

Koncentracja potencjału naukowego

FORSOWANIE specjalistów w tej czy innej dziedzinie wytwarzania uzależnione jest od tego, w jakim stopniu zaplecze naukowo-badawcze przyczyni się do włączania w produkcję długofalowych przedsięwzięć z zakresu postępu technicznego i technologicznego i do wypracowania szeregu projektów, które umożliwią przygotowanie koncepcji strategicznych, a tym samym dostarczą materiału do przemysłowej selektywnej selekcji. Wobec tego zwracamy uwagę na obecne wysiłki podejmowane przez zaplecze naukowo-badawcze w trakcie prac nad wytyczeniem kształtu planu na lata 1971-1975.

To zwiększenie roli nauki w procesie planowania — zwłaszcza w zakresie wyboru selektywnego, a następnie szybkiej i najbardziej efektywnej realizacji zadań na wybranych odcinkach postępu technicznego i technologicznego — oznacza zwiększenie obowiązków. Jednakże na obecnym etapie rozwoju gospodarczego to zwiększenie obowiązków jest równoznaczne z potrzebą skoncentrowania kadr i środków finansowych na wybranych odcinkach prac naukowych i rozwojowych. Nie możemy się już ograniczać do większej mobilizacji zawodowej w ramach istniejącej struktury organizacyjnej i do prostej ekstrapolacji dotychczasowych nakładów.

Z natury rzeczy kraje takie, jak ZSRR i USA mogą sobie pozwolić na rozrzut kadr i środków w miarę całkowitych potrzeb gospodarki. Ale nawet i w tego typu krajach obserwujemy zjawisko daleko posuniętej koncentracji potencjału naukowego na wybranych odcinkach. Czym jednak kraj jest mniejszy, tym relatywny niedostatek ogólnego potencjału intelektualnego i gospodarczego musi być wyrównywany przez koncentrację kadr i nakładów na pewnych zagadnieniach naukowych, a zwłaszcza na takich, które przynoszą efekt w postaci zdyktamentów gospodarki, wzrastają siły jej konkurencyjności na rynkach zagranicznych.

Wybór kierunków koncentracji jest oczywiście uzależniony od wielu spraw. Przede wszystkim decyduje o nim ilość kadry naukowej i możliwości finansowania rozwoju badań, a więc rozstrzygnięcie, które

z dziedzin badań są drogie, a które tanie. To oczywiście powinno w dużej mierze rzutować również na rozwój gospodarki. Równocześnie selektywność w ekonomice wpływa na takie lub inne ukształtowanie się zapotrzebowania na rozwój badań podstawowych, a głównie stosowanych.

Tak też powinny się przedstawiać sprawy i w przypadku Polski. Jednakże równocześnie musimy sobie zadać sprawę z tego, że postęp w wielu dziedzinach — szczególnie w tych, które przypuszczalnie będziemy preferować w latach 1971-1975 i dalszych — uwarunkowany jest daleko posuniętą koncentracją potencjału naukowego. Pewne osiągnięcia naukowe, a w ślad za tym i produkcyjne, są możliwe, jak na to wskazują liczne przykłady na świecie, jedynie przy ogromnym skupieniu kadr i nakładów na pewnych, wybranych odcinkach. Uzyskiwane efekty są m.in. wynikiem po prostu ilościowego zaangażowania potencjału naukowego, rozwojowego i produkcyjnego. Jest to szczególnie widoczne w dziedzinach nowych, gdzie jeszcze nie ma ani tradycji badań naukowych, ani tradycji produkcyjnych. Z natury bowiem rzeczy w takich przypadkach pole badań jest bardzo szerokie.

Zrozumienie tych spraw doprowadziło już do podjęcia pewnych postanowień w tym zakresie. Projekt wytycznych planu rozwoju nauki i techniki w latach 1971-1975 obejmuje około 90 węzłowych problemów do rozwiązania w tym okresie, podczas gdy w bieżącej pięcioletniej było ich przeszło 600. Równocześnie przewiduje się, że w najbliższych pięciu latach będzie stosowana zasada finansowania przedmiotowego, co z natury rzeczy powinno doprowadzić do przesunięcia kadr naukowych i środków na wybrane odcinki.

Są to jednak dopiero pierwsze kroki, które mogą jedynie złożyć w mniejszym lub większym stopniu rozproszenie sił i tematów badań. Zjawisko to dotychczas w naszym kraju przybierało postać dość dużą. Wystarczy tylko pójść, że tak rozwijowe gałęzie, jak przemysł ciężki i maszynowy mają tylko 17 instytutów naukowo-badawczych, które zatrudniają około 10 tys. ludzi lub chemiczny — 12 in-

stytutów i 4,7 tys. zatrudnionych. Jednocześnie można zaobserwować, że koncentracja finansowa i tematyczna jest prawie że prostą funkcją zatrudnienia w poszczególnych jednostkach badawczych.

Dotychczas na drodze polepszenia efektywności prac naukowo-badawczych nie tylko pojawiali się przeszkody organizacyjne lub finansowe (szerzej sprawy te omawiamy w ramach akcji publicystycznej pt. Instytutów czas próby), ale także historycznie ukształtowany dobór kadr do przemysłowego zaplecza naukowo-badawczego. Uzależnione to było przede wszystkim od prymatu produkcji. Wytworzyła się więc taka sytuacja, że najzdolniejsi ludzie kierowali swe kroki po opuszczeniu bram uczelni wprost do przemysłu, gdyż cały system awansów formalnych, finansowych, prestiżowych itp. nastrawiony był na przyciąganie wybitnych jednostek do produkcji.

Efektowności prac badawczych nie sprzyja także system bodźców. Wysokość wynagrodzeń jest bowiem bardziej uzależniona od zajmowanego stanowiska, niż od rzeczywistego wkładu pracy. Stąd też np. dyrektor instytutu, choćby nie mógł się poszczycić żadnym poważnym osiągnięciem naukowym lub wynalazkiem, ma wyższe dochody, niż szeregowy pracownik mu podległy, choćby nawet doszedł do wyników liczących się w skali krajowej, a częstokroć i światowej.

Chcąc więc doprowadzić do koncentracji potencjału naukowego na wybranych odcinkach zgodnie z potrzebami selektywnie rozwijającej się gospodarki, musimy dokonać szeregu posunięć. Głównie chodzi tu o stworzenie odpowiednich warunków dla koncentracji tematycznej, co musi oznaczać przebudowę dotychczasowych powiązań organizacyjnych wychodzących poza poszczególne branże i skracających drogę „od pomysłu do przemysłu”, o doskonalenie systemu finansowego, który by wspierał tę koncentrację merytoryczną, o wprowadzanie zmian w systemie bodźców itd.

Równocześnie jednak powinno się podejmować wiele innych spraw, które wspierałyby nasze działania na tym odcinku. Do nich dla przykładu należy zmiana profilu szkolnictwa wyższego. Program ilościowy i jakościowy kształcenia kadr na wyższych uczelniach, zwłaszcza technicznych, powinien wyprzedzać nasze posunięcia w zakresie rozwoju selektywnego, powinien doprowadzić do przygotowania ludzi, którzy posiadali niezbędną wiedzę właśnie w kierunkach preferowanych w gospodarce.

Świadomość daleko posuniętej koncentracji potencjału naukowego powinna się zrodzić w trakcie prac nad koncepcją rozwoju w przyszłym pięcioletniu. Zdajemy bowiem sobie sprawę z tego, że nie jest to proces, który dokonuje się z dnia na dzień. Równocześnie jednak niewątpliwie jest, że musimy dołożyć maksimum starań, aby na pewnych wybranych odcinkach do tej daleko posuniętej koncentracji potencjału jak najszybciej doprowadzić. Inaczej szanse przyspieszenia wzrostu gospodarczego w drodze specjalizacji i koncentracji produkcji będą o wiele mniejsze.

K.S.

STATYSTYKA NA MIARĘ NASZYCH POTRZEB — str. 1, 6, 7

Szybka i pełna merytoryczna informacja jest jedną z istotnych przesłanek właściwego podejmowania decyzji na każdym szczeblu gospodarowania. Stąd rola i znaczenie Głównego Urzędu Statystycznego, którego dotychczasowym osiągnięciem, bieżącym problemem i kierunkom działań w przyszłości poświęcona była w Redakcji dyskusja.

Irena Dryll — INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY — W POSZUKIWANIU PARTNERÓW — str. 1

Instytut nie nadaje za tymi zagadnieniami techniki, które łączą się z konstrukcjami maszynowymi czy budowlanymi. Z tej racji racja Instytutu nie nadaje za wieloma tematami, które obchodzą przemysł. Dlaczego tak się dzieje, jakie są tego przyczyny?

Tadeusz Komorniczak — WOLNA TRYBUNA — USŁUGI — CZAS PRACY — WZROST GOSPODARSTWA — str. 9

Autor stawia tezę, że nasz dotychczasowy rozwój gospodarczy nie doprowadził jeszcze do stanu, w którym

W NUMERZE:

nałęcz wybitnie przypisać rozwój usług. Takie przypisanie byłoby bowiem konkurencyjne wobec produkcji materialnej i w konsekwencji wpłynęłoby na zwolnienie tempa wzrostu gospodarczego.

S. C. — A JEDNAK USŁUGI — str. 9

JEST TO POLEMKA Z TEZAMI T. KOMORNICZAKA

Miroslaw Dynar — ŚWIAT — EKONOMIA — POLITYKA — POJEDYNEK TRWA — str. 11

Frank francuski od dłuższego już czasu przeżywał poważny kryzys, który prowadził do stałego zmniejszania się francuskiej rezerwy złota i dewiz. W skomplikowanej sytuacji gospodarczej Francji i strukturalnego kryzysu walutowego występującego w świecie kapitalistycznym dewaluacja franka była rozsądnym krokiem rządu francuskiego.

Otwartym zagadnieniem pozostają jednak jej skutki ogólne wewnątrz Francji i reperkusje międzynarodowe.

Cena 2 zł

Rok XXIV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

17 SIERPNIA 1969 r. NR 33 (935)

GOSPODARKA 1971 — 1975

ELEKTROENERGETYKA

CZESŁAW MEJRO

PRZYWYKLIŚMY, chyba słusznie, uważać elektroenergetykę za jedną z najlepiej zorganizowanych i eksploatowanych dziedzin naszego gospodarstwa. Tym większe zaniepokojenie wywołują ukazujące się ostatnio w prasie wzmianki o prawdopodobnych trudnościach, jakie nam mogą przynieść najbliższe lata w zakresie pokrycia zapotrzebowania energii elektrycznej. Na czym te trudności polegają, co jest ich przyczyną i w jaki sposób można by je usunąć?

Na wstępie należy przypomnieć, że planowanie rozwoju układu (systemu) elektroenergetycznego jest wyjątkowo trudne z następujących powodów:

1. Energii elektrycznej nie potrafimy w większych ilościach magazynować, co stwarza konieczność posiadania stałe do dyspozycji źródeł jej wytwarzania (elektrowni i elektrociepłowni) o mocy zdolnej pokryć każdorazowe zapotrzebowanie.

2. Podstawowe inwestycje elektroenergetyczne są kapitałochłonne oraz wymagają stosunkowo długich okresów realizacji (wielkie elektrownie buduje się w ciągu 5-6 lat od chwili podjęcia decyzji budowy).

3. Otrzymanie dokładnych informacji o przyszłym zapotrzebowaniu energii, a zwłaszcza o zmianach w zapotrzebowaniu przemysłu wywołanych wprowadzaniem nowych technologii, jest trudne, a niekiedy wręcz niemożliwe. W tych warunkach korzysta się przy planowaniu przede wszystkim z metod ekstrapolujących przyszłe zapotrzebowanie z zaobserwowanych w ubiegłych latach trendów, co jednak nie zawsze daje wystarczająco dokładne wyniki.

4. Nie można planować rozwoju elektryfikacji kraju w oderwaniu od rozwoju ciepłownictwa i gazyfikacji, gdyż w wielu przypadkach (zwłaszcza w procesach cieplnych) istnieje możliwość substytucji nośników energii takich jak paliwa stałe i ciekłe, różne rodzaje gazów sztucznych, gaz ziemny, woda gorąca lub para wodna i wreszcie energia elektryczna. Niestety, kompleksowe studia nad użytkowaniem energii są u nas słabo zaawansowane.

5. Podobne kompleksowe studia powinny być prowadzone w zakresie użytkowania zasobów paliw;

muszą one m. in. dać jednoznaczna odpowiedź, jakie paliwa, kiedy i w jakich ilościach mają być spalane w elektrowniach i elektrociepłowniach.

Na całym świecie dąży się do centralizacji wytwarzania energii elektrycznej w wielkich elektrowniach, co daje oszczędności zarówno w zakresie inwestycji jak i zużywanego w elektrowniach paliwa (podwyższenie ich sprawności).

