodzinnych omawia budżety domowe jednych i dwójek;

— Zbigniew Gontarski przedstawia wyniki konferencji na temat mierników i metod badań regionalnych;

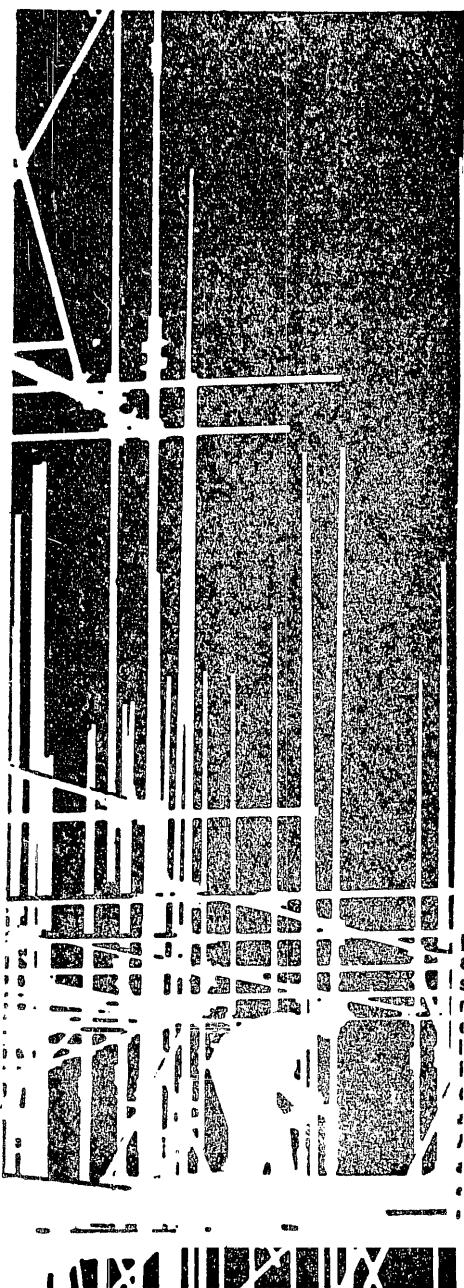
— Jerzy Radecki omawia metodologiczne i organizacyjne problemy przygotowywanego przez GUS badania magazynów;

— Ryszard Struck prezentuje metody obliczania krótkoterminowych prognoz z uwzględnieniem wahań periodycznych.

Ciekawa jest też informacja, w której Józef Zoglicki przypomina emigrację zarobkową z Polski w latach 1918—1939 na podstawie międzywojennej statystyki GUS. W emigracji zarobkowej w latach 1918—1925 największą rolę odgrywało wychodźstwo do Stanów Zjednoczonych, w późniejszym zaś okresie do państw Ameryki Południowej. W emigracji do państw europejskich największy udział miała zawsze Francja. Duże były też migracje między Polską a Niemcami. W artykule omawiane są nie tylko zmiany kierunków i natężenia emigracji ale także rozmieszczenia terytorialne ośrodków kraju, z których mieliśmy największe wychodźstwo. (s)

**ZYCIE**  
GOSPODARSTWA

Nr 29 (931) — 20.VII.1969 r.



DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nawet niektórzy bardzo znaczący nasi ekonomisci z przekąsem wyrażali się o ewentualnym stosowaniu maszyn cyfrowych do planowania w krajach słabo rozwiniętych, zalecając jako główne panaceum metodę bilansu przybliżonego z liczeniem wszystkiego „na piechotę” albo w najlepszym razie na arytymetriach...

Minęło zaledwie parę lat i dziś nikt nie wyobraża sobie nawet, że możliwe byłoby solidne zwiariowanie przewidywanego modelu i jakiegokolwiek bilansu przyszłościowy bez komputera; mamy do czynienia z taką ilością parametrów, tak głęboko sięgamy w szczegóły dnia jutrzejszego, że bez komputera ani rusz.

Z metodologią jednak są kłopoty; nie byliśmy intelektualnie przygotowani na nowe możliwości i potrzeby. Wybuch tematyki „futurologicznej” na łamach prasy niewiele zmienił w sytuacji, zwłaszcza że już sam „Komitet roku 2000” powstał z dwuletnim opóźnieniem. Niżej podpisany uważa się za człowieka, który zebrał jakąś taką wyściółkę wiedzy na temat pytań, co to by było należało zadawać specjalistom poszczególnych dziedzin; podobnych do mnie osób, jest więcej; wszyscy razem nie zastąpimy aparatu kwerend, paneli „burz mózgów” (brainstorming) i formowanych w oparciu o nie programów obliczeniowych. A proszę sobie wyobrazić metodę bilansu przybliżonego w warunkach rewolucji kontenerowej w transporcie morskim — przystosowanie floty do ładunków kontenerowych musi zależeć od prognozy rozwoju portów, do których chodzą nasze statki; ten sam problem, co z wielkością statków; w pewnych rejonach geograficznych kontenery w przeladunkach są melodią dalekiej przyszłości, a jeśli chcemy handlować z tymi rejonami i wozić ich towary, musimy to brać pod uwagę i nie wyprzedzać możliwości kontrahentów, tak samo jak pamiętać, że statki powyżej określonej wielkości nie wejdą do określonych portów. Proszę teraz pomyśleć, że kalkulujemy „po staremu” — wahańcia byłyby rzędu minimum kilku milionów dolarów...

Sensem nowych metodologii będzie, śmiem przypuszczać, wykorzystanie zasad teorii podejmowania decyzji w sferze, która obok problemów finansowych będzie zawierała inne jeszcze kategorie celów, związane z charakterem naszego ustroju i gospodarki.

\*

Kłopoty zaczynają się już od demografii. Na łamach „Polityki” (22.V.1969) doc. dr. Jerzy Z. Holzer specjalista, zaznaczony, światowej klasy, napisał wręcz: — „Rozważanie wszystkich możliwych wariantów

oczekiwanego zmniejszania się (przyszłość — dop. mój S.B.) ludności nie byłoby racjonalne, gdyż liczbą ich jest, praktycznie rzecz biorąc, nieograniczona. Szukanie odpowiedzi na pytanie, jak się będzie kształtował najbardziej prawdopodobny poziom przyrostu naturalnego do końca bieżącego stulecia jest również, naszym zdaniem, bezprzedmiotowe. Opublikowane prognozy do 2000 roku spełniają więc rolę rachunków ostrzegawczych, wskazujących do czego prowadzi malejący trend rodności”.

Panie Docencie, nieśmiało podejruję, że ilość owych „wszystkich możliwych wariantów” jest raczej właśnie teoretycznie nieograniczona, nie zaś praktycznie. Tylko, że nikt przy naszej dezintegracji nauki, przy naszym braku „cross-fertilization”, nie poda Panu, przynajmniej na razie, tych wyznaczników, które pozwoliłyby Panu przekroczyć zaklęty próg statystycznej niemożności. A przecież właśnie polska szkoła, którą Pan reprezentuje, jest szkołą, która chlubi się ambicjami i tradycją wykraczania poza świat liczb „czystych” w świat warunków społecznych...