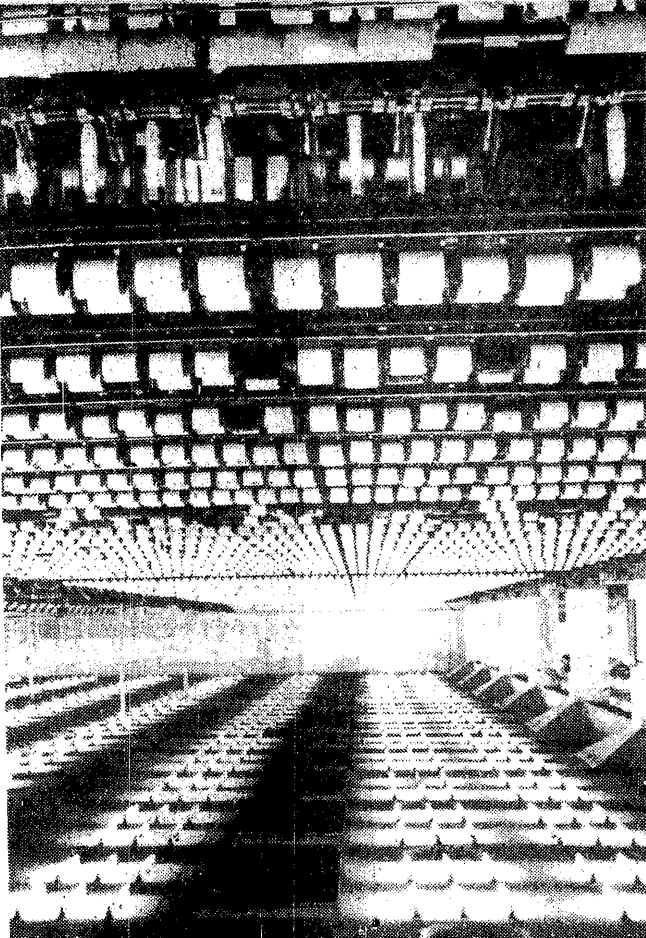
WZROST POZIOMY ELEKTRYFIKACJI

W roku 1938 mieliśmy w przedwojennych granicach Polski 3198 elektrowni o łącznej mocy 1692 MW. Obecnie mamy elektrowni zaledwie 383, lecz moc ich w roku 1968 osiągnęła 11 591 MW, przy czym zaledwie w 15 elektrowniach znajduje się 70 proc. tej mocy. Wszystkie większe elektrownie są połączone siecią wysokiego napięcia, umożliwiająca prowadzenie planowej eksploatacji, włączanie najbardziej ekonomicznych kotłowni i maszyn, pomoc „sąsiedzą” w przypadkach awarii itp. Jest rzecz powszechnie znana, że przy tak zorganizowanej współpracy wielkość mocy rezerwowej może być zmniejszona, w stosunku do sumary-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY

W poszukiwaniu partnerów



Chemia szerokim frontem wkroczyła do naszego przemysłu włókienniczego.

IRENA DRYLL

INSTYTUT Włókiennictwa narodził się z bardzo perspektywicznego myślenia. Powstał w Łodzi tuż po wojnie, we wrześniu 1946 roku. Wtedy, kiedy szczerze mówiąc, było dużo więcej ważniejszych spraw, niż zaplecze naukowo-badawcze. Tym bardziej — zaplecze dla włókiennictwa, które czegoś takiego nie posiadało, z rodzimą nauką, nawet przez małe „n”, nie wspólnego nigdy przedtem nie miało, a całą potrzebną wiedzę kupowało zagranicą. Motorem postępu nie było tu „mędrca szkiełko i oko”, ale oko i „wycucie w palcach” majstra. Z braku uczelni krajowej inżynierów ta branża miała mało, po wojnie — jeszcze mniej.

Dużo było jedynie zadań. Światowa nauka w miejscu nie stała. W produkcji nowych rodzajów włókien i technologii zrobiono ogromny skok. Trzeba było zacząć odrabiać dystans. Stąd — już w momencie powstania, IW obarczony został nie tylko misją techniczną, ale misją niemal dziejową: doganiać świat, budować podstawy rodzimej wiedzy włókienniczej i wszechpaci ją „majsterskiemu” przemysłowi.

I już w momencie narodzin, właśnie z uwagi na te specyficzne warunki działania, podlegał na ocenie opinii publicznej. Zważywszy — jest to instytut oparty o przemysł bez jakiegokolwiek tradycji naukowych dociekań, za to przestarzały technicznie i z ogromnymi tradycjami... dopingu społecznego. Każdy z jego wyrobów korzysta, każdy je ocenia i porównuje do tzw. zagranicznych ciuchów. Fakt, że mamy laminaty, a nie mieliśmy, elanę i anilane, której również nie było, że czeka nas era torleu, elastonu, spandeksu i włókna — poprawia wprawdzie samopoczucie klienta, ale równocześnie wymaga jego niecierpliwości. I dlatego zapewne mechanizm pracy IW podglądają profani, czyli niefachowcy z taką ciekawością i

oceniają go z taką pasją. Cóż, skoro się jest jednostką wiodącą w zapleczu naukowo-technicznym przemysłu włókienniczego, trzeba się z tym faktem po prostu pogodzić. A mechanizm — doskonały.

Część jego ogniw, co dla nikogo wątpliwej z dyrektorem natelnym, dr inż. T. Jedryką, dyr. St. Gielzakiem i dyr. H. Jędraszczykiem nie jest tajemnicą, usprawnień niewątpliwie wymaga. Spójrzmy na problem z punktu widzenia naczelnego — jak się wydaje — dla tej placówki, kryterium działania: tempa i zakresu „włączania” nowej techniki do przemysłu włókienniczego. Droga od „pomysłu do przemysłu” jest bowiem idealnym sprawdzeniem...

JAK TO WSZYSTKO IDZIE

...a ilustracją — kolejne „milowe kroki” naprzód, czynione przez przemysł włókienniczy dzięki i wespół z Instytutem. Zacząć wypada od najbardziej malowniczego, efektownego i potencjalnie efektywnego przykładu: włókna. Włókna są rewelacją techniczną, sukcesem techników, ale nie organizatorów techniki. Włókna — wyroby nietkane, mają bardzo szerokie zastosowanie. W zależności od typu — klejone, przesywane, termoplastyczne itp., mogą być przeznaczone na wyroby odzieżowe, na różnego rodzaju dodatki krawieckie, materiały ocieplające — watolina, filce, surowiec do produkcji kolder, odzież sportowej, materiały do izolacji akustycznej, bardzo poszukiwane np. przez przemysł okrętowy, maszynowy i in. W użyciu są lepsze niż tradycyjnie stosowane, w produkcji dużo tańsze.

Prace badawcze nad włóknami rozpoczęto w IW w 1961 r. W 1962 r. powołano nawet dla nich specjalny zakład włókna i filców. W 1969

STATYSTYKA na miarę naszych potrzeb

W redakcji „Życia Gospodarczego” odbyło się spotkanie z kierownictwem Głównego Urzędu Statystycznego na temat aktualnych problemów naszej statystyki. W dyskusji udział wzięli następujący przedstawiciele GUS: doc. dr Wincenty Kawalec — Prezes GUS, dr Stanisław Róg — Wiceprezes GUS, dr Eugenia Krzeczowska — dyrektor Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych, mgr Adam Machnowski — dyrektor Departamentu Koordynacji, dr Leszek Zienkowski — zastępca dyrektora ZBSE, mgr Andrzej Junak — dyrektor Zarządu Wydawnictw, dr Tadeusz Walczak — dyrektor Ośrodka Elektronicznego, mgr Czesław Kozłowski — dyrektor Biura Spisów, mgr inż. Lech Gradowski — wicedyrektor Departamentu Statystyki, Rolnictwa i Leśnictwa, I sekretarz POP PZPR. Z ramienia „Życia Gospodarczego” w spotkaniu uczestniczyli redaktorzy: Władysław Dudziński, Miroslaw Dynar, Wiesław Szyndler-Głowacki, Jan Głowczyk, Anna Kuszo, Mieczysław Mieszczankowski, Marek Misiak, Janusz Wasylkowski i Barbara Wiśniewska.

Na str. 6-7 zamieszczamy relację z rozmowy.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

DALSZY CIĄG NA STR. 6-7

(4)

Nadal ciepło. Temperatura maksymalna wahać się będzie od 22 st. na pld. usch., do 30-32 st. na krańcach zachodnich. Wiatry słabe i umiarkowane z kierunków wschodnich.

TAKICH I podobnych komunikatów słuchaliśmy od ponad 60 dni, od pierwszych dni czerwca. Pogoda sprzyjająca zniwiarom nie jest łaskawa dla rolnictwa jako całości. Okopowe, buraki i ziemniaki nie rosną do brych pól. Drugi pokos siana stół pod znakiem zapytania, pastwiska straszą szarą pustką. Klimatyczne i glebowe warunki kraju, są ogólnie rzecz biorąc, sprzyjające intensywnej produkcji rolnej. Jednak występujące z regularnością posuchy, niwczą w wielkim stopniu trud rolnika i ograniczają efektywność nakładów. O katastrofalnych wręcz, rozmiarach tegorocznej suszy letniej niech świadczy fakt, że w lipcu w Gdańsku i Koszalinie spadło 14 mm deszczu, podczas gdy norma w tym czasie wynosiła tam 70-75 mm. W Gorzowie, gdzie przeciętna opadów w lipcu wynosi 85 mm, spadło zaledwie 1,7 mm. Ogółem w kraju opady letnie osiągnęły zaledwie 31 proc. normy. Tegoroczna posucha ze względu na swoje rozmiary, obejmująca nie tylko poszczególne regiony, ale cały kraj, przypomina lata klęski 1827, 1884 a nawet 1921 rok, gdy przeciętna opadu w lipcu wyniosła 3 mm. Na przestrzeni lat 1961-68 susze wystąpiły aż sześciokrotnie. Jednocześnie, obserwowane od kilku lat poważne obniżenie poziomu wód gruntowych, wskazuje na rażący deficyt wody w kraju, a w powiązaniu z rytmicznymi suszami, staje się ogromnie groźnym zjawiskiem, mogącym spowodować głębokie i dalekosiężne skutki w naszej gospodarce.

Przemawia do nas najwyraźniej i napawa obawą obraz pól z wysychającymi i obumierającymi roślinami, ryczącym z pragnienia bytlem, wreszcie groźba pożarów, mniej natomiast zauważalne, a nie mniej groźne, następstwa suszy uchodzą naszej uwadze. Musimy jednak zdać sobie sprawę, że skuteczność nawożenia mineralnego w takich warunkach spada do 30 i mniej procent, co przy rozmiarach zużycia nawozów mineralnych wyrażających się liczbą blisko 2 mln ton w całym kraju (w roku 67/68 zużyto 1.829 tys. ton) naraża nas na ko-

losalne straty. I to straty dwójakiego rodzaju: zmarnowanie ogromnych ilości nawozów wytworzonych wielkim nakładem sił i środków ogólnospołecznych oraz spadku plonów o co najmniej 1/3. Nie można również pominąć faktu zmniejszonej wartości technologicznej, końcowego wytworu produkcji rolnej. Strata dotyczy nie tylko masy produktu, ale i jego wartości. Oczywiście jest fakt, że zeschnięte w kłosie ziarno nie będzie nie tylko dorodne, ale może mieć również obniżoną siłę kiełkowania i zmniejszoną wartość wykiełkową. To samo dotyczy ziemniaków. Brak wilgoci w okresie zawiązywania stolonów nie tylko zmniejsza plon o połowę, a opady późniejsze wywołują tzw. „wtręt” w roślinach, powodującą ich wartość konsumpcyjną i przekształcającą ich możliwość jako sadzeńiaków. Plony buraków cukrowych w takiej sytuacji, będą bez wątpienia niższe, a nasłonecznienie w tym okresie nie wywiera istotnego wpływu na zawartość cukru w korzeniach. W najkorzystniejszym bodaj położeniu znajdują się rośliny ogrodnicze, zaopatrzonych w wodę jest od dawna technicznie rozwiązane. Ale sady już ucierpiały, owoce są mniejsze niż wymagają normy handlowe, przy czym na jablekach wystąpiła tzw. opalenizna słoneczna przekształcają ich trwałość w przechowywaniu. Susza wpłynęła również hamując na wzrost drzew w młodych sadach i szkółkach drzew owocowych.

„Już dzisiaj z dużą pewnością możemy mówić o zarysowującym się poważnym deficycie pasz objętościowych na nadchodzący okres stajniowy, co przy dynamicznym wzroście hodowli, pociągając za sobą ujemne skutki. Stan ilościowy bydła wzrósł w ostatnim roku o ponad 180 tys. sztuk, w tym krów o ok. 30 proc. W tym samym czasie zanotowano spadek pogłowia trzody chlewnej w porównaniu do 1967 roku o 320 tys. szt. Istnieje obawa, że wobec niższego urodzaju ziemniaków w wyniku suszy, spadek ilości trzody chlewnej będzie nadal następował.