Wyobraźmy sobie wszelako, że moglibyśmy Panu dostarczyć danych:

— o tym, do jakiego poziomu za-  
możności notujemy spadek rodności i powyżej jakiego poziomu można się spodziewać powrotnego wzrostu, zakładając, że Pan dysponuje danymi o spodziewanym wzroście dochodów w poszczególnych grupach społecznych;

— o tym, jaka jest współzależność między poziomem wykształcenia a dietnością, włącznie z prognozą wzrostu poziomu wykształcenia uwzględniającą rozkład według rozmiarów zamieszkiwanych obszarów;

Ze wejda w grę inne jeszcze czynniki? Ależ naturalnie. Podalibyśmy Panu chętnie, jaki wpływ na decyzję o posiadaniu dziecka przy określonym poziomie za-  
możności ma... wysokość cen samochodów, innymi słowy — jak ceny samochodów oddziałują antynatalistycznie. Podalibyśmy Panu, jaki procent rodziców przy decyzjach na temat potomstwa kieruje się zalecaniami kościoła i — być może — udałoby się sformułować parę wariantów prognozy co do zmian w postawach kleru polskiego wobec problemu rozrodczości.

Co byśmy uzyskali? Obraz demograficzny Polski przedautomatyzacyjnej. Czyli jednocześnie — zapowiedź takiego obrazu na ostatnie 15 lat naszego stulecia.

Skąd wiemy, jak długo potrwa Polska przedautomatyzacyjna? Zgodnie z przypuszczeniem, wyrażonym w trakcie jednej z naszych redakcyjnych dyskusji, nasilenie procesów automatyzacyjnych w gospodarce polskiej nastąpi najprawdopodobniej w momencie, gdy w latach 1980-1985 dojdzie do „skokowego” spadku liczby nowych kandydatów do pracy. W latach 1970-75 wypadnie nam zatrudnić 2 miliony nowych pracowników; w okresie 1975-1980 mniej, bo 1,3 miliona; w następnej pięcioletce zaledwie 400 tysięcy! „Przypadkowo” zbiega się

to idealnie z moją „prywatną” prognozą na temat rozwoju naszego przemysłu elektronicznego i „gotowości” mechanizacji i automatyzacji reszty przemysłu.

Doc. Holzer w swoim szkicu poświęcił sporo miejsca problemowi polityki pronatalistycznej, której podjęcie będzie niezbędne już w niezbyt odległej przyszłości. Ale gdyby Pan Panie Docencie dysponował danymi, o których wspominaliśmy tutaj i jeszcze innymi danymi od socjologów, mógłby Pan moment krytyczny określić z dużą dokładnością; mógłby Pan jako demograf wystąpić przeciw czynnikom działającym antynatalistycznie. Nie ograniczyłby się Pan do stwierdzenia, że „coraz częściej pojawia się model rodziny z trojgiem dzieci jako model najbardziej korzystny”, ponieważ wiedziałby Pan, kiedy będziemy w posiadaniu rezerwy odpowiednio wysokich na to, by móc skutecznie dopinguć rozrodczość przy pomocy środków materialnych. Cóż pomoże bicia na alarm, kiedy najzwyczajniej w świecie nie będzie pieniędzy na ten „model trójdziecinny”? Przed latami osiemdziesiątymi nie zanoś się na rozrost funduszu „swobodnego manewru” do takiej wielkości, która by pozwalała na zasadnicze zmiany w interesującej nas dziedzinie.

Perspektywy? Sądę, że tempo wzrostu naszego dochodu narodowego dosyć długo jeszcze utrzyma się na wysokim poziomie 6 proc. rocznie.

Z jedną uwagą: prosta ekstrapolacja nie tu nie da, bo w miarę rozwoju technicznego gospodarki staje się on coraz bardziej kapitałochłonny, tj. dla uzyskania tego samego tempa przyrostu trzeba coraz kosztowniejszych inwestycji; a my już od paru lat weszliśmy w taki właśnie etap rozwoju. Jeśli zakładamy więc — z grubym naturalnie uproszczeniem — 6 proc. przyrostu rocznie do roku 1985 i 5 proc. w ciągu następnych 15 lat, pamiętajmy, że utrzymanie tego tempa nie będzie wcale rzeczą łatwą. Na głowę mieszkańca — przy 38 milionach w roku 1985 — otrzymamy wówczas liczbę około 1600 dolarów, czyli nieco ponad dzisiejszy poziom dolnej granicy grupy krajów wysoko uprzemysłowionych. W roku 2000 — przy założeniu 45-milionowego zaludnienia — mielibyśmy dochód, wykazywany obecnie przez kraj taki jak Szwecja. A przecież i ona nie będzie stała w miejscu. Przeskoczyliśmy około 100 lat, jesteśmy w tyle za czołówką o 30. Należałoby zatem w ciągu 30 lat przeskoczyć przynajmniej 50... Piszę „należałoby”, bowiem wynik uprzedniego ra-

lub słabsze odruchy niezadowolenia, jakby nie było żadnej różnicy między przeciętnym obywatelem a uczonym, którego wiedza i pozycja społeczna do czegoś przede wszystkim zobowiązuje. Co mówić o memorialach, kiedy proste obywatelskie wystąpienie na łamach prasy uważa się w tym gronie za faux pas... Przy takim zamknięciu naszej nauki w przysłowiowych wieżach z kości słoniowej nie dziw, że również obecnych zmian w polityce gospodarczej nie zawdzięczamy polskiej nauce; przeciwnie, inicjatywa wyszła od ludzi zawodowo zajmujących się polityką, świat seniorów nauki dalej pozostaje na marginesie przemian. Rozumiem, że „Komitet roku 2000” nie będzie kolejną oazą pustostawia.

\*

Zwróćmy tu jednak uwagę, że problem wyboru dotyczy nie tylko wyboru między technologiami, a więc kierunkami badań naukowych, ale także między technologiami. Dotyczy także różnorodnych wyborów w polityce społecznej.

Temat pierwszy to struktura zatrudnienia. W nim — dwa dylematy. Usługi, to raz. Wiesz — to dwa. W trakcie jednej z dyskusji redakcyjnych jeden z wysoko posta-

czący na efekty produkcyjne; tego nawet udowodnić nie trzeba. Zresztą nie produkujemy dla samej produkcji; celem jej jest spożycie, spożycie ją wieńczy; spożycie z kolei określa społeczne wyobrażenia o produkcji. Żeby jej obraz w odczuciu społecznym kształtował się należycie, trzeba dbałość o finalną czynność wcześniej, na grubo przed etapem usług. Ale same produkty nie zależą od usług; trzeba będzie wykorzystać wszelkie przyczyny marnotrawstwa czasu ludzkiego, zorganizować możliwości odpoczynku, rozrywek i kształcenia się. To, wbrew pozorom, nie wymaga ogromnych nakładów. Wymaga uwagi i odpowiedzialności polityki.

Prognozy przyszłościowe w tej mierze są o tyle trudne, że zależą od decyzji, które przyjdzie podjąć; czasem takich decyzji wydaje się najbliższe dziesięciolecie. Jeśli do nich dojdzie, samopoczucie społeczne przeciętnego Polaka może doznać w tym okresie radykalnej przemiany, odkryje on, co naprawdę wraz ze swymi rodakami zrobił, ile osiągnął. Co naturalnie kwestii prognozy nie zależa; trzeba nam całej serii wielowariantowych prognoz szczegółowych — na temat perspektyw oświaty i środków kształcenia, na temat masowych środków przekazu, „przemysłu rozryw-

# Rok 2000 czyli

Skąd to wiadomo? W najbliższych 10 latach trzeba stworzyć określoną ilość stanowisk pracy, wyrównać nie tylko rosnący deficyt mieszkaniowy, ale zapewnić mieszkańcom ogromne liczby młodocieńców tego okresu. Dodajmy, że wielkość naszych nowych mieszkań nawet po ostatnich zmianach metrażowych nadal nie będzie sprzyjać powiększaniu rodziny. Warto by raz wreszcie zbadać, jak nowe mieszkania zmieniają wyobrażenia o standardzie życiowym; nawet ludzie, którzy opuścili kłitki zagęszczone ponad wszelką imaginację, zaczynają w nowym mieszkaniu inaczej planować swój dalszy żywot. Jaka jest korelacja między przemieszczeniem się do nowych bloków a rodnością — nie wiemy.

Tylko od kogo demografowie mają dostać takie informacje? I czy demografowie pytają o nie na tyle głośno, by ich dosłyszano? I czy na przykład zajmują się prognozami eugenicznymi? Radzilibyśmy od nich usłyszeć, ile dziesiątek tysięcy debili mamy spodziewać się w roku 1985, jeśli nie podejmemy rozsądnego programu profilaktyki eugenicznej (jak to jest, panowie prawnicy, czy wolność rodzenia dzieci może naruszać nadrzędny interes bezbronných istot, mających przyjść na świat?).

Summa summarum, niewiele potrafiłoby powiedzieć o przyroście naturalnym w Polsce po roku 1980, choć — zgodzimy się wszyscy — moglibyśmy. Osobiście sądzę, że trend spadkowy przyrostu naturalnego będzie silniejszy, niż to przewidują najbardziej nawet pesymistyczne prognozy; obawiam się, że w roku 1985 nawet 38 milionów nie osiągniemy...

\*

Rozwiódłem się tak szeroko o problemach demografii, ponieważ jej kłopoty uniemożliwiają dokonanie obrachunku w innej bardzo istotnej dla nas kwestii. Chodzi o wskaźnik dochodu narodowego na głowę ludności, wskaźnik, którego dane mogą służyć za perspektywiczne słupy miłowej drogi, jaką mamy do przebycia.

Dotychczasowe jego liczby mogą napawać dumą. Jeśli przed wojną z 96 dolarami na głowę mieszkańca należałoby do najsłabszych społeczeństw świata, daleko w tyle za Hiszpanią, a nawet za Paragwajem, to przy jeszcze niższym punkcie startu w roku 1945, przy niesłychanej kwocie strat wojennych doszliśmy w ciągu 25 lat do pozycji, która mieści się w grupie państw przemysłowych, o przeciętnym dochodzie narodowym na głowę od 600 do 1600 dolarów. Wedle danych ONZ-owskich można szacować nasz dochód netto na sumę w granicach 600-800 dolarów (trudność sprecyzowania dokładniejszej liczby bierze się m. in. stąd, że na Zachodzie wlicza się do dochodu narodowego wszelkie wydatki ponoszone w sferze usług niematerialnych; gdybyśmy przeliczyli wartość naszych usług medycznych według cennika amerykańskiego, moglibyśmy z powodzeniem zaliczyć się do grupy krajów z dochodem 800-1000 dolarów na głowę; podobnie z wieloma innymi świadczeniami niematerialnymi; z tego względu proponuję jako bazę dla dalszych rozważań przyjąć górny pułap 800 dolarów).

Pozostajemy tu w tyle np. za Czechosłowacją i NRD, których dochód narodowy na głowę mieszkańca szacuje się na 800 do 1000 dolarów.

chunku nie może nas zadowalać, chociaż przyjęliśmy zachowanie tempa wzrostu. To zdecydowanie za mało, jak na nasze możliwości i ambicje. Ale statystyki określające nasz poziom wydajności pracy wyjaśniają tajemnicę.

Wydajność naszego przemysłu od-  
staje od wydajności w krajach wysoko rozwiniętych, ot gdzieś w granicach 50 proc., jeszcze bardziej w porównaniu z USA; tu wychodzi na jaw, ile jeszcze możemy zrobić. Niedarmo Servan-Schreiber gwałtownie w związku z różnicą wydajności między przemysłem francuskim i amerykańskim. A weźmy pod uwagę, że zupełnie nowe pole dla postępu stworzy tu automatyzacja! Także i w USA!

Jest jedno wynikające stąd „ale”: nie wszystkie rezerwy u nas kryją się w systemie planowania i zarządzania.

Nie mam zamiaru przeczyć samemu sobie, czyli temu, co pisałem na tychże samych łamach przed rokiem. Zmiany w planowaniu i zarządzaniu naszą gospodarką mogą, po pełnym ich wprowadzeniu w życie przynieść okresowy wielki skok produkcji. Jeśli mnie poczuć rzeczywistość nie myli (a w tej dziedzinie jest to jedyna podstawa prognozy), po kolejnych dyskusjach, krokach do przodu i do tyłu, gdzieś około 1973 roku możemy liczyć na początek pozytywnych skutków reform. Skok w sferze zysków będzie miał nie tylko źródło w pozycji „price-givera”, jaką dysponuje nasz przemysł wobec polskiego rynku; sądzę (choć może jestem przesadnym optymistą), że ten okres zbiegnie się z pierwszym etapem bardziej masowego wprowadzenia i wykorzystywania nowych własnych komputerów do zarządzania naszą gospodarką.

Triumfalny marsz decyzji opty-

wionych gości wysunął zastrzeżenie wobec koncepcji wzrostu zatrudnienia w usługach. Nie zdradzę chyba tajemnic redakcyjnych, jeśli powiem, że właśnie redaktor naczelny naszego pisma był zwolennikiem tezy, że przynajmniej 0,5 miliona spośród 3,3 miliona dopływu nowej siły roboczej na polski rynek pracy należałoby w ciągu najbliższych 10 lat skierować dodatkowo w sferę usług. Co do niego podpisanego, „wychodziło” mu w próbach prognoz przed rokiem, że zmiany w systemie planowania i zarządzania mogą spowodować stopniowe przesunięcie z produkcji do usług od 300 do 500 tysięcy osób.

Spróbujemy tu bronić tego stanowiska.

Otóż nasz gość zapytał, kto będzie „robił akumulację” za te pół miliona zatrudnionych w dziedzinie, która nie powiększa produktu globalnego. Tu jednak odpowiedź nasza powinna rozwiązać obawy — nakłady na zwiększenie wydajności pracy istniejących stanowisk, a więc na zmiany organizacyjne i technologiczne, plus koszty (niewspółmierne male) stworzenia nowego miejsca pracy w usługach, są w sumie mniejsze od kosztów tworzenia nowych miejsc pracy w przemyśle. Być może opłacałoby się nawet w wielu wypadkach wysokość tych kosztów przekroczyć, zważywszy, jaką trudno wyliczalną dziś w złotych korzyść odnieśliśmy unowocześniając technikę produkcji przemysłowej. Mało, zapoczątkowując ten proces na szeroką skalę przed rokiem 1980, wejdziemy w okres „konieczności” automatyzacyjnych z lepszym przygotowaniem i wyższą kulturą pracy...