Produkcja i skup mleka, niezmienne na przestrzeni lat, w ciągu roku, po przejściowej depresji w lutym, wykazywały stałą tendencję wzrostu, aż do czerwca — lipca, kiedy to, po osiągnięciu maksymalnych wielkości, następował od sierpnia

stopniowy spadek, aż do listopada, grudnia. Zjawiska te określane przez fachowców jako dwa szczyty mlecznej bory się z nasilenia wykiełczeń w okresie zimowym i wyjściu bydła na świeże łąki pastwisk. Spadek produkcyjności byłby przez słabszy orost runi pastwiskowej w efekcie zmniejszonego nawilżenia gleby. Jest to fakt nie wątpliwie niekorzystny, któremu przeciwdziałano w nikłym stopniu i na niewielką skalę. Jednak rok bieżący wykazuje znaczny spadek produkcji mleka już w drugiej połowie lipca. W niektórych rejonach kraju, szczególnie narażonych na suszę, zahamowanie porostu lub wręcz wy-

runkach, nakładów na nawożenie użytków zielonych. Zgodnie z licznymi krajowymi i zagranicznymi wynikami doświadczeń, na wyprodukowanie 50 kg siana z 1 ha, musimy zużyć minimum: 75 kg azotu, 33 kg fosforu i 90 kg potasu — łącznie 200 kg NPK. Liczne gospodarstwa państwowe zużywają już w tej chwili 300 i więcej kg NPK na 1 ha użytków zielonych zbierając, równocześnie — 90-100 q siana w warunkach normalnego lata. Rok bieżący pomimo utrzymania takiego poziomu nawożenia nie rokuje jednak zbiorów w tej wysokości ze znacznych przyczyn.

Na marginesie warto dodać, że aczkolwiek brak danych krajowych

gnałem alarmowym dla całej gospodarki.

Na melioracje wodne wydatkowaliśmy w roku 1967 — 3.866 mln zł. (w 63 r. — 3.130 mln w 66 — 3.596 mln zł) meliorując 173 tys. ha gruntów ornych i 85,2 tys. ha łąk i pastwisk. (w latach 1965 — 68 meliorowano 667,1 tys. ha gruntów i 283,8 tys. ha użytków zielonych). W tym samym czasie uregulowano 6.300 km rzek i kanałów. (W ciągu 25-lecia zmniejszono 3.700 tys. ha). Wymienione cyfry najwyraźniej świadczą o ogromnej roli jaką przypisuje się uregulowaniu stosunków wodnych, decydujących o efektywności pozostałych czynników intensyfikujących gospodarkę rolną. Potwierdzają to przykłady, powstające w różnych, ogromnych przedsięwzięciach w rodzaju budowy kanału Wierzb-Krzna, regulacji i melioracji w terenie dolnej Odry, rejonu Wizny i wielu innych. Były to inwestycje w rolnictwie priorytetowe, głoszące, a efekty postaci wielokrotnie większych niż w innych dziedzinach, niezaprzeczalne. Jednak w cieniu tych, na wielką skalę przedsięwzięci, kryją się tysiące i dziesiątki drobnych, ograniczonych do kilkunastu, najwyżej kilkudziesięciu hektarów powierzchni obiektów. W skali kraju są one jednak dominujące i od ich jakości i sumiennosci wykonania zależy końcowy wynik całosci zamierzeń. Niestety nie jest tutaj najlepiej. W bardzo licznych przypadkach zabieg melioracyjny pomyślano i wykonano jednostronnie jedynie jako odwodnienie. Nawet w latach względnego wilgotności na takich terenach stwierdzano nadmierne przesuszenie gleby, w wypadku gleb torfowych i podwarcalne niszczenie jej struktury. Metoda odprowadzania nadmiaru wody z gleby bez równoczesnego zapewnienia możliwości gospodarki nią, obejmuje znaczne tereny kraju. Korzyści z odwodnienia podmokłych gruntów w żadnym rozmiarze nie rekompensują w tej sytuacji, braku wody w okresie posuchy. Co może dziwić to tylko fakt, że pomimo przykrych doświadczeń w tym zakresie, w latach ubiegłych, błąd ten z uporem powtarzany jest przez melioratorów przy milczącej zgodzie użytkowników. Należy sądzić, że obie strony są tak zasugerowane tradycyjnym stanem podmokłych gruntów w kraju, że możliwość sytuacji przeciwnie nie często jest brana pod uwagę. Na kilkadziesiąt oglądanych przez autora

obiektów zmeliorowanych rowami otwartymi, zaledwie w kilku stwierdzono istnienie zastawek, nader prostego a tak potrzebnego urządzenia. Właśnie to proste urządzenie przez możliwości spiętrzenia wody oddaje nieocenione usługi rolnikom, pozwalając na racjonalną gospodarkę wodną i tym samym stworzenie korzystniejszych warunków dla wegetacji roślin w okresach posuchy. W wyniku powszechnego stosowania jednostronnych metod odwadniania, tracimy przez nieczynny nieusprawiedliwiony rozrzuć, ponad 60 proc. wilgoci zawartej w glebie, a w przypadkach bardziej zaawansowanych, powodujemy tym sposobem zahamowanie lub wręcz zniszczenie życia biologicznego gleby.

Od niepamiętnych czasów po dzień dzisiejszy znany jest sposób gospodarki wodą przez jej nagazywanie na okresy niekorzystne pod względem jej zasobów. Pomijam w tym wypadku znaczenie i rolę dużych zbiorników retencyjnych. Natomiast pragnę zwrócić uwagę na fakt wykorzystywania dla tych celów naturalnych zbiorników, jezior, stawów, miejsc depresyjnych w stosunku do pozostałych pól, kanałów itp., skąd przy wykorzystaniu, dawniej tylko energii wiatru, a dzisiaj również i silników spalinowych i elektrycznych, zmagazynowaną wodę zwraca się na pola uprawne w okresie pożądanym.

W ten zgola prosty, acz nieco kosztowniejszy i bardziej skomplikowany sposób, jesteśmy w stanie zapewnić optymalne warunki wilgotnościowe w ciągu całego okresu wegetacyjnego. Gdy jednak przeprowadzimy prosty rachunek strat poniesionych przez rolnictwo i uzależnienie jego produkcyjności od kapryśnych aury, a należy przyznać, że okresy suszy występują regularnie co trzy lata, dodatkowe koszty związane z magazynowaniem i technicznym rozwiązaniem obiegu wody, stanowiąc będąc znikomy procent w kosztach ogólnospołecznych powstałych w wyniku obniżenia produkcyjności rolnictwa.

Oczywiście nie jest to panaceum we wszystkich warunkach lokalnych, niemniej wydaje się najbardziej praktycznym i racjonalnym rozwiązaniem w istniejącej sytuacji, groźniejszej z roku na rok. W zrzućniowanych metodach prowadzenia ograniczonych melioracji musimy wprowadzić nowe rozwiązania z korzyścią dla gospodarki krajowej.

SUSZA

JERZY KUCHARZ

schnięcie pastwisk uniemożliwiło w ogóle wypasanie bydła. Tam właśnie zaistniała konieczność dokarmiania bydła i to, jak się szacuje nawet w 90 proc. w stosunku do zapotrzebowania normalnie pokrywanego przez pobieranie przez bydło paszy z pastwiska. Według danych IER, przy racjonalnej gospodarce pastwiskowej, koszt wyprodukowania 1 l mleka oscyluje między 1,38-1,75 zł, w okresie przebywania krów na pastwisku. W aktualnej sytuacji należy zakładać, że koszt ten ulegnie co najmniej podwojeniu. Niestety w ciągu wielu lat bagatelizowano sprawę budowy poidel na pastwiskach, ograniczając się nieraz do pojęcia bydła w rowach melioracyjnych, beznamiętnie je niszcząc.

Inną formą straty, jest wydatkowanie niewspółmiernie wysokich w stosunku do efektów, w tych wa-

rodniczo wpływu suszy na rozród bydła, to wyniki uzyskane w USA na przestrzeni 18 lat badań, wskazują na ścisłą zależność ociepleń od stopnia opadów. W latach wybitnie suchych, wycielenia wynosiły zaledwie 66 proc. w stosunku do zaciepleń, zaś w latach umiarkowanie wilgotnych procent ten wahał się w granicach 89-92.

Czy istotnie jesteśmy beznamiętni, pozostawiając możliwości zniwelowania, zminimalizowania szkód, w konkretnym przypadku, groźby suszy?

Odpowiedź będzie optymistyczna, a z wielu jej uzasadnień, ograniczy się do jednego — melioracji. Gospodarka wodna to bardzo złożone i szerokie zagadnienie, nabierające szczególnego znaczenia ostatnio, gdy na terenie 90 proc. kraju stwierdza się znaczny spadek wód gruntowych, co jest poważnym sy-

Kwalifikacje w gospodarce społecznej

JAN KLUCZYŃSKI

NA wyższym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej kwalifikacje pracowników stanowią podstawowy czynnik intensywnych metod rozwoju gospodarki. Poprawa jakości pracy umożliwiającą stały wzrost wydajności pracy, lepszą gospodarkę mieniem społecznym, wyższy poziom techniki i organizacji produkcji — co w konsekwencji oznacza lepsze wykorzystanie nie tylko nowych nakładów na inwestycje, ale zasadniczą poprawę w dziedzinie wykorzystania zasobów całego majątku narodowego.

Tak więc poprawa jakości pracy, poprzez wzrost kwalifikacji wyrażany programem wykształcenia ludności pracującej posiadać może daleko szerszy zasięg oddziaływania na rozwój gospodarki jako całości, aniżeli nawet nakłady na nowe inwestycje. Stąd tak istotnym zagadnieniem gospodarczym i społecznym jest sposób wykorzystania kadr wykwalifikowanych w gospodarce i w kulturze narodowej. Ich ogólny potencjał, działalność, gależiowa i regionalna rozmieszczenie jest odbiciem ogólnych procesów zachodzących w dynamice i strukturze produkcji oraz w życiu społeczno-politycznym kraju.

Poziom wykształcenia ludność posiada szczególne znaczenie w warunkach społeczeństwa socjalistycznego, również i dlatego, że w istotny sposób kształtuje świadomość i społeczne zaangażowanie w procesie zarządzania i kierowania gospodarką narodową przez ogół społeczeństwa.

Dlatego też śledząc zmiany w repartycji kadr wykwalifikowanych w poszczególnych dziedzinach, gależiach i regionach gospodarczych pamiętamy o wpływie wykształcenia na wzrost wydajności pracy, na poziom postępu organizacyjnego i technicznego jako też i o znaczeniu kwalifikacji załogi w zarządzaniu przedsiębiorstwem socjalistycznym, w funkcjonowaniu samorządu robotniczego i w kształtowaniu socjalistycznych stosunków społecznych.

Publikacja niniejsza zawiera informacje o stanie kadr z wyższym wykształceniem w gospodarce u-

społecznej wg danych na dzień 31. I. 1968 r. (Jest to już trzeci spis kadrowy GUS, pierwszy bowiem odbył się w 1958 r., a drugi w 1964 r.). Omawiając wyniki badania z 1968 roku, wskazywać będziemy na podstawowe problemy oraz charakterystyczne procesy i zjawiska w grupie kadr zatrudnionych w gospodarce społecznej z wyższym wykształceniem na przestrzeni lat 1958-1964-1968.

GALEŻIOWA I REGIONALNA REPARTYCJA KADR

Ogólny stan zatrudnienia w gospodarce społecznej zwiększył się w latach 1958-1968 o 34,3 proc., podczas gdy zatrudnienie kadr z wyższym wykształceniem wzrosło w latach 1958-1968 o 69 proc., w tym w okresie 1958-1964 o 29,4 proc., a w latach 1964-1968 o 30,6 proc. Udział kadr z wyższym wykształceniem w ogólnym zatrudnieniu wynosił w roku 1958 3,8 proc., wzrastając do 4,3 proc. w 1964 r. i do 4,7 proc. w 1968 r.

Interesujące zjawiska występują w dziedzinie gależiowej repartycji kadr z wyższym wykształceniem na przestrzeni lat 1964-1968 oraz w całym okresie objętym brzmieniem spisami kadrowymi GUS, tj. w latach 1958-1968. I tak np. udział kadr z wyższym wykształceniem w całym przemyśle utrzymuje się proporcjonalnie na niezmiennym poziomie, mimo że tempo wzrostu zatrudnienia tej grupy pracowników — wyższe jest od tempa wzrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w całej gospodarce narodowej. Szczególnie szybko rosł udział kadr z wyższym wykształceniem na przestrzeni lat 1958-1968 w takich przemysłach jak: odzieżowy (419,7 proc.), szklarski i porcelanowo-fajansowy (293,1 proc.), skórzano-obuwniczy (251,5 proc.), gumowy (206,9 proc.), włókienniczy (187,2 proc.), spożywczy (183,1 proc.), hutnictwo metali nieżelaznych (181,6 proc.).

W budownictwie rośnie udział kadr wykwalifikowanych w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego — wzrost o 230,5 proc.

tylko w latach 1964-1968. W tym samym okresie wzrasta też zatrudnienie kadr z wyższym wykształceniem w przedsiębiorstwach geologicznych do 178,4 proc.