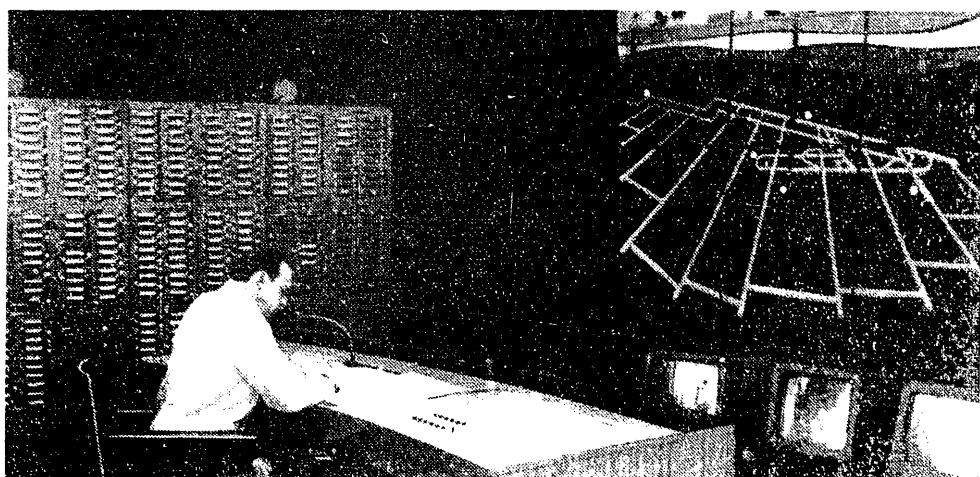
Usługi jednakże to nie tylko problem strategii nakładów czy pro-

kowego”, technologii i organizacji handlu detalicznego itp. Są to wszystkie sprawy dla przyszłej struktury zatrudnienia o podstawowym znaczeniu. Bez nich trudno mówić o rozwoju sfery usług, więc i o owej strukturze.

Co do wsi, problem jest o wiele bardziej kontrowersyjny. Popatrzmy prawdzie w oczy — wydajność gospodarstw indywidualnych jest niska, grubo za niską w stosunku do naszych potrzeb. Jednocześnie najlepszy rolnicy wśród naszych chłopów pracują najwięcej; jedyna naprawdę istniejąca socjologia w Polsce (jedyna świadcząca praktyczne informacje polityce społecznej i gospodarczej) socjologia wsi, wyrażenie tego dowiodła swymi sondażami. Ale bo też ci chłopcy pracują na małych gospodarstwach.

Tam, gdzie zwolna pojawia się nowoczesny przemysł spożywczy, nawet najlepsi rolnicy są bici po kieszeni. Nie tylko dlatego, że wielkie gospodarstwa rolne stać na maszyny, na mechanizację, lepsze i bardziej terminowe zaopatrzenie ze strony indolentnych czasem dostawców. Posłużymy się tu jednym, ale klasycznym przykładem: dowód mleka „chłopskiego” do zlewni zabiera tyle czasu, że mleko „po drodze” traci sporo na wartości, w efekcie, ku irytacji rolników, wyceniane jest niższe niż mleko z „przemysłowej” produkcji, które do przetwórnicy płynie bezpośrednio mlekościami. Zależąc mlekościami do każdego indywidualnego gospodarstwa? Nonsense, to się opłaca tylko przy wielkich, przemysłowo traktowanych oborach...

W dodatku — młodzież ze wsi nadal ucieka. Procent gospodarstw, prowadzonych przez ludzi starych, jest zastraszający. Oni już nawet sił



Można przypuszczać, że w latach 1980-1985 wejdziemy w erę automatyzacji. Jej pierwszą jaskółką na skalę przemysłową jest pracująca już kopalnia „Jan”.

malnych i służących im technik obliczeniowych po terenie naszego przemysłu powinien przynieść skutki ekonomiczne błogosławione, ale nie zlikwiduje on innych naszych słabych punktów — niskiej kultury pracy i opóźnień technologicznych. Jeśli na rzecz podnoszenia kultury pracy możemy działać przy pomocy różnych i to bardzo skutecznych środków, z technologiami sprawą wygląda inaczej. Na nowe technologie trzeba mieć pieniądze, nie mówiąc już o posiadaniu skrytaliowanej polityki w tej mierze.

Tu następna pretensja do seniorów polskiego świata nauki — tylko nieliczni uczeni polscy najstarszego pokolenia poczuwali się do obowiązku walki o nowy sposób widzenia, przegrywając po prostu z braku poparcia. Jest rzeczą paradoksalną, że nigdy nie narodził się w Polsce żaden konstruktywny, spontanicznie opracowany, oparty na rzeczowej dokumentacji memoriał, podpisany przez największe sławy naukowe, który by przedstawiał perspektywę i wymogi sytuacji. Zanotowaliśmy tylko silniejsze

blem, gdzie zatrudnić młodych ludzi. To niesłychanej wagi problem społeczny, rzutujący wprost na społeczne odczucie dokonanego postępu. Jeśli wolno mi się tu raz jeszcze powołać na opinie kolegów w redakcyjnych dyskusjach — nadal u nas pokutuje nawyk rozumowania, które „sprawdzało się” w czasach, gdy wychodziliśmy z epoki głodu: „grunt to produkować”. Tymczasem weszliśmy już w etap zupełnie inny, w którym dziś obserwujemy się wręcz spory dystans między tym, czym jesteśmy lub czym być moglibyśmy, z tym, co odczuwamy... Na co dzień obywateli dręczony jest dziesiątkami drobnych dolegliwości, niewygod, małych co do znaczenia trudności, które jednak kumulują się w psychice ludzkiej, powodując stan społecznej frustracji, paraliżując energię społeczną, budząc poczucie niższości wobec krajów wcale nie bogatszych od nas.

Lekceważenie tego odczucia było by grubym błędem nie tylko politycznym, ale i gospodarczym; zwrótnie wpływa ono w sposób zna-

ficznych nie mają na wydajniejszą pracę!

Czy nie dałoby się zahamować tego odpływu? Czy nie dałoby się przeprowadzić radykalnej przebudowy struktury rolnej w czasie krótszym niż 20 lat (ba, nawet takiej prognozy oficjalnie nie ma)?

Kiedy dzieło przychodzi do miasta młody człowiek ze wsi, znajduje się w położeniu różnym od tego, na jakie trafił jego rówieśnik sprzed lat 20 czy 15-20. Za korzystanie z ew. udogodnień cywilizacyjnych płaci cenę grubo wyższą. Nie ma kwalifikacji zawodowych potrzebnych w przemyśle, bo nie miał gdzie ich nabyć, może więc dostać pracę tylko najgorzej płatną, choć na ogół woli i to, niż orkę na ojcowiznie. Kiedy przemysł dopiero wykrywał z pustki, młody chłop był „jednym z wielu”, uczył się z pozostałymi na równych prawach, dziś — jest „nowym”, obcym, z reguły wchodzi w świat stonków już ustalonych, przystosowanie się, „wkuwanie” się to dziś cały problem. Ba, oświata na wsi reprezentuje przeciętny poziom gor-



czy niż oświata w miastach, w re-  
zultacie młody chłop i tu musi nad-  
rabiać swoje opóźnienia.

Jedną jest tego stanu konsekwen-  
cja dodatkowa: zostają teraz na wsi  
również jednostki najbardziej  
przebiegłe, ludzie najbardziej  
dynamiczni i energiczni, poszukują-  
cy możliwości sprawdzenia się —  
w rolnictwie, w sztuce gospodaro-  
wania. To już nowy rodzaj gospo-  
darza. Nie „chłop” a „rolnik”. Trak-  
tuje on gospodarstwo jako warsztat  
zawodowy, jego pasją fachowca do-  
tyczy nie ziemia, ale uprawy, nie  
bydła, ale hodowli. Ale ten rodzaj  
postaw nie umasowił się jeszcze, nie  
jest żadną przeciwwagą dla — po-  
więdzmy — półtora miliona gospodar-  
stw poniżej 2 ha, prowadzonych  
przez polskich „chłopo-robotników”.  
Proszę pomyśleć — to grubo ponad  
dwa miliony ha uprawiane „jak Bóg  
da”, półtora miliona ludzi wymor-  
dowanych ponad wszelkie wyobra-  
żenie, co można obejrzać na nie-  
dawnym świetnym filmie Grycze-  
łowski, jeśli kto na wsi nie bywa.

Obok tego zjawiska obserwujemy  
i skrajnie odmienne. Chłop — plan-  
tator buraków cukrowych czy ty-  
toniu przestaje dziś być właścicie-  
lem, co nazywaliśmy „chłopem in-  
dywidualnym”; jest właściwie na-  
jemnym pracownikiem przemysłu,  
tyle, że pracuje przy pomocy włas-

o tym przekonać, trzeba pytać, ile  
pracy na tę samą wielkość zarob-  
ków musi wykonać chłop-robotnik  
z Tarnobrzegskiego, a ile pracownik  
warszawskich zakładów przemysto-  
wych, trzeba pytać z jakich rejon-  
ów i z jakich warstw rekrutują się  
dzieci, które nie kończą szkoły pod-  
stawowej, trzeba pytać, ile wypadła  
telewizorów na 1000 mieszkańców  
w poszczególnych dzielnicach miast  
i rejonach kraju.

Dla „warszawskich” dyskusantów  
istotne były różnice między tymi,  
których stać np. na telewizory za  
dwadzieścia parę tysięcy złotych, a  
tymi, którzy ledwo mogą zdobyć się  
na telewizor za 9 tysięcy. Dla nas —  
naprawdę są ważne różnice między  
nimi, razem wziętymi a tymi, któ-  
rzy nie mogą sobie kupić telewizo-  
ra w ogóle, albo też nie mieliby  
nawet kiedy z niego korzystać...

Z punktu widzenia finansów jest  
obejtnie, czy określoną akumulację  
użytkami, produkując z tej samej  
ilości surowca małą ilość drogich  
produktów czy też wielką ilość ta-  
nich. Z punktu widzenia programu  
ustrojowego naszego kraju kwestia  
ta obojętna nie jest. Nasza ekono-  
mika nie pozwala na odejście od za-  
sady „każdemu według jego pracy”,  
ponieważ nie zbudowaliśmy jeszcze  
komunizmu i wszelkie sprzeczne z  
tą zasadą hasła uważać można spo-

które nigdy nie będą u nas specja-  
nie tanie, zwiększenie przepustowo-  
ści naszych miejskich szlaków ko-  
munikacyjnych, wreszcie... poważny  
czynnik w polityce pronatalistycz-  
nej: jeden, a nawet dwa takie sa-  
mochodziki w rodzinie nie będą po-  
ważnym rywalem finansowym mo-  
gącego się urodzić dziecka. Samo-  
chód w cenie od 70 tysięcy w górę  
przy kosztach miesięcznych eksploa-  
tacji powyżej tysiąca złotych jest,  
niestety, bardzo silnym środkiem  
antykoncepcyjnym. Zwłaszcza w  
przypadku młodych małżeństw, któ-  
re wkroczą na rynek zakupów w  
ciągu najbliższych 10 lat.

Co do masowej komunikacji miej-  
skiej. Nie można — dla przykładu  
— doczekać się żadnych poważnych  
kontrargumentów przeciw poszuki-  
waniom w zakresie kolei nadziem-  
nej, która, jak na razie, stanowi je-  
dyne rozwiązanie możliwe do szyb-  
kiego stosowania w skali przemy-  
słowej. Podstawowe argumenty  
przeciw niej to, że na Zachodzie  
kolej nadziemna się „nie przyjęła”.  
Ale tam kosztują grunty, tam już  
rozbudowano inne środki masowego  
przewozu, podczas gdy na naszym  
terenach nie co innego, ale rachunek  
ekonomiczny przemawia zdecydowa-  
nie za koleją nadziemną: szybkość  
budowy trasy, możliwość maksy-  
malnego uprzemysłowienia budowy,

go samochodu dojazdowego dla ry-  
nku wewnętrznego a czymś innym  
technologicznie i reżymu produkcyjnie  
potrzebne dla produkcji np. pełno-  
litrażowego, konkurencyjnego na  
światowych rynkach samochodu.

Dochodzimy tu wszak do bardzo  
istotnego pytania. Jeśli nie u-  
czestniczymy w badaniach kosmicz-  
nych, jeśli nie stajemy do udziału  
w wysiłku budowy samolotów, je-  
śli nie stwarzamy głównego priory-  
tetu przemysłowi zbrojeniowemu,  
to co będzie u nas motorem, na-  
pędzającym postęp techniczny?

Jest to jedno z fundamentalnych  
pytań dla strategii kraju średnio  
rozwinętego średniej wielkości.  
Otóż — niżej podpisanemu wydaje  
się, że istotą rzeczy stanowi nie  
określenie co do treści cel główny,  
jakby to wynikało z rozważań choć-  
by Galbraitha, ale sam fakt okreś-  
lenia celu, ponieważ fakty dowodzą,  
że treść może być określona zupeł-  
nie dowolnie: raz była to produk-  
cja bomby atomowej, to znowu —  
program rakietowy, wreszcie przy-  
datność wojskowa lub podobać ko-  
smos. My zaś możemy cele skon-  
kretyzować na naszą miarę potrzeb  
i możliwości. Z jednym zastrzeże-  
niem: kierowanie i finansowanie  
badań naukowych musi być tej

współpracy badawczej. A więc —  
nie zastrzeganie sobie pola badań,  
jak to się dzieje dotąd, ale formo-  
wanie międzynarodowych agencji,  
instytutów i organizacji badaw-  
czych, powoływanych dla osiągnię-  
cia danego celu technologicznego;  
nie monopol i izolacja, lecz żywe  
kontakty osobiste wewnątrz takiej  
międzynarodowej struktury, spraw-  
ne służby informacyjne w zakre-  
sie tematu „badań, elastyczność i  
prężność wspólnego kierownictwa.”

Czy „Komitet roku 2000” wysu-  
nie, między innymi, i takie postu-  
laty?

Powiedzmy sobie — zdolność  
energicznego funkcjonowania i efek-  
tywność tej nowej naszej instytucji  
będzie znakomitym sprawdzianem,  
na ile świat seniorów nauki pol-  
skiej zdolny jest adaptować się do  
wymogów współczesności. Pozosta-  
je życzyć mu pełnego powodzenia.

\*

W prognozach na temat społecz-  
ne nie mamy również, bo i nikt nie  
ma, poważniejszego dorobku. Już 15  
czy 17 lat wydawało się nam pers-  
pektywą tak odległą, że dającą pra-  
wo do inteligentnych i ciekawych  
wypowiedzi, jednakże zawsze — spe-  
kulacji. Sposób myślenia, jakiego  
wymaga formułowanie programu  
dla komputera, nie miał nawet jak  
się narodzić; od matematyki do  
problemów społecznych nikt, nieste-  
ty, nigdzie nie przechodził, tak więc  
trudno żądać, by model przyszłości  
budowano w „x” wariantach, zależ-  
nych od tego, jak „się zachowa” w  
danym przedziale czasu dana struk-  
tura społeczna pod działaniem okre-  
ślonych czynników. O liczbowym  
wyrażeniu tego procesu już nie mó-  
wie, bo to zgola jeszcze marzenie  
ponad stan humanistyki i chyba  
programistyki także.

W naszych dzisiejszych rozważa-  
niach na temat trudności prognozy  
zwrócić tylko uwagę na trzy, nie-  
mniej najważniejsze, moim prywat-  
nym zdaniem, czynniki.