Najbardziej widoczny jest wzrost zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w rolnictwie społeczno-ogólnym i wyraża się on przyrostem ponad 10 tys. osób w latach 1964-1968. Zmienia to też udział rolnictwa w ogólnym zatrudnieniu kadr z wyższym wykształceniem, wyrażający się 1,9 proc. w 1964 roku i 4,1 proc. w 1968 r., a doliczając jeszcze zjednoczenia udział ten w 1968 roku kształtuje się nawet na poziomie 4,4 proc. ogólnego zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w całej gospodarce społecznej. Największe tempo wzrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem odnotowujemy w latach 1964-1968 w placówkach lecznictwa zwierząt (241,3 proc.) oraz w państwowych gospodarstwach rolnych (177,9 proc.). Blisko 15-krotny wzrost zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem nastąpił w przedsiębiorstwach obsługi rolnictwa.

Wyraźny wzrost zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem odnotowujemy też w latach 1964-1968 w transporcie i łączności (158 proc.), w tym w transporcie wodnym (154,7 proc.), w transporcie morskim (199,9 proc.). Na przestrzeni lat 1958-1968 najszybciej wzrasta zatrudnienie tej grupy pracowników w żegludzie śródlądowej (386 proc.), w transporcie lotniczym (284 proc.), transporcie kolejowym (200,5 proc.) i w transporcie morskim (195,7 proc.). W latach 1964-1968 wzrasta też zatrudnienie kadr z wyższym wykształceniem w gospodarce komunalnej i mieszkaniowej (229,4 proc.).

Stosunkowo mały jest przyrost zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w obrocie towarowym; w oświacie, nauce i kulturze; w opiece społecznej, ochronie zdrowia i kulturze fizycznej oraz w instytucjach finansowych i ubezpieczeniowych. W tych dziedzinach gospodarki społecznej tempo przyrostu zatrudnienia pracowników z wyższym wykształceniem w la-

tach 1964-1968 oraz w okresie 1958-1968 jest mniejsze aniżeli w całej gospodarce społecznej.

Posiada to niewątpliwie negatywne następstwa w zakresie rozmiarów, a zwłaszcza w jakości świadczonych usług dla społeczeństwa. Placówki szkolnictwa i nauki, przy wzroście ich zadań i roli w rozwoju społecznym i ekonomicznym kraju, wykazują zbyt wolne tempo przyrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem. Przyczyn tego stanu szukać zapewne należy m. in. w poziomie wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w sferze pozamaterialnych usług typu konsumpcyjnego.

W latach 1964-1968 maleje o ponad 3 tys. osób zatrudnienie kadr z wyższym wykształceniem w administracji publicznej i w instytucjach wymiaru sprawiedliwości, co powoduje, że w latach 1958-1964 wzrost zatrudnienia tej kategorii pracowników jest tu najmniejszy w całej gospodarce społecznej i wynosi zaledwie 109,5 proc.

Wyniki spisów kadrowych GUS dla okresów 1958-1964-1968 dostarczają obszernych informacji o stanie kadr z wyższym wykształceniem w gospodarce społecznej. Wydaje się, że posłużyć one już mogą do dokonania oceny zjawisk i prawidłowości występujących na przestrzeni lat 1958-1968 w całej gospodarce społecznej oraz w poszczególnych jej dziedzinach i gależiach i przedsiębiorstwach ewentualnych środków zaradczych, gdyby repartycja kadr wykwalifikowanych wymagała w przyszłości ewentualnych zmian lub korekt.

Wyniki spisów kadrowych GUS dostarczają też wiele interesujących informacji na temat udziału kadr z wyższym wykształceniem zatrudnionych w poszczególnych województwach. W latach 1958-1968 wzrasta liczba pracowników z wyższym wykształceniem we wszystkich województwach. Wzrost ten jest najmniejszy w Warszawie i w pozostałych miastach wydzielonych (poza Wrocławiem), gdzie kadr z wyższym wykształceniem jest proporcjonalnie dużo. Miasta wydzielone zatrudniają jednak łącznie nadal jeszcze ponad 40 proc. ogółu pracowników z wyższym wykształceniem. Zmniejszył się też udział województwa katowickiego w zatrudnieniu tej kategorii pracowników.

Godny odnotowania jest natomiast fakt systematycznego wzrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w takich województwach jak: zielonogórskie, olsztyńskie, koszalińskie, białostockie, opolskie, lubelskie — mających do tychczas najmniejszy udział w zatrudnieniu kadr z wyższym wykształceniem. Mimo tych pozytywnych zapewne zmian, w dalszym ciągu występują daleko idące dysproporcje w nasyceniu poszczególnych województw kadrą z wyższym wykształceniem m. in. w stosunku do ogólnych rozmiarów zatrudnienia.

Niewspółmiernie korzystniejszy jest wskaźnik zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w gospodarce społecznej wszystkich miast wydzielonych i niektórych województw będących silnymi ośrodkami szkolnictwa wyższego oraz poważny niedobór tej kategorii pra-

cowników w takich województwach jak: wrocławskie, poznańskie, łódzkie, zielonogórskie, koszalińskie, opolskie, krakowskie, kieleckie, bydgoskie, olsztyńskie, rzeszowskie, katowickie i białostockie. Zjawiska te powinny określać przyszłe zadania oraz kierunki rozwoju i sieć placówek szkolnictwa wyższego w naszym kraju.

STRUKTURA ZAWODOWA KADR WYKSZTAŁCONYCH

W latach 1958-1964-1968 dokonują się też istotne zmiany w strukturze zawodowej zatrudnionych w gospodarce społecznej kadr z wyższym wykształceniem.

W całym okresie objętym kolejnymi spisami kadrowymi GUS systematycznie wzrasta zatrudnienie w grupie zawodów technicznych, a udział tej grupy zawodów osiągnął już 34 proc. ogółu pracowników z wyższym wykształceniem. Szczególnie duży jest wzrost zatrudnienia w latach 1958-1968 w takich zawodach inżynierskich jak: urządzenia sanitarna (304,8 proc.), geofizyka i geologia (199 proc.), budownictwo wodne i lądowe (180,5 proc.), mechanika (184,2 proc.).

Wzrasta też udział zawodów rolnych w grupie osób z wyższym wykształceniem, a zatrudnienie inżynierów melioracji zwiększyło się w latach 1958-1964 do 328 proc. W tym samym czasie wzrost zatrudnienia w grupie inżynierów ogrodnictwa wyniósł 190,6 proc., inżynierów rolnictwa 188,6 proc., a inżynierów leśnictwa o 110,2 proc.

W grupie specjalności nauk ścisłych szybko rosło, na przestrzeni lat 1958-1968 zatrudnienie fizyków (221,6 proc.), geografów (206,6 proc.), chemików (178,2 proc.) i biologów (174,7 proc.). W tym samym czasie powoli natomiast wzrasta zatrudnienie w grupie zawodów służby zdrowia i w zawodach humanistycznych. W tej ostatniej grupie pewien istotny wzrost nastąpił tylko w odniesieniu do historyków (199,6 proc.) i filologów (186,3 proc.).

W grupie zawodów ekonomicznych i w pozostałych grupach zawodowych osób z wyższym wykształceniem (literaci, dziennikarze, zawody artystyczne, nauczyciele wychowania fizycznego) tempo przyrostu zatrudnienia było wolniejsze, nawet od ogólnego tempa wzrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem w całej gospodarce społecznej.

Tempo wzrostu zatrudnienia kadr z wyższym wykształceniem zwłaszcza w grupie specjalności nauk ścisłych i w grupie zawodów ekonomicznych wydaje się być stosunkowo wolne, wobec zmian zachodzących w poziomie nauki, techniki i organizacji procesów produkcji. Zmiany te warunkują poziom i tempo rozwoju całej gospodarki i kultury narodowej, a tym samym wymagają będą coraz to liczniejszego udziału specjalistów z wyższym wykształceniem. Również realizacja postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej wymaga znacznie liczniejszej kadry specjalistów o wysokim poziomie wykształcenia. Stąd też udział poszczególnych grup zawodów i specjalności w ogólnych rozmiarach zatrudnienia winien być nade wszystko odpowiadający potrzebom gospodarki.

ki i kultury narodowej w zakresie kadr z wyższym wykształceniem.

Wyniki spisów kadrowych GUS wykazują też systematyczny wzrost udziału kobiet zatrudnionych w gospodarce społecznej w grupie pracowników z wyższym wykształceniem. Na przestrzeni lat 1958-1968 wzrasta udział kobiet w grupie pracowników z wyższym wykształceniem z 27,9 proc. w 1958 r. do 32,8 proc. w 1964 r. i do 33,9 proc. w 1968 r.

Proces feminizacji najwyższy jest w grupie zawodów służby zdrowia (54,4 proc.), w naukach ścisłych (52,3 proc.), w zawodach humanistycznych (45,6 proc.), w grupie dziennikarzy i literatów (43,3 proc.) oraz w zawodach artystycznych (42,6 proc.). Najmniej natomiast zatrudnionych jest kobiet w grupie zawodów technicznych (12,4 proc.) i w zawodach rolnych (23,5 proc.). Ale w całym okresie 1958-1968 i w latach 1964-1968 proces feminizacji najszybciej postępuje w grupie zawodów technicznych i zawodów rolnych.

Ważny dla gospodarki narodowej jest problem gospodarki kadrą wykwalifikowaną, a zwłaszcza zgodność zawodu wykonywanego przez pracowników z wyższym wykształceniem z zawodem wyuczonym w toku studiów wyższych. Informacje te wykazują bowiem rozbieżności bądź zgodność występującą między potrzebami gospodarki i kultury narodowej na określonej strukturze zawodowej i specjalizacyjną w grupie kadr z wyższym wykształceniem, a wynikami pracy szkolnictwa wyższego w zakresie kształcenia określonej struktury zawodowej kadr z wyższym wykształceniem. Zważywszy jeszcze, że koszty wykształcenia jednego pracownika — licząc tylko wydatki budżetowe państwa w cenach 1965 r. — kształtują się powyżej 100 tys. złotych, a w wielu grupach zawodów i specjalności znacznie je przewyższają, zagadnienie kształcenia kadr zgodnie z potrzebami gospodarki narodowej posiada istotne znaczenie społeczne i ekonomiczne.

Na przestrzeni lat 1958-1968 nastąpiło wiele korzystnych dla gospodarki i kultury narodowej przemian w grupie pracowników z wyższym wykształceniem zatrudnionych w gospodarce społecznej. Szczególnie korzystne wydają się być zmiany w repartycji dziedzinowej, gależiowej i regionalnej kadr z wyższym wykształceniem. Pozytywnie należałoby ocenić przemiany w strukturze zawodowej i specjalizacyjnej oraz w zakresie wykorzystania wyuczonych kwalifikacji tych kadr.

Ale wyniki badania kadr z wyższym wykształceniem mogą być w szczególności przydatne do dalszych prac w dziedzinie planowania i zatrudnienia kadr wykwalifikowanych oraz w toku ustaleń perspektywicznych zadań szkolnictwa wyższego, mających istotne znaczenie w procesie gospodarczym i społecznych przemian w naszym kraju.

Kosmetyczne problemy

ZBIGNIEW BORATYŃSKI, LUDWIK BRAJTER

INTENSYWNA modernizacja w przemyśle chemii gospodarczej oraz dostosowanie asortymentu produkcji do aktualnych wymagań rynku krajowego i zagranicznego przynosi już efekty. Użytkownicy wyrobów wytwarzanych przez Fabrykę Mydła i Kosmetyków „Lechia” w Poznaniu, warszawską „Urodę”, czy też krakowską „Miraculum”, mogą z powodzeniem dokonać trafnego wyboru poszukiwanych przez siebie środków piorących i kosmetyków. Przykładem osiągnięcia przez wyroby przemysłu chemii gospodarczej wysokich parametrów jakościowych może być proszek do prania „Ixi”, który niewiele ustępuje powszechnie znanemu środkowi piorącemu pod nazwą „Orno”. Powszechność stosowania proszku „Ixi” przez użytkowników krajowych świadczy, że zdał on dobrze swój praktyczny egzamin. Prawdą jest, że pierwsze jego partie nie były najlepsze, ale systematycznie doskonalone metody wytwarzania umożliwiły uzyskanie produktu o wysokiej jakości. Charakterystyczną jest ona także i dla szeregu innych wyrobów, cieszących się uznaniem wśród użytkowników (np. środki do czyszczenia „Javox” i „Skrazat”).

Pomimo niezaprzeczalnych osiągnięć, produkcja środków piorących w Polsce daleka jest jeszcze od średniego poziomu zużycia w porównaniu z krajami Europy zachodniej. Odpowiednie dane dotyczące zużycia środków piorących w krajach zachodnioeuropejskich w przeliczeniu na jednego mieszkańca przedstawia się następująco (zużycie w gramach): Anglia — 12069, Austria — 9683, Belgia i Luksemburg — 13811, Francja — 11769, Holandia — 8663, Portugalia — 8603, Włochy — 9171.

W Polsce zużycie środków piorących przekroczyło poziom 7000 g i jest już prawie dwukrotnie wyższe od średniego zużycia światowego. Poprawy istniejącej sytuacji wypada poszukać w zmianach strukturalnych produkowanych środków piorących, co zresztą zostało już zapoczątkowane w ostat-

nich latach. Na uwagę zasługuje fakt, że do r. 1965 produkcja środków piorących oparta była wyłącznie na bazie importowanych z krajów kapitalistycznych tuzsów technicznych. Uniemożliwiało to szersze rozwinięcie produkcji nowoczesnych środków piorących, opartych na surowcach syntetycznych. Jednocześnie konieczne były znaczne wydatki dewizowe na zakup surowców.

W 1965 r. uruchomiono produkcję szeregu wyrobów opartych na syntetycznych detergentach, których udział w ogólnej masie środków piorących produkowanych w Polsce w 1968 r. osiągnął już 18%. Dokonano więc pierwszego poważnego kroku w dziedzinie modernizacji struktury wytwarzanych w kraju środków piorących. Zachodzące zmiany wywarły także swój wpływ na obroty handlowe z zagranicą. Eksport wyrobów chemii gospodarczej stanowił bardzo znaczący udział w ogólnej wartości eksportu tego przemysłu. Dziś osiągnął już znaczną pozycję; wpływy uzyskane z eksportu w 1968 r. wyniosły ponad 47 mln zł dew.

Idea wdrażania w przemysł chemii gospodarczej nowoczesnych wyrobów trafiła na bardzo podatny grunt, który został przygotowany we wcześniejszym okresie. Od pewnego czasu zarówno w Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej, jak i w podległych zakładach trwała dyskusja nad programem rozwoju, przy czym koncentrowała się ona właśnie wokół problemu rozwoju selektywnego i wyboru takich kierunków produkcji, które w radykalny sposób pozwoliłyby nadrobić dystans dzielący Polskę od krajów w tym zakresie przodujących. I chociaż w Zjednoczeniu istniał w zasadzie opracowany program rozwoju branży, który w dużej mierze odpowiadał wymaganiom, jakie zawarte zostały w postanowieniach II Plenum KC PZPR, to jednak Uchwały tego Plenum stanowiły nowy bodziec do kontynuowania i pogłębiania tej

pracy. Stosunkowo wcześniej opracowano listy wyrobów preferowanych, a także tych wyrobów, których w przyszłości nie należy rozwijać. Wczesnemu opracowaniu takich list sprzyjał fakt, że Zjednoczenie miało prawie gotowy program rozwoju branży, opracowany przede wszystkim w aspekcie wymogów modernizacyjnych i intensywnego rozwoju.

Z związku z tym ciekawy materiał przekazało Zjednoczenie podległym zakładom. Wykonano mianowicie zestawienie produktywności środków trwałych w zakładach chemii gospodarczej, z którego wynika m.in. że średnia wartość produkcji przypadającej na 1 zł wartości środków trwałych w Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej, będzie wzrastała z 2,7 zł w 1966 r. do 3,4 zł w 1970 r. i 3,6 zł w 1975 r. W niektórych zakładach produktywność środków trwałych jest znacznie wyższa od średniej. I tak np. w Fabryce Mydła i Kosmetyków „Lechia” wartość produkcji przypadająca na 1 zł wartości środków trwałych wzrasta z 3,8 zł w 1966 r. do 5,3 zł w 1975 r. Zestawienie to dało najpewniej wiele powodów do zastanowienia się takim zakładom, w których wbrew ogólnym tendencjom następuje spadek produktywności. Należą do nich takie zakłady, jak np. F-ka Mydła „Ewa” czy Wytwórnia Opakowań „Plasti”. Opracowane przez Zjednoczenie materiały będą stanowiły cenny materiał do dyskusji dla aktywów zakładowych.

Rozpoczęła też pracę grupa konsultacyjna, pomagająca zakładom w opracowaniu projektów planów. Mimo że do zakończenia tych prac jest jeszcze dużo czasu, już dzisiaj można mówić o kierunkach rozwojowych i perspektywach przemysłu chemii gospodarczej.

Podstawowym kierunkiem rozwojowym jest taka modernizacja struktury zużycia środków piorących w Polsce, aby była ona zbliżona do struktury, przyjętej za wzorcową, Niemieckiej Republiki Federalnej. Przeciwnie NRF za wzorcową wydaje się o tyle trafne, że

spośród wysokoprzemysłowych krajów europejskich tamtejsze warunki geograficzne są najbardziej zbliżone do warunków polskich, a przemysł NRF jest przemysłem nowoczesnym. Chociaż zakłada się, że poziom zużycia w NRF z 1965 r. zostanie osiągnięty dopiero w 1980 roku, to znacznie wcześniej, przy globalnie niższym zużyciu środków piorących, uzyskamy analogiczną z NRF jego strukturę. W 1970 r. osiągniemy w Polsce zużycie środków piorących wynoszące 7503 grama na 1 mieszkańca, w 1975 r. — 9777 g, a w 1980 — 12106 g. Istotne przy tym jest, że udział detergentów (syntetycznych środków piorących) w ogólnej ilości substancji aktywnych, zawartych w środkach piorących, osiągnie w 1980 r. około 57 proc.

Ma to istotne znaczenie dla obniżenia zużycia tuzsów, przy znacznym wzroście produkcji. Jaki więc będzie asortyment najważniejszych środków piorących użytkowanych przez statystycznego Polaka w przyszłych latach?

Mydła toaletowego będzie on zużywał 917 g w 1980 r. (874 g w 1975 r. i 718 g w 1970 r.), środków do mycia włosów i płynów do kąpieli 486 g w 1980 r. (450 g w 1975 r. i 332 g w 1970 r.). Nastąpi gwałtowny wzrost zużycia różnego rodzaju środków do mycia rąk (z wyjątkiem mydeł) z 30 g w 1970 r. do 141 g w 1975 r. i 266 g w 1980 r. Podobnie znaczny wzrost zużycia wystąpi w grupie proszków do prania na bazie syntetycznej (detergentów) z 1865 g w 1970 r. do 3382 g w 1975 r. i 5316 g w 1980 r. 2,5-krotny wzrost zużycia środków do szorowania i czyszczenia (z 289 g w 1970 r. do 664 g w 1980 r.), świadczy o wprowadzeniu do produkcji i na rynek nowoczesnych produktów tej grupy środków.

Obok wymienionych wyżej środków, których zużycie w latach przyszłych będzie wzrastać, przewiduje się spadek zużycia w takich grupach produktów, jak mydło gospodarcze w kawałkach (z 1047 g w 1970 r. do 478 g w 1980 r.), a przede wszystkim proszków do prania na bazie mydeł (tuzsów naturalnych) z 1675 g w 1970 r. do 718 g w 1980 r.

Nad sposobami realizacji zasadniczych kierunków rozwojowych radzić będą załogi zakładów chemii gospodarczej. Wstępne propozycje, jakie po II Plenum KC PZPR złożone zostały w branży, wskazują na wybór prawidłowych tendencji rozwoju.

I tak np. wyroby kosmetyczne produkować będą 2 nazwy „gigantów” w tej branży „Lechia” i „Uro-

da”) oraz Fabryka Kosmetyków „Miraculum”, która w tej branży wyrobiła sobie już doskonałą opinię. Producentami nowoczesnych proszków do prania, obok „Lechia” (pierwszego krajowego producenta tych środków — Ixi-55) będzie przede wszystkim Raciborska Fabryka Mydła, w której na ukończeniu są dwie instalacje proszkowe. Bardzo istotne są propozycje, dotyczące rozwiązania problemu krajowej bazy surowcowej przemysłu chemii gospodarczej. Nowoczesne środki piorące, po zmianie swojej podstawowej bazy z tuzsów naturalnych na detergenty, wymagają rozwoju krajowych surowców chemicznych. W tym zakresie przemysł chemii gospodarczej może się już pochwalić znacznymi osiągnięciami. W tym roku oddane będą do użytku instalacje produkujące poliolefiny (jeden z podstawowych surowców do proszków typu „Ixi”). Pracuje już jedna instalacja do produkcji detergentów, a w najbliższym czasie uruchomiona zostanie następna. Przemysł chemii gospodarczej postawił wyraźne cele przed innymi branżami przemysłu chemicznego (petrochemia, organiczny) i od nich w dużej mierze zależy, czy będzie on mógł się całkowicie oprzeć na krajowej bazie surowcowej.

Niezbyt optymistycznie wygląda perspektywa właściwego kształtowania struktury zużycia środków piorących w Polsce z punktu widzenia struktury cen. W wyniku nieprawidłowo prowadzonej polityki cen (o czym kilkakrotnie pisało) na naszym rynku wewnętrznym powstają paradoksalne sytuacje, że przy znacznym i trudnym do zaspokojenia popycie na syntetyczne proszki do prania, nie znajdują zbytu płynne środki piorące, oparte na tej samej bazie surowcowej. We wszystkich krajach wysoko uprzemysłowionych udział płynnych środków piorących w całej masie tych środków jest znacznie wyższy niż w Polsce. Np. w NRF w 1967 r. wynosił on około 10 proc., a w Stanach Zjednoczonych przekraczał 30 proc. U nas nie przekraczał 2 proc.

Przyczynę tego stanu należy upatrywać przede wszystkim w niewłaściwej relacji cen pomiędzy poszczególnymi rodzajami środków piorących, relacji, dodajmy, kształtowanej wbrew propozycjom producenta, Zjednoczenie Przemysłu Chemii Gospodarczej, wychodząc z założenia, że koszty produkcji płynnych środków piorących są znacznie niższe od kosztów produkcji proszków, i z faktu, że nakłady inwesty-

cyjne na produkcję środków płynnych są około 50 proc. niższe od nakładów na produkcję proszków, wnioskowało znaczne obniżenie cen zbytu środków płynnych. Kiedy, wreszcie, po kilku latach sporów, przeprowadzono odpowiednie (ale niekonsekwentne) zmiany, propagowano je, jako „przeniesienie” środków płynnych, a stąd już jeden krok do upewszczenia poglądu, że środki płynne to „bubble”. Tak więc środki piorące płynne nadal nie znajdują zbytu w odpowiednim zakresie. Nie bez winy są tu producenci tych środków, którzy nie dołożyli starań do ich właściwego reklamowania i nie zawsze estetycznego wykończenia. Ale głównym powodem pozostaje jednak błędna polityka cen.

Wydaje się, że należy pozostawić Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej możliwość współdecydowania w kształtowaniu cen. Umożliwi to takie kształtowanie popytu, który zgody będzie z realizowanymi programem unowocześnienia struktury spożycia.

Powszechna mobilizacja załóg zakładów produkcyjnych w okresie opracowywania zadań na następny 5-letni 1971—1975, stwarza realną podstawę dla wytyczenia prawidłowych proporcji rozwojowych.

Wprowadzanie nowych produkcji musi odpowiadać światowym standardom, co możliwe jest do uzyskania w wyniku stosowania nowoczesnych rozwiązań technologicznych oraz oparcia się na dominujących tendencjach rozwoju określonych asortymentów towarowych. Stanowi to poważny czynnik, zapewniający uzyskanie równowagi na rynku krajowym i zagranicznym. Właśnie uwzględniając te tendencje, Zjednoczenie Przemysłu Chemii Gospodarczej skonstruowało program rozwoju wybranych produkcji, który wybiega daleko naprzód w celu dorównania światowym tendencjom i zniwelowania różnic dzielących nasz kraj od państw wysoko uprzemysłowionych.

Wypada jednak zaznaczyć, że realność tego programu, który wieloletnie będzie w życie w latach 1971—75 (oraz dalszych) zależy również od zmian organizacyjnych w samym procesie wytwarzania. Jak i w zakresie stosowania bodźców materialnego zainteresowania wynikami pracy, Stanowi to jeden z podstawowych czynników, umożliwiających wykonanie zwiększonych zadań produkcyjnych poprzez wydajność pracy. Świadczą o tym odpowiednie wskaźniki jej wzrostu, wyliczone dla poszczególnych okresów.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

cznej mocy rezerwowej elektrowni pracujących bez powiązania siecią; do sprawy wielkości tej rezerwy jeszcze powrócimy.

Chętnie porównujemy wielkość obecnej produkcji energii elektrycznej w Polsce (w r. 1968 — 55,5 mld kWh) z produkcją w roku 1938 (3,7 mld kWh w dawnych granicach Polski lub 7,69 mld kWh w granicach obecnych). Lepiej jednak nie patrzeć wciąż tak daleko wstecz, a przyrzec się, jak wygląda poziom naszej elektryfikacji w porównaniu z innymi krajami co ilustruje załączona tablica.

ELEKTROENERGETYKA

o mniejszym zapotrzebowaniu energii cieplnej.

Latwo również zaobserwować, że kraje silnie elektryfikowane wykazują słabszą dynamikę rocznego wzrostu zużycia energii (4—8 proc.), natomiast kraje z końca listy — elektryfikacji się bardziej dynamicznie. Podkreślić tu należy wielkie osiągnięcia w tej dziedzinie Bułgarii, Rumunii, a nawet Grecji. Biorąc pod uwagę posiadane przez nas zasoby

jest wysoki udział odbiorców bytowo-komunalnych w ogólnokrajowym zużyciu energii elektrycznej. Najwyższy udział wykazują kraje o silnie rozwiniętej produkcji rolnej, a zwłaszcza hodowlanej (Dania 68,8 proc. i Irlandia 65 proc.), ale nawet kraje silnie uprzemysłowione mają ten wskaźnik znacznie wyższy od naszego (17,6 proc.): W. Brytania — 54 proc., Szwecja — 36 proc., NRF — 33,7 proc.