Jeden to wzrost oświaty i upo-  
wszechnienie wiedzy. Miesiąc temu  
referowałem na tychże łamach pro-  
blemy oświaty podstawowej w na-  
szym kraju, dziś wypada zrobić za-  
strzeżenie: to tylko jeden z wielu  
elementów całego wachlarza tem-  
atów. Jest ich grubo, grubo więcej.  
Najbardziej charakterystyczny dla  
naszych warunków ustrojowych i  
kulturowych „temat” — to możli-  
wość uruchomienia potężnych środ-  
ków w dziedzinie masowego prze-  
kazu informacji dla pobudzenia  
spontanicznego zainteresowania wie-  
dzą i kształceniem się (co nie prze-

kuja te lata. Gdybyśmy dysponowa-  
li komputerem i koniecznymi da-  
nymi, moglibyśmy podać kilka wa-  
riantów tempa automatyzacji w  
Polsce w zależności od poziomu in-  
westycji w różnych dziedzinach i  
od innych decydujących tu wskaź-  
ników; no ale nie możemy. Zado-  
wolmy się stwierdzeniem, że nie  
sposób to szukać analogii z postę-  
pami automatyzacji w kapitalistycz-  
nych krajach wysoko rozwinię-  
tych. Analizie dla obliczeń można  
czerpać stamtąd co do technologi-  
cznych i technicznych możliwości  
automatyzacji różnych gałęzi prze-  
mysłu. W skali ogólnospołecznej  
tamte przykłady są analogią „mar-  
twa”. Tym bardziej wypada w po-  
stępie skoncentrować nasze zainteresowa-  
nia na społecznych aspektach pol-  
ityki automatyzacyjnej w Polsce.  
Wydaje mi się, że daleko trudniej-  
szym problemem będzie ludzie epoki  
automatów, niż same automaty. Bo  
automaty nie mają problemów.

Trzeci czynnik to właśnie „ludzie  
z problemami”: ludzie starzejący  
się.

Do dnia dzisiejszego mówimy tyl-  
ko o nadciągającym wyżu demo-  
graficznym starości, o stopniowym  
„starzeniu się” naszego społeczeń-  
stwa. Ale to dotyczy jedynie sta-  
żenia się demograficznego, które  
samo zresztą rodzi już mnóstwo  
„spraw do załatwienia”, na razie  
nie załatwianych i nie załatwionych.  
A jest jeszcze inna strona tego me-  
dalu. Proces starzenia się „techno-  
logicznego”, jeśli tak to można, za-  
pewne niezbyt szczęśliwie, określić.  
Obejmuje on głównie fachowców,  
ale nie tylko. Kolejne nowe roczni-  
ki będą stopniowo coraz lepiej przy-  
gotowane do różnych nowych prac,  
nowych zadań i stanowisk w na-  
szej zmieniającej się technologicz-  
nie gospodarce. Już dziś trzeba  
wycofywać z wysokich stanowisk  
ludzi dalekich biologicznie od eta-  
pu starości, ludzi w pełni sił ży-  
ciowych. Nie jest to zjawisko, które  
zaniknie, gdy „lepiej wykwalfiko-  
wani” zajmą miejsca gorzej wykwa-  
lifkowanych”. Przeciwnie, to zja-  
wisko występować będzie w coraz  
większym nasileniu, a w latach  
1975—1985 osiągnie, jak sądzę, apo-  
geum. Powstałe pytanie, jak za-  
chować dla społeczeństwa nie tylko  
umiejętności, wiedzę i energię lu-  
dzi „technologicznie starych”, ale  
też ich dobrą wolę, zależną wszak  
od ich samopoczucia?

Co do mnie, widziałbym w pers-  
pektywie lat 10-ciu początek nowej  
tendencji społecznej obejmującej  
nie tylko krąg starszych fachowców,  
lecz wszystkich starszych ludzi po-

# trudności prognozy

nych narzędzi pracy i własnego su-  
rowca. Ale jego zależność od prze-  
mysłu jest czasem całkowita, to już  
zupełnie nowa kategoria społeczna!

Jednego strychulca do wsi przy-  
łożyć zatem nie sposób. Ale nie  
przeszkadza to wnioskowi, że przy-  
dałaby się nam jakaś prognoza,  
określająca kierunek rozwoju wsi  
chłopskiej i środki osiągnięcia po-  
żądanego stanu. W tych środkach  
mieszczą się i te, które mogą od-  
działywać na rzecz częściowego zaham-  
owania odpływu młodych za wsi.  
Korzyść byłaby tu podwójna —  
młodość ze wsi trzeba w mieście  
na nowo kształcić zawodowo, ich e-  
wentualne dotychczasowe przygo-  
towanie rolnicze marnuje się. Co gor-  
sza, zawód rolnika ma dziś w ich  
pojęciu niższą wartość, rolnictwo  
nie stwarza praktycznie żadnych  
szans awansu, uwidocznionego w dy-  
plomie fachowca, pozycji służbowej,  
ważności w systemie produkcji itp.  
Dla wielu nie jest w ogóle „zawo-  
dem” tylko fakt posiadania go-  
spodarstwa.

Oddziaływanie na rzecz formowa-  
nia się wielkich przedsiębiorstw ro-  
lnych wobec antydoświadczeń chłop-  
skich z minionej epoki jest zagad-  
nieniem arcydelikatnym. Można  
przewidywać na okres najbliższego  
10-lecia poważny rozwój państwo-  
wych gospodarstw rolnych, w któ-  
rych praca, jak np. w dzisiejszym  
PGR Moszna, będzie atrakcyjniejsza  
finansowo od orki na ojczystym.  
Można przewidywać gwałtowny roz-  
wój przemysłu rolno-spożywczego,  
którego zakłady przetwórcze loko-  
wane być powinny wyłącznie w re-  
jonach wiejskich. Można przewidy-  
wać taką politykę pomocy inwesty-  
cyjnej dla wsi, że np. przy deficy-  
cie materiałów budowlanych gwa-  
rancję pierwszeństwa będą miały  
inwestycje o zasięgu ponadindy-  
widualnym, a więc np. wspólne dla  
całej wsi obory... Można wreszcie  
przewidywać dla rejonów chłopsko-  
robotniczych, dysponujących gleba-  
mi wysokiej wartości, powstawanie  
rolnych przedsiębiorstw usługowych,  
które będą dzierżawiły grunty od  
właścicieli, nie tylko wypłacając im  
dywidendy, ale pomagając urbaniz-  
ować wieś; tak to może być np.  
w Tarnobrzegiem. Słowem — formy  
oddziaływania są również jednym z  
problemów wyboru i tu będzie oka-  
zała „obciąża kupon” od rozwoju so-  
cjologii wsi... Bo możliwości są gru-  
bo większe od tego, co robimy. Są-  
dząc, że prognoza demograficzna  
przewidująca wzrost ludności miast  
o 6 (i więcej) milionów ludzi przy  
utrzymaniu obecnego poziomu za-  
ludnienia wsi w okresie do 1985 roku,  
da się w praktyce obalić...

\*

Drugi wielki temat przyszłości  
jest także dowodem na poparcie  
tezy, że optymalizacja, zastosowana  
do ekonomicznego makrowymiaru,  
nie może się ograniczyć do celów i  
tylko finansowych. Ten drugi wiel-  
ki temat jest również problemem  
polityki społecznej.

Waham się nieco przed jego sformu-  
łowaniem; poświęcono mu dobrą  
tonę papieru w ciągu ostatniego ro-  
ku, tymczasem niżej podpisany,  
zgodnie chyba zresztą z wyobraże-  
niami swego zespołu redakcyjnego,  
chciałby wyrazić tu coś, co będzie  
brzmiało jak swoiste votum separa-  
tum.