Przyczyn takiego stanu rzeczy jest parę:

1. Nie prowadziliśmy i nie prowadzimy żadnej propagandy użytkowania energii elektrycznej w gospodarstwach domowych; przeciwnie — pod presją występujących deficytów energii elektrycznej prowadziliśmy co pewien czas akcje ograniczające jej zużycie.
2. Jakość dostarczanych na rynek odbiorników energii elektrycznej nie jest najlepsza, a ich koszty stosunkowo wysokie. Dla przykładu: koszt nabywania palnika elektrycznego odpowiada cenie sprzedanej 1700 kg ziemniaków, a w krajach zachodnich — zaledwie 400 kg ziemniaków.
3. Brak na rynku wielu typów odbiorników używanych powszechnie w innych krajach; od 30 lat nie produkujemy np. elektrycznych akumulatorów wózków do gorącej wody.
4. Słaby usług rzemieślniczych zwłaszcza na wsi jest słabo rozwinięta.

NOWOCZESNOŚĆ A ENERGETYKA

W ostatniej rubryce załączonej tablicy podano dla niektórych krajów europejskich wskaźniki zużycia energii elektrycznej w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w przemyśle. Realna wartość tych wskaźników, bez analizy rodzaju zakładów przemysłowych znajdujących się na terenie danego kraju, jest raczej niska, występują tu bowiem ogromne różnice w poszczególnych przemysłach. Dla przykładu: w r. 1965 w hutnictwie metali nieżelaznych wskaźnik wyniósł u nas 63,9 tys. kWh/1 roba, w przemyśle chemicznym 42,1 tys. kWh/1 roba, a w przemyśle odzieżowym 0,5 tys. kWh/1 roba.

Wskaźnik zużycia energii na cele przemysłowe dość szybko wzrasta ze wzrostem automatyzacji, precyzji obróbki, użytkowania szlachetnych materiałów itp. Nie bez powodu kraje o wysokim poziomie produkcji przemysłowej wykazują wysokie wskaźniki zużycia energii elektrycznej. Rozwój elektrotechniki, elektrochemii, elektrycznych metod obróbki, elektryfikacji transportu, napędu linii produkcyjnych — to czynniki wpływające na znaczny wzrost zapotrzebowania energii elektrycznej do celów przemysłowych. Stanowić mają one część składową naszego przyszłego planu 5-letniego. Powinnością zwać sobie sprawę, że podejmowanie decyzji wyboru technologii rozwojowych determinuje tym samym plany rozwoju elektroenergetyki.

Jakie są nasze aktualne plany rozwoju użytkowania energii elektrycznej w najbliższej pięcioletce i w okresie późniejszym?

Plan na rok 1970 przewiduje produkcję energii brutto 65 mld kWh, a w 1975 — 96 mld kWh. Po odjęciu energii zużywanej na własne potrzeby elektrowni otrzymujemy odpowiednio 59,0 oraz 87,3 mld kWh. Zakładając ok. 34,5 mln mieszkańców kraju w r. 1975 otrzymujemy wskaźnik jednostkowego zużycia energii brutto ok. 2530 kWh/Ma (wobec 1602 kWh/Ma w r. 1968), co oznacza przyrost roczny w latach 1968—1975 zaledwie 6,8 proc., wobec 8,8 proc. w latach 1950—1968.

Wydaje się, że planowana produkcja energii elektrycznej nie pokryje rzeczywistego jej zapotrzebowania w kraju, co więcej, pozostaje w sprzeczności z projektowanym postępowaniem technicznym w produkcji przemysłowej.

PROBLEM REZERW MOCY

Osobnego omówienia wymaga sprawa zmian zachodzących w obciążeniu układu elektroenergetycznego w zależności od pory dnia lub roku.

Jak wiadomo największe zapotrzebowanie energii elektrycznej występuje w godzinach 17:00—19:00; mamy wówczas do czynienia z tzw. obciążeniem mocą szczytową. Łączna moc dyspozycyjna wszystkich współpracujących elektrowni powinna być, oczywiście, od tego zapotrzebowania większa o pewną rezerwę. W przypadku braku mocy rezerwowej konieczne staje się wyłączenie pewnej liczby odbiorców dobowych na ogół spośród tych, dla których wyłączenie dopływu energii powoduje najmniejsze straty gospodarcze. Dla przykładu: zapotrzebowanie mocy szczytowej w grudniu 1968 wyniosło 9743 MW i zostało pokryte przez elektrownie krajowe (9404 MW) oraz przez import (200 MW). Do pełnego pokrycia zapotrzebowania zabrakło 134 MW.

W godzinach nocnych zapotrzebowanie mocy wynosi w zimie około 70 proc. zapotrzebowania szczytowego; letnie obciążenie szczytowe spada do ok. 80 proc. obciążenia zimowego, przesuwając się w czerwcu na godzinę 21:00. Niższe zapotrzebowanie mocy szczytowej w letnie wykrywa jednak wyłączenia w tym czasie odbiorców, gdyż elektrownie prowadzą w letnie prace remontowe i w związku z tym ich moc dyspozycyjna jest mniejsza.

W latach 1965—1967 średnie roczne wyłączenia odbiorców w godzinach szczytowych nie przekroczyły 100 MW, czyli 1—2 proc. zapotrzebowania mocy. Rok 1968 przyniósł pogorszenie. Opóźnienia w budowie nowych elektrowni kładą się spodziewać dość znacznych wyłączeń odbiorców aż do roku 1974, pomimo założonego słabego tempa wzrostu zapotrzebowania energii. Straty gospodarcze spowodowane wyłączeniem są dość trudne do ustalenia, gdyż odbiorcy ich nie księgują. W

sposób przybliżony określa się je jako wielokrotność kosztu nie dostarczonej energii.

Niezależnie od wyłączenia odbiorców Zjednoczenie Energetyki wraz z Państwowym Inspektorem Gospodarki Paliwo-Energetycznej prowadzi dość skuteczną akcję nakłaniania odbiorców energii do ograniczenia jej poboru w godzinach szczytowych drogą zarządzeń administracyjnych, przesuwania pracy niektórych odbiorników na godziny nocne itp. Najlepsze wyniki dały tu bodźce materialne w postaci taryf za dostarczoną moc i energię, zróżnicowanych w zależności od pory doby. Nie należy jednak zapominać, że ta skuteczna akcja prowadzi do pozostawienia w godzinach szczytowych niemal wyłącznie tych odbiorników, których pracy już bez większych kosztów nie można przesunąć na inne godziny; wyłącznie tych odbiorników w szczyte staje się tym samym bardziej kosztowne.

Prawie stale powtarzające się wyłączenia odbiorców naszego układu elektroenergetycznego zmuszają do stwierdzenia, że pracuje on właściwie bez rezerw.

Określenie wysokości rezerw w układzie elektroenergetycznym jest na całym świecie przedmiotem licznych prac naukowych i specjalnych konferencji. Zajmowano się tą sprawą również na odbytej w roku ubiegłym w Moskwie Światowej Konferencji Energetycznej. Autorzy referatów określali konieczną wysokość samej tylko rezerwy gorącej (rezerwa w maszynach będących w ruchu) na 7—10 proc. W NRF w roku 1968 przy mocy dyspozycyjnej wszystkich elektrowni wynoszącej 25851 MW obciążenie szczytowe wynosiło 20968 MW, czyli moc rezerwowa w szczycie wynosiła 4883 MW (18,9 proc.).

JAK PRZECIWDZIAŁAĆ

Wydaje się, że podane wyżej liczby wystarczająco nasświetlają złą sytuację, w jakiej znajduje się i będzie się jeszcze znajdować przez parę lat nasza elektroenergetyka. Dość jeszcze należy, że wyłączenia odbiorców to nie tylko bezpośrednie straty materialne — to również dezorganizacja pracy w zakładach przemysłowych i w elektryfikowanym transporcie. Jak dotychczas, brak mocy w elektrowniach w minimalnym stopniu dotknął drobnych odbiorców energii; objawy nieciągłości jej dostawy mają swoją przyczynę raczej w niedostatkach pracy sieci elektroenergetycznych, w niedostatecznym ich wyposażeniu w wyłączniki i zabezpieczenia itp. Jest to już inny problem wykraczający poza ramy tego artykułu.

Warto tylko jeszcze podkreślić, że ograniczenia inwestycyjne w elektroenergetyce rzutują silnie i niekorzystnie na rozwój ciepłownictwa. Zjednoczenie Energetyki, jako instytucja odpowiedzialna przede wszystkim za dostawę energii elektrycznej, ograniczając w swoich planach budowę elektrociepłowni, których koszt jednostkowy (22/MW) jest

znacznie wyższy od kosztu jednostkowego wielkiej elektrowni kondensacyjnej. W ten sposób dobrze rozwijające się w Polsce ciepłownictwo będzie pozbawione nowych, ekonomicznych źródeł ciepła, cofając się do „epoki” kotłowni rejonowej lub co gorsza — domowej, zwiększając zapotrzebowanie na paliwa, żużla i popiołu po ulicach miasta itd. Nie należy również wykluczać spowodowanego tym wzrostu zużycia energii elektrycznej na ogrzewanie lub dogrzewanie pomieszczeń pozbawionych nowoczesnego zasilania z sieci ciepłych.

Przewidywane ograniczenia zadań Zjednoczenia Energetyki muszą być jak najprędzej skoordynowane z planami budowy kotłowni, rozwoju ogrzewania budynków gazem ziemnym, z gospodarką koksową, z produkcją kotłów centralnego ogrzewania itd.

Narastające trudności Zjednoczenia Energetyki nie jest w stanie pokonać bez pomocy z zewnątrz. Nie chodzi tu wyłącznie o niewątpliwie konieczne zwiększenie limitów inwestycyjnych. Szybki i racjonalny rozwój elektrowni i sieci wymaga przede wszystkim zwiększenia tempa dostaw turbozespołów, kotłów, pomp, wentylatorów, wyłączników, transformatorów i wielu innych urządzeń i aparatów. Aby te podstawowe dla energetyki wyroby przemysłu ciężkiego i maszynowego rzeczywiście przyczyniły się do poprawy pracy naszej energetyki — muszą być bardzo wysokiej jakości, gdyż w przeciwnym przypadku, powodując awarie w układzie elektroenergetycznym, będą zmniejszać moc dyspozycyjną elektrowni lub powodować przerwy w pracy sieci. Zjednoczenie Energetyki planując z konieczności rozwój układu elektroenergetycznego na wiele lat naprzód — powinno być poinformowane również o realnych możliwościach dostaw podstawowych maszyn i urządzeń. Jedną z najbliższych decyzji, jakie należy podjąć, dotyczy produkcji (lub importu) wielkich turbozespołów o mocy rzędu 500 MW, niezbędnie potrzebnych do budowy nowych wielkich elektrowni. Wyposażenie elektrowni o mocy rzędu 3000 MW w jednostki 200 MW spowodowałoby zarówno znaczne zwiększenie kosztów budowy, jak i nadmierne zużycie paliwa, na skutek niższej sprawności bloków 200 MW w stosunku do 500 MW.

Potrzebne jest również zaktualizowanie naszego przemysłu aparatów elektrycznych i większe zwrócenie jego uwagi na rynek krajowy. Również doniosłe znaczenie ma zabezpieczenie dostaw części zamiennych do maszyn i aparatów, wpływające na znaczne skrócenie czasu trwania remontów.

Pokonanie trudności w najbliższej pięcioletce wymagać będzie wielkich, skoordynowanych wysiłków wielu organizacji i instytucji. Aby trudności te nie powtórzyły się w dalszych pięcioletkach — trzeba już dzisiaj intensywnie i kompleksowo planować i przygotowywać się do wcięcia rosnących zadań towarzyszących rozwojowi elektroenergetyki.