Problem tkwi w wyborze między  
polityką na rzecz wyrównywania  
dysproporcji, a więc polityką egali-  
tarną, i polityką po cichu przynaj-  
mniej wyrażającą zgodę na postęp  
rozwarstwienia. Dyskusja sprowa-  
dziła się do walki przeciw lub za  
nierównością płacowymi, czego  
n.b. można się było spodziewać po  
„warszawskości” uczestników, któ-  
rzy swoje dylematy traktują jako  
dylematy ogólnokrajowe. W rzeczy-  
wistości podstawowe dysproporcje  
dotyczą różnic w możliwościach  
kulturalnych i cywilizacyjnych, do-  
tyczają różnic w szansach startu ży-  
ciowego między — z jednej strony  
— nisko uposażonymi mieszkańcami  
miast oraz mieszkającymi rejonów  
slabo uprzemysłowionych, a — z  
drugiej strony — resztą społeczeń-  
stwa, czyli zarabiającymi w grani-  
cach przeciętnej i więcej. Żeby się

kojnie za nieodpowiedzialną dema-  
gogię. Z tego wynika, że nasza egali-  
tarna polityka musi kierować się w  
stronę produkcji maksymalnie ta-  
nich tych artykułów, które decydują  
o standardzie życiowym i szansach  
życiowego startu.

Jakie czynniki uważać można za  
decydujące o tymże standardzie?  
Zaryzykujemy wyróżnić ich trzy  
(pomijając sferę usług i zaopatrze-  
nia handlu):

- standard mieszkaniowy
- możliwości komunikacyjne, a  
więc dostępność indywidualnych i  
masowych środków komunikacji  
oraz poziomu dróg,
- wreszcie możliwości kontaktu  
ze światem poprzez urządzenia tele-  
komunikacyjne, środki masowego  
przekazu i sprzęt użytku oświatowo-  
kulturalnego.

Wydaje się, że te trzy czynniki  
określają w konsekwencji treść  
przynajmniej paru priorytetów w  
poszukiwaniach technologicznych,  
niezależnie od tego, czy będziemy je  
prowadzić całkowicie samodzielnie  
czy też we współpracy z naszymi  
sąsiadami bądź kontrahentami in-  
nych umów kooperacyjnych.

„Nieprodukcyjność” tych elemen-  
tów programu inwestycyjnego jest  
pozorna już choćby dlatego, że po-  
szukiwania technologiczne muszą  
prowadzić do stopniowego obniż-  
nia poziomu nakładów inwestycyj-  
nych. Ale i powstrzymanie nad-  
miernego przepływu siły roboczej  
między wsią a miastem niesie ze  
sobą rozliczne korzyści właśnie na-  
tury finansowej, zwalnia część fun-  
duszy; wyrównanie standardu —  
daje uchwytne wprawdzie dopiero  
przy dużej skali, ale w każdym ra-  
zie poważne zyski płynące ze wzro-  
stu kultury pracy. Itd. itp.

Daleki jestem od twierdzenia, że  
wystarczą nowe poszukiwania czy  
zakupy w sferze technologii. Kolo-  
salne, tanie zapasy surowcowe dla  
budownictwa czekają tylko na de-  
czyzję o eksploatacji. Marnujemy  
dla przykładu setki ton dziennie po-  
piólów lotnych po węglu brunatnym  
mających wartość spoiva o jakości  
125; to tylko ułamek rejestru su-  
rowców odpadowych nadających się  
do utylizacji. Ogromne rezerwy z  
kolei tkwią w planowaniu i organi-  
zacji budownictwa, jesteśmy tu do-  
piero u progu możliwości; wypad-  
nie także otworzyć szeroką drogę  
dla eksperymentu architektoniczno-  
budowlanego, który wypracować  
może tańsze metody i tańsze tech-  
nologie. Nie wspominam już o ba-  
daniach nad chemią tworzyw  
sztucznych, która tylko czeka pie-  
niędzy na poszukiwania...

W dziedzinie komunikacji — tra-  
ba będzie chyba raz wreszcie  
otwarcie popatrzyć prawdzie w oczy.  
Duży, ciężki, bardzo szybki wielo-  
miejscowy samochód jest dla ma-  
sowego polskiego użytkownika nie-  
ekonomiczny. Zasięg 90 proc. prze-  
jazdów z pewnością nie wykręci  
cała poza 100 kilometrów (piszę  
„z pewnością”, bo... nikt tego u nas  
nie polczył; takie dane podają An-  
glicy mający motoryzację znacznie  
szerszą rozwiniętą). Wniosek? Do-  
kajmy przewrotu w naszych wy-  
obrażeniach (co jest najtrudniejsze);  
przeciętny Polak powinien otrzymać  
masowo produkowany mały samo-  
chódzik, coś w rodzaju autokutera,  
tylko o większej gwarancji bezpie-  
czeństwa, o maksymalnej szybkości  
do 80 km, za to o wysokiej zryw-  
ności, dwa miejsca plus bagażnik  
lub miejsce na dziecko, z lekką  
karoserią (tworzywa sztuczne), bar-  
dzo tani w eksploatacji (do 5 li-  
trów na godzinę), w cenie dostępnej  
dla przeciętnie zarabiających, z per-  
spektywą zastąpienia ok. roku 1980  
lub później analogicznym samocho-  
dem elektrycznym. W praktyce ozna-  
cza to ogromną oszczędność stali (ka-  
roserie!), oszczędność zużycia paliw,

a więc obniżania kosztów, szansa  
budowy w tym samym czasie nie  
jednej traktacji, ale wielu, nawet  
przy założeniu, że kolej nadziemna  
ogranicza się do szlaków prostych,  
bez rozjazdów i pętli. Na dobitkę —  
nie musimy puszcząć tych traktacji  
środkami ulic, ale rejonami roz-  
gęszczonej już zabudowy. Zdekoni-  
spirujmy tu fakt, że warszawskie  
„płytkie” metro, planowane do bu-  
dowy przez 12 lat przy bardzo wy-  
sokich kosztach (każdy metr bieżą-  
cy w praktyce „prototypowy”), mia-  
ła cechować „zbiorczość” (chyba ta-  
kiego terminu można by używać w  
języku polskim) bardzo niska, wręcz  
śmieszna w stosunku do potrzeb  
miasta!

Oczywiście nikt nam tej naszej  
kolei nadziemnej nie podaruje, ani  
gotowej nie da, ale zbywanie tego  
warianu pukaniem się w głowę nie  
zastąpi rzeczowych argumentów.

Ten przykład raz jeszcze doku-  
mentuje, że, że trzeba nie tylko  
poszukiwać, ale i zmiany w sposo-  
bie myślenia; musimy wybierać „a  
optymalizacja pozwoli na wybór za-  
równo ekonomiczny jak spełniający  
założone cele społeczne. Dotyczy to  
w tym samym stopniu naszego sto-  
sunku do masowych środków prze-  
kazu i sprzętu użytku kulturalnego;  
z braku miejsca odłożymy wszakże  
ten temat do innej okazji...