CZESŁAW MEJRO

7 M.A. — na mieszkańca i rok (annum)

Kraj	Roczne zużycie energii elektrycznej brutto w przeliczeniu na 1 mieszkańca				Jednostkowe zużycie w przemyśle	
	1950	1967	1967/1950	%	1967	1966
1. Norwegia	3356	13552	4,0	33,3	4500	22,1
2. Szwecja	2536	6763	2,7	36,0	3430	—
3. Luksemburg	2440	6301	2,6	13,8	872	—
4. Szwajcaria	2126	4025	1,9	49,0	1960	—
5. W. Brytania	1319	3566	2,7	24,0	1920	7,5
6. RFN	853	3491	4,1	23,5	820	6,3
7. Finlandia	1000	3469	3,5	7,3	920	—
8. RFN	908	2111	2,3	33,7	1100	12,0
9. Austria	739	2697	3,6	38,2	1030	9,6
10. RFN	746	2602	3,5	22,2	250	—
11. ZSRR	440	2488	5,7	16,3	126	13,7
12. Belgia	956	2358	2,5	26,6	628	11,1
13. Francja	708	2290	3,2	6,9	708	11,9
14. Holandia	698	2232	3,2	37,6	840	—
15. Dania	514	2226	4,3	58,8	1530	9,0
16. Włochy	535	1827	3,4	30,0	147	—
17. Węgry	111	1655	14,9	27,3	452	1,2
18. POLSKA	356	1496	4,2	17,6	263	9,1
19. Irlandia	324	1446	4,5	65,0	940	5,1
20. Grecja	286	1285	4,5	26,9	446	—
21. Hiszpania	249	1216	4,9	23,8	289	—
22. Rumunia	133	1172	8,8	17,2	203	7,3
23. Jugosławia	151	900	6,0	11,1	109	—
24. Szwecja	80	776	9,7	35,5	275	—
25. Portugalia	111	617	5,6	29,0	179	—
26. Turcja	33	279	8,5	24,0	43	—

Ogólnokrajowy wskaźnik zużycia energii elektrycznej brutto (łącznie ze stratami w sieciach) wzrósł w Polsce z 356 kWh/Ma w r. 1950 do 1496 kWh/Ma w r. 1967 i do 1602 kWh/Ma w roku 1968, co odpowiada średniemu przyrostowi 8,8 proc. w latach 1950—1967. Patrząc jeszcze dalej wstecz możemy stwierdzić, że średni przyrost w latach 1920—1965 wyniósł ok. 7 proc. rocznie.

NA LISIE EUROPEJSKIEJ...

Pod względem średniego jednostkowego zużycia energii elektrycznej (na 1 mieszkańca i rok) zajmowaliśmy w 1950 roku 17. miejsce w Europie, obecnie zostaliśmy zepchnięci (przez Bułgarię) na miejsce osiemnaste. Na liście europejskiej przodują kraje nie posiadające własnych paliw, mające natomiast korzystne warunki dla wytwarzania energii elektrycznej w elektrowniach wodnych, co spowodowało wielki rozwój użytkowania energii elektrycznej do celów grzewczych i elektroenergetycznych. Wyjątek od tej reguły stanowi Luksemburg, kraj o małej liczbie mieszkańców, lecz o silnie rozwiniętym przemyśle energochłonnym. Na końcu listy europejskiej znajdują się kraje o łagodnym klimacie, a więc i

węgla, a w związku z tym opłacalność rozwoju ciepłownictwa miejskiego i przemysłowego, jak również możliwości wykorzystania energii odpadowej pochodzącej z różnych procesów technologicznych (gazy wielkopięcowe i koksownicze, ciepło z reakcji egzotermicznych itd.) — można uznać dotychczasowy rozwój elektryfikacji Polski za prawidłowy. Trzeba tu jednak mieć jedno zastrzeżenie dotyczące słabego użytkowania energii elektrycznej do celów nie przemysłowych; mam na myśli gospodarkę domową, miejską i wiejską, rolnictwo, urzędniczą komunalną itp. W ogólnym zużyciu energii elektrycznej w r. 1967 ta grupa odbiorców energii stanowiła w Polsce zaledwie 17,6 proc., co odpowiada 263 kWh/Ma i daje nam 4. miejsce od końca na liście krajów europejskich.

Czemu przypisać ten zły stan elektryfikacji naszego życia codziennego?

O elektrochłonności tej dziedziny naszej gospodarki świadczą mogące podane w kolumnie 6 wskaźniki z krajów silnie elektryfikowanych. Odrzucając nawet liczby dotyczące krajów pozbawionych surowców energetycznych — musimy uznać wskaźniki NRF (820 kWh/Ma) lub NRF (1100 kWh/Ma) za zupełnie możliwe do osiągnięcia w Polsce; są to przecież kraje położone w podobnej strefie klimatycznej i również dysponujące paliwami stałymi. Cechą charakterystyczną dla krajów dobrze rozwiniętych gospodarczo

Cele oszczędzania

WIELKOŚĆ PKO-wskich wkładów oszczędnościowych przekroczyła 85 mld złotych, co czyni (łącznie ze spółdzielczymi oszczędnościami - pożyczkowymi) niespełna 3 tys. zł na jednego Polaka. Suma to tym poważniejsza, że statystyczny Polak to także i osesek, a owe jednoosobowe wkłady kumulują się w kilkusetosobowych gospodarstwach domowych w znacznie większe zasoby oszczędnościowe.

Główny Urząd Statystyczny opublikował niedawno analizę celów oszczędzania w 3493 zbadanych gospodarstwach domowych pracowników zatrudnionych w gospodarce uprzemysłowionej (poza rolnictwem i leśnictwem), wzbogaconą nadto o szereg informacji marginesowych z punktu widzenia oszczędzania, ale nader istotnych w kategoriach ekonomicznych i społecznych.

Badania przede wszystkim dokumentują współzwiązek oczywiste: ogółem oszczędza w PKO ponad 63% wszystkich badanych rodzin, przy czym klientami PKO są znacznie częściej pracownicy umysłowi (74,1% ogółu wszystkich rodzin w tej grupie) co tłumaczy się m. in. wyższymi zarobkami. (Tylko 24% pracowników umysłowych posiada dochody do 1000 zł na jednego członka rodziny, podczas gdy w grupie pracowników fizycznych takie rodziny stanowią 42% ogółu przebadanych).

Bardziej zastanawiający jest fakt, że ilość rodzin oszczędzających proporcjonalnie wzrasta w zależności od wielkości zamieszkiwanej przez badanych miejscowości, z niejakim zakłóceniem na niekorzyść liczących powyżej 100 tys. mieszkańców. Tak więc wśród mieszkańców wsi i osiedli oszczędza w PKO niespełna 57% badanych, w miastach poniżej 20 tys. mieszkańców blisko 60%, w miastach wielkości 20-100 tys. mieszkańców — ponad 68%, miastach powyżej 100 tys. niespełna 63%. Ten wzrost proporcjonalny związek oszczędności i wielkości zamieszkiwanego ośrodka (z wyjątkiem miast dużych, które oferują szczególnie atrakcyjne dobra sprzyjające wydatkom na rozrywkę i towary niekwalifikujące się do oszczędzania) nie wystarczy tłumaczyć wyższą świadomością oszczędzających z dużych miast, wierzących bardziej w PKO niż w pończochy, czy lepszą propagandą i dostępnością PKO-wskich usług oraz zwiększonym pożytkiem na dobra materialne, trudne do osiągnięcia z bieżących zarobków. Badając pomocniczo strukturę dochodów rodzin reprezentujących poszczególne klasy miejscowości, GUS stwierdza, że im niższa jest klasa miejscowości, tym niższy jest udział rodzin o wysokich dochodach w badanej zbiorowości. Wysokość przeciętnych zarobków zależy od wielkości miejscowości. W małych miejscowościach zarabia się przeciętnie mniej, w dużych więcej. Zarabiają mniej — oczywiście — mniej się oszczędza, ale to tylko jeden aspekt dysproporcji w stopie życiowej, będącej wielkim problemem społecznym.

Podczas gdy w grupie dochodów najniższych (do 600 zł na członka rodziny) oszczędza w PKO niespełna 40% rodzin, w grupie o przeciętnych dochodach ponad 2 tys. zł na osobę — trzy czwarte rodzin. Nie tylko wskazuje standard zarobków waży na decyzji założenia książeczki oszczędnościowej. W grupie najwyższych zarobków rezerwy pieniężne przechowywane w PKO tylko 64% uzyskujących takie dochody rodzin pracowników fizycznych i aż 86% rodzin pracowników umysłowych. Bez sensu byłoby stąd wnosić, że pracownicy fizycy żyją na wyższym standardzie i więcej wydają na cele bieżące niż umysłowi. Przeczyć tej hipotezie badanie budżetów rodzinnych. Po prostu pracownicy fizyczni wykazują mniejsze zaufanie do zorganizowanych form oszczędzania i wolą przechowywać oszczędności w inny sposób.

Najczęściej oszczędzają w PKO rodziny trzyosobowe i czteroosobowe, najrzadziej jedno- i wieloosobowe, szczególnie te wielodzietne, w których pracuje tylko jedna osoba. Tłumaczy się to z jednej strony stosunkowo wyższymi kosztami utrzymania osoby samodzielnej niż jednego członka gospodarstwa wieloosobowego oraz faktem, że pod krytycznym „gospodarstwem jednoosobowym” kryje się zazwyczaj młodzież, tj. ludzie, którzy wedle obiegowych opinii żyją „z dnia na dzień” nieskłonni do wyrzeczności na rzecz przyszłości. Silna tendencja do oszczędzania w rodzinach 3 i 4-osobowych zrozumieliśmy z gospodarstw zarabiających dostatecznie dużo, aby odkładać pewne kwoty, ale zbyt mało, by z bieżących wpływów, bez oszczędzania nabywać choćby tak niezbędne rzeczy, jak np. odzież.

Ustalenia GUS są sprzeczne z wynikami badań R. Dyonizaka pt. „Zróżnicowanie społeczności wielkomiejskiej”. Autor stwierdził, że młodzież w wieku 18-25 lat oszczędza (niezależnie od wysokości zarobków) znacznie mniej niż osoby starsze. Na podstawie tych danych Dyonizak sądzi, że „młodzi ludzie nie liczą na szczególne zbliżenie okoliczności, lecz oszczędzają, starając się realizować swoje zamierzenia w sposób planowy”. Skłonność młodzieży do oszczędzania jest zależna nie tyle od wielkości jej rzeczywistych rezerw pieniężnych, co jest wynikiem rozbieżności między zarobkami i tymi aspiracjami, których bez planowego reżimu oszczędnościowego zaspokoić nie można. Młodzież ma większy apetyt na stroje, podróże i niektóre artykuły elektroniczne. Wolno przypuszczać, że nie tyle cała młodzież oszczędza więcej niż starsi, ile wzmożone oszczędności mają zbadani przez Dyonizaka młodzi ludzie, którzy korzystają z pomocy rodziny i wspólnego z nią gospodarstwa i będąc częściowo na utrzymaniu rodziców mają możliwość odkładania swych zarobków na własne cele.

W grupie rodzin lepiej sytuowanych pracownicy umysłowi oszczędzają znacznie więcej niż „pracownicy fizycznych”. Zjawisko to, które opracowanie GUS-u stara się uzasadnić odwołaniem do tradycji w dziedzinie sposobów przechowywania gotówki, Dyonizak komentuje w sposób bardziej przekonujący obserwacją, iż wzmożone oszczędzanie wynika na ogół nie z mniejszych, ale większych aspiracji życiowych. Zwiększone wyrażone i realizowane w ten sposób potrzeby konsumpcyjne inteligencji wynikają bezpośrednio przede wszystkim z wyższego aktualnego standardu życiowego. Potwierdza to pośrednio i badanie GUS-owskie. Na samochód oszczędza najwięcej (ok. 11 proc.) zarabiających powyżej 2 tys. miesięcznie, na członka rodziny, przy czym w większości są to rodziny, które samochód już posiadają. Na odzież oszczędza najczęściej grupa najniższej zarabiającej. Na meble, samochód, mieszkanie spółdzielcze — oszczędza najwięcej gospodarstwa o najwyższym poziomie dochodów. Pozycja „inne przedmioty trwałego użytku” — telewizor, lodówka, pralka itp. jako cel oszczędzania występują najczęściej w grupie zarobków średnich, by gwałtownie spaść w grupie zarobków wyższych, gdzie potrzeby te są zaspokojone. W naszych bowiem warunkach urządzeń tych, z wyjątkiem samochodu nie wymienia się na nowocześniejsze, póki się nie zniszczy. Zwraca uwagę wyraźnie stopniowość celów: ludzie, którzy mają pralkę, oszczędzają na telewizor, ci, którzy mają telewizor chcą lodówkę, a ci, którzy dysponują już tymi dobrami chcą czasem motocykla, zwykle od razu samochodu, ci, którzy mają samochód oszczędzają na... samochod, poza tym na meble, wojaże i spółdzielcze mieszkania.

Z hierarchii tej, w której miejsce rodziny na konsumpcyjnej drabinie uwarunkowane jest rzeczą jasną: wysokość dochodów per capita wyznika wiele interesujących wniosków. A więc po pierwsze: zakup mebli jest znacznie większym luksusem niż zakup podstawowych, służących rodzinie urządzeń mechanicznych i telewizora. Być może wiąże się to ze zmianą społecznej funkcji domu, z faktem iż dom rodzinny przestaje być ośrodkiem życia rodziny, a pełni funkcje bardziej hotelowe, wobec czego uszowanie zasobów koniecznych niezbędnych prac, które się w nim dokonują, ważniejsze jest od upiększania go, które to zamierzenia zjawiają się dopiero w warunkach znacznie wyższego standardu, gdy inne roboty uszowe potrzeby domu są już zaspokojone. Fakt, że pilniejszym od nowego tańszego zakupem jest telewizor zdaje się również podtrzymać to twierdzenie. Mebel ten, mimo że domowy, w istocie służy raczej wychodzeniu z rodziny, zasobowi potrzebę kontaktów zewnętrznych.