\*

Wybór tematów do koncentracji  
nakładów na poszukiwania techno-  
logiczne i rozwój wyspecjalizowanej  
produkcji jest następnym proble-  
mem prognozy przyszłościowej.  
Wchodzimy tu na grunt delikatny.  
Nie jestem przekonany, że nawet w  
niezobowiązującej publicystyce na-  
leży wychodzić poza sferę ustaleń  
„oczywistych”. W końcu — chodzi  
o określenie dziedziny, mogących  
tworzyć na nasz użytek ów właśnie  
fundusz swobodnego manewru, a  
więc dziedzin o szybkiej i wysokiej  
akumulacji. Wszystko, co nie jest  
oczywiste, powinno być czymś na  
kształt „tajemnicy stanu”, nawet,  
lub też — tym bardziej, jeśli doty-  
czy przewidywań długofalowych.  
Byłoby dobrze, gdybyśmy się do ta-  
kiego traktowania tematu zaczęli  
przyzwyczajać. Nie jesteśmy dziś  
konkurencyjni w dziedzinach, na  
które możemy liczyć, ale naszym  
celem jest m. in. właśnie konkuren-  
cyjność...

Wśród „oczywistych” elementów  
strategii wyboru technologicznego  
znajdują się nasze „predyspozycje”  
surowcowe. Jest rzeczą jasną, że  
one muszą determinować niektóre  
z kierunków. A więc — tańsza eks-  
ploatacja surowców energetycznych,  
jak najtańsza eksploatacja surow-  
ców do przeróbki chemicznej, roz-  
szerzenie palety chemicznych możli-  
wości naszego przemysłu.

Inną „oczywistą” determinantą  
jest gospodarka morską i jej po-  
trzeby choć i ona sama kryje natu-  
ralnie konieczności wyboru między  
jej wariantami.

Są i determinanty negatywne. Nie  
zamierzamy brać udziału w eksploa-  
tacji kosmosu. Nie podejmujemy ry-  
walizacji w dziedzinie produkcji  
super-szybkich powietrznych środ-  
ków transportu.

Nie byłoby również rozsądne  
przystępowanie do wyścigu techno-  
logicznego w dziedzinach, w których  
brakuje nam lat kosztownych i  
żmudnych doświadczeń niemożli-  
wych do „przeskoczenia” nawet w  
okresie lat 15. Czymś innym jest  
bowiem produkcja masowego male-

„odpowiedzialności uczonych”. Nie  
ma mowy o stosowaniu „cross-ferti-  
lization” w świecie, gdzie nie do-  
strzeżesz ani jednego samorotnie  
powstałego zespołu międzyzyscypli-  
narnego, gdzie czasem trudno o in-  
tegrację programu badawczego na-  
wet w ramach jednego zakładu.  
Gdyby rozdzieli się nieformalne gru-  
py zainteresowane realizacją ja-  
kiegoś celu, ich dynamizm zarażał  
by innych. Z kolei — gdyby celem  
i nadzieją życia naukowego w Pol-  
sce był nie tytuł, nie postęp w ście-  
środmowiecznej hierarchii zawodo-  
wej, ale efekt badań, dokonanie ja-  
kiejś zmiany w otaczającej nas rze-  
czystości, byłibyśmy znacznie bli-  
żej jutra niż jesteśmy; dokonywa-  
nie jednak takich „zmian” musi być  
atrakcyjne finansowo, znowu tu wr-  
camy do metod zarządzania.

Wybór celów priorytetowych nie  
oznacza przekreślenia naszego za-  
interesowania innymi kierunkami po-  
szukiwań. Tu ogromną rolę ma do  
odegrania współpraca międzynaro-  
dowa i międzynarodowe fundusze  
dla finansowania badań w okre-  
ślonych dziedzinach, powoływane do  
życia przez kraje socjalistyczne. Dla  
przykładu — nie opłaca się nam sa-  
moizolne kontynuowanie poszuki-  
wań w zakresie elektroniki czy te-  
chniki strumieniowej, nie opłaca się  
nam nawet samodzielny zakup te-  
chologii. Bardziej opłaca się — we-  
dług obecnego rozeznania —  
wspólne ew. zakupy i szeroka ko-  
operacja z innymi krajami obozu  
socjalistycznego, wszelako oparta  
nie na „podziałach” pracy, lecz na

szkadzka, że dla takiego spontanicz-  
nego pędu do wiedzy też konieczna  
jest baza materialna w postaci ta-  
nich urządzeń i sprzętu użytku  
oświatowo-kulturalnego). Doświad-  
czenia wykazują, że te środki są  
współmiernie tańsze od trady-  
cyjnych systemów szkolnych, mogą  
je więc skutecznie uzupełniać i  
wzmocnić.

Drugi czynnik to automatyzacja.  
Jeśli w nadchodzącym 10-leciu re-  
czywiście skierujemy odpowiednią  
część nowo zatrudnianych do usług,  
lata 1980—1985 (ze względu rów-  
nież na cytowaną już sytuację de-  
mograficzną) powinny przynieść  
nam pierwszy etap „lawiny auto-  
matyzacyjnej”. Jeśli spojrzeć na tę  
perspektywę z innego punktu wi-  
zienia, tj. przygotowania naszego  
przemysłu do automatyzacji, rów-  
nież zyskamy potwierdzenie tych  
terminów — w ciągu 10 lat rze-  
czywiście realne jest zarówno od-  
powiednie rozwinięcie produkcji ur-  
ządzeń do elektronicznego przetwa-  
rzania danych, jak i produkcji urzą-  
dzeń hydraulicznych i pneumatycz-  
nych, warunkujących mechanizację  
procesów produkcyjnych. Nie będzie  
od rzeczy zasygnalizować, że „was-  
kim gardłem” mogą okazać się nie  
braki w parku komputerowym czy  
braki kadrowe ale braki w mecha-  
nizacji; z urządzeniami hydraulicz-  
nymi i pneumatycznymi stoimy  
bardzo blisko, mimo wielu znako-  
mitych osiągnięć naszych naukow-  
ców w zakresie mechaniki płynów.  
Nie trzeba wyjaśniać, jaki prze-  
wrot w życiu społecznym zapoczą-

wyżej określonego ilorazu intelligen-  
cji. Otóż nie raptowne przechodze-  
nie na emeryturę, ale stopniowe  
przechodzenie do obowiązków w  
dziedzinie wychowania i kształcenia  
młodego pokolenia, przy jednoczes-  
nym pogłębianiu wiedzy z tego za-  
kresu. Tego typu praca, nie ograni-  
czona godzinami, stwarzająca nie-  
klamane poczucie jej wartości i  
społecznej przydatności, możliwa do  
kontynuowania aż po bardzo późną  
starość biologiczną, prowadziłaby  
jednocześnie do wtórnej adaptacji  
społecznej ludzi starszych; udział w  
wychowywaniu i kształceniu młode-  
go pokolenia wymagałby zaznaja-  
niania się z problemami i kłopotami  
młodości, a więc likwidowałby  
psychiczną obcość ludzi star-  
szych w „społeczństwie młodości”.  
Będzie to kwestia coraz poważniejsza;  
konflikty międzypokoleniowe,  
wprawdzie nie w kategoriach poli-  
tycznych, ale obyczajowych i pra-  
cowniczych, będą się niestety za-  
ostrzać; chyba, że nauczymy się je  
umiejętnie rozładowywać...

Ofiarujemy i ten temat w pre-  
zencje czcigodnej nowo powstałej  
instytucji, której trudnościom za-  
dań poświęciliśmy powyższe przy-  
długie rozważania.

STEFAN BRATKOWSKI

**ZYCIE** 11  
GOSPODARSTWO

Nr 29 (931) — 20.VII.1969 r.



W Warszawie szybka kolej nadziemna stanowi — jak na razie — jedyne ekonomiczne rozwią-  
zanie trudności w komunikacji masowej. Co, nie oznacza, że traktacja nadziemna przebiegać musi  
akurat Marszałkowską. Foto CAF

## Zam. 3062 P-20