Zgodnie z potocznie odczuciem w hierarchii celów oszczędzania samochód jest ukończeniem kolejnych etapów dorabiania się. Ciekawy atoli jest kontekst, w którym występuje. Samochodowi jako celowi oszczędzania towarzyszy, prócz mebli, zamysł zdobycia własnego mieszkania spółdzielczego, które zdawałoby się jest już dobrem ośmiadzielnym przez ludzi myślicy o aucie. A jednak nie. Sytuację tę rozszyfrowują zebrane przez GUS dane o sytuacji mieszkaniowej badanych w powiązaniu z wysokością ich zarobków, dane o poszukiwaniu sensacji. Wśród rodzin zarabiających więcej niż półtora tysiąca na osobę jest dwukrotnie więcej takich,

które nie posiadają własnego mieszkania, niż wśród rodzin o niższych zarobkach. W rodzinach o dochodach powyżej 2 tys. na osobę występuje najwyższy odsetek mieszkańców mieszkających o załudnieniu 4 i więcej osób na 1 izbę. Bierze się to z faktu, że osoby o wyższych zarobkach mogą uzyskać mieszkania tylko w ramach budownictwa spółdzielczego, to zaś nie pokrywa istniejącego zapotrzebowania. Współcześnie łatwiej jest o mieszkanie kwaterunkowe, jeśli ma się ku temu uprawnienia. Wynikałoby stąd, że wielotorowość form przydziału mieszkań działa dyskryminująco w stosunku do grup lepiej zarabiających. W sytuacji głodu mieszkaniowego uwagę zwraca mała ilość tzw. „mieszkaniowych” książeczek oszczędnościowych (około 10 proc. ogółu książeczek), co jest zrozumiałe, zważywszy, że książeczka taka praktycznie nie daje żadnych, nawet konkursowych szans szybkiego zdobycia mieszkania.

Z wspomnianej zasady stopniowości celów oszczędzania wyłama się tylko jedna charakterystyczna grupa rodzin, oszczędzających na budowę własnego domu. Na budowę domu oszczędza trzykrotnie więcej rodzin zarabiających po 600 zł na osobę niż mających dochody powyżej 2 tys. zł na osobę. W tej właśnie najniższej grupie zarobków wskaźnik oszczędzających na budowę domu jest bezkonkurencyjnie wysoki. Marzenie o posiadaniu własnego domu z ogródkiem jest więc udziałem najniższej zarabiającej, ludzi o tradycjach chłopskich i o najniższych aspiracjach życiowych. Własny domek stanowi dla nich cel życiowy wbrew warunkom i nader nie sprzyjającym okolicznościom, staje się powodem drastycznych ofiar i wyrzeczeń.

Aż trzy czwarte oszczędzających uzasadniają potrzebę oszczędności celami tak enigmatycznymi jak „nieprzewidziane wydatki” i „bieżące wydatki”. Oznacza to, że PKO jest w praktyce nie tylko depozytem zaoszczędzonych pieniędzy, ale także codziennym portfelem, z którego korzysta się na zwykłe wydatki, tyle, że w sposób bardziej przemysłowy i oszczędny. W ramach „nieprzewidzianych wydatków” kryją się rezerwy pieniężne na tzw. czarną godzinę, ale także przymusowe oszczędności dokonywane z braku możliwości otrzymania na rynku pożądanego i potrzebnego towaru. Na stanie oszczędności odbija się rezygnacja z zakupów, czekanie na coś lepszego. Niestety GUS nie dokonał szacunku tych „oszczędności” niezamierzonych.

W każdym razie wkłady PKO-wskie w części tylko mają charakter rzeczywistych oszczędności, a w znacznej mierze są po prostu formą przechowywania pieniędzy i wobec tego nie mogą stanowić miernika poziomu materialnego społeczeństwa.

Znaczna część osób nie oszczędzających w PKO korzysta z kredytu ORS i kas zapomogowo-pożyczkowych, co umożliwia im nabywanie potrzebnych dóbr w drodze oszczędności „projektowanej”. Ta droga zdobywania rzeczy posługują się ludzie najlepiej i najgorzej zarabiający. Pierwsi — gdyż spłata kredytu nie stanowi dla nich zbyt wielkiego obciążenia, drudzy — gdyż bez pożyczki nie byłoby im stanie zgromadzić sum niezbędnych dla dokonania planowanego zakupu. Często występują także mieszane metody gospodarowania: na co innego się pożyczają, jeszcze na co innego odkładają.

W cytowanej już pracy R. Dyonizaka zwraca uwagę na niezwykle interesujący współzwiązek między oszczędzaniem, a pochodzeniem społecznym badanych. Potrzeby życiowe dzieci robotników, chłopów i rzemieślników stabilizują się wyraźnie w okolicy zarobków w wysokości 3500 zł i powyżej tej kwoty dochodów. Krzywa oszczędzania (która jest równocześnie wskaźnikiem apetytów konsumpcyjnych) wyraźnie spada. Zupełnie odmiennie przedstawia się wykres oszczędzania ludzi, którzy są z pochodzenia inteligentami. Oszczędzają oni tym więcej, im więcej zarabiają, co jak wolno sądzić wynika z faktu, iż ich aspiracje, niezależnie od wysokości aktualnych zarobków daleko wyprzedzają rzeczywiste możliwości materialne. Charakterystycznym potwierdzeniem tych ocen jest fakt, że projektowane wydatki na turystykę oraz wszelkiego rodzaju hobbies pojawiają się dopiero w najwyższych przedziałach zarobków i rosną wraz z poziomem dochodów, co oznacza, że w naszych warunkach urasta ona do rangi luksusu życiowego większego (sądząc po marzeniach) niż auto, na który pozwolić sobie mogą tylko najwięcej zarabiający. Można z tego wnosić, że ludzie skłonni będą do wydawania rosnących zarobków na przeżywania (podróże, intensywna konsumpcja kulturalna itd.) dopiero wówczas, kiedy osiągną dopiero ich rzeczy z samochodem włącznie.

Duża i rosnąca kwota naszych oszczędności jest nie tyle świadectwem dostatku, lecz i wynikiem coraz surowszego liczenia się z gromadzeniem, braku na rynku atrakcyjnych i pożądaných artykułów oraz konieczności oszczędzania na potrzeby uznawane przez społeczeństwo za podstawowe. Tyle, że w rejestrze dóbr podstawowych znalazły się liczne przedmioty takie jak telewizor, które do niedawna uważane były za luksusowe. I to przesuwanie się rzeczy w wyobraźni z pozycji „luksusu” na pozycję „konieczności” jest oczywiście miarą postępu materialnych warunków bytowania.

J. U.

W OKRESIE pomiędzy rokiem 1964 a 1968 notuje się szybki rozwój przemysłu. Produkcja przemysłowa Dolnego Śląska wzrosła ogółem w porównaniu z rokiem 1963 o 56 proc., co stanowi kilka punktów więcej wobec analogicznego wskaźnika dla przemysłu krajowego. W ten sposób województwo wrocławskie zachowało III miejsce wśród innych uprzemysłowionych regionów kraju. Równolegle z postępującym wzrostem potencjału przemysłowego regionu następują zmiany strukturalne. Na czoło gałęzi wiodących zdecydowanie wysunęły się: przemysł maszynowy i przemysł chemiczny. W roku ubiegłym udział gałęzi produkujących w całym przemyśle dolnośląskim ukształtował się na poziomie 42 proc. (1963 r. — 36 proc.). Wartość produkcji przemysłu elektromaszynowego w 1968 roku wyniosła 26 mld zł. W roku 1970 sięgnie 32 mld zł, zaś w 1975 roku zbliży się do 60 mld zł. Zapoczątkowany w minionych latach proces selektywnego rozwoju przemysłu dolnośląskiego będzie konsekwentnie kontynuowany. Rozbudowywane i modernizowane zakłady przemysłowe regionu dostarczą dla potrzeb kraju i dla odbiorców zagranicznych tak wartościowe wyroby, jak: elektroniczne maszyny cyfrowe, wielkie elektryczne maszyny wirujące, lokomotywy, autobusy i samochody ciężarowe o dużej ładowności, ładowarki hydrauliczne, maszyny papiernicze, tokarki i inne.

DOLNOŚLĄSKI PRZEMYSŁ ELEKTROMASZYNOWY

Na drodze do nowego kształtu

Szczególny akcent kładzie się obecnie na postęp techniczny.

*

W maju br. Zespół Nowej Techniki Wydziału Ekonomicznego KW PZPR we Wrocławiu wydał opracowanie pt. „Podstawowe zagadnienia postępu technicznego w przemyśle elektromaszynowym Dolnego Śląska”. W roku 1968 — czytamy tam m. in. — udział produkcji ocenianej w oparciu o klasyfikację A+B+C w stosunku do produkcji towarowej wynosił 79,4 proc. w tym wyroby grupy „A” — 41,2 proc., „B” — 30,6 proc., „C” — 7,6 proc. Jednakże pomiędzy poszczególnymi gałęziami występują jeszcze dość poważne dysproporcje, które rzutują na ogólny zadowalający się budujący obraz nowoczesności przemysłu dolnośląskiego. Wskaźnik udziału wyrobów „A” jest najwyższy w przemyśle maszynowym i konstrukcji metalowych, spada natomiast znacznie w odniesieniu do wyrobów przemysłu środków transportu. Konfrontacja na rynkach zagranicznych wykazuje pewne zaopóźnienia w unowocześnianiu przez przemysł dolnośląski takich wyrobów, jak: wagony, autobusy i samochody ciężarowe. Wskazuje zarazem, jak się wydaje, kierunek przyszłych inwestycji modernizacyjnych.

Omawiają problemy jakości produkcji, autorzy opracowania odnotowują, co prawda, pewien postęp, którego wyrazem staje się większa w ostatnich latach liczba znaków jakości, jednakże stwierdzają zarazem, co następuje: „zakłady przemysłu elektromaszynowego nie przywiązują do tego zagadnienia zbyt dużej uwagi”. Ponieważ Biuro Znaków Jakości (IGUJIM) zajmuje się głównie wyrobami przeznaczonymi dla potrzeb rynku konsumenta, postuluje się preto „ze strony kierownictwa zakładów większe zainteresowanie się możliwościami uzyskiwania znaków jakości”. Postulat, co warto podkreślić, skierowany zostaje do konkretnych producentów: „Polar” (chłodzarki), Wrocławskie Zakłady Metalurgiczne (kuchnie gazowe), Dolnośląska Fabryka Zegarów (kuchnie turystyczne i zapalniczki benzynowe), „Dolzamet” (pieki) i innych.

Jeśli chodzi o braki i reklamacje, to straty z tego tytułu w przemyśle elektrotechnicznym regionu wynosiły w r. ub. 1,75 proc. wartości produkcji, co daje pewną, nieznaczną poprawę w porównaniu z rokiem poprzednim. Niestety, największe straty z tytułu złej jakości i reklamacji z tym związanych występują w wiodących gałęziach, głównie w przemyśle maszynowym, natomiast najniższe w przemyśle środków transportu. Przypominamy sobie, iż ten ostatni legitymuje się

stosunkowo niskim wskaźnikiem udziału wyrobów grupy „A”. Znaczna część wyrobów obejmuje zespół zagadnień dotyczących przedsięwzięć w dziedzinie rozwoju techniki. „Do najbardziej podstawowych zagadnień związanych z postępem technicznym w przemyśle elektromaszynowym — czytamy — zalicza się problemy związane z opracowywaniem i wykonywaniem prototypów, wdrażaniem nowych uruchomień do produkcji, wprowadzaniem przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych i nowych procesów technologicznych. Z zagadnieniami powyższymi wiąże się ściśle sprawa przyszłościowego przygotowania produkcji dla zakładów, poprzez ich współpracę z uczelniami technicznymi lub ekonomicznymi i instytutami. Z całą pewnością tych problemów wiąże się także sprawa jak najwłaściwszego wykorzystania funduszu postępu technicznego i ekonomicznego dla potrzeb rozwoju”.

Wymowa powyższego sformułowania przybiera na znaczeniu, kiedy Autorzy analizują sytuację w przemyśle elektromaszynowym Dolnego Śląska na podstawie oceny programów realizacji w zakresie prototypów oraz nowych uruchomień. Niektóre z zakładów przemysłu maszynowego i konstrukcji metalowych nie wykonały planów produkcyjnych w zakresie prototypów, co niewątpliwie miało swój ujemny wpływ na wprowadzenie do produkcji nowych wyrobów. Niebýt jednak wielkie opóźnienia w tej dziedzinie byłyby do nadro-

kałą (bo tylko o taką chodzi...) poprawę sytuacji w dolnośląskim przemyśle maszynowym? Problem ten został w opracowaniu postawiony w sposób dostatecznie przekonujący. W każdym bądź razie sugestie i postulaty opracowania w tym przypadku sprawa, która jest zaledwie do marginesowych uwag.

Ważnym elementem w realizacji postępu technicznego w przemyśle elektromaszynowym regionu wrocławskiego jest fundusz postępu technicznego i ekonomicznego. Autorzy opracowania informują nas, iż nakłady na ten fundusz systematycznie rosną, zbliżają się do kwoty 350 mln zł. Problem jednakże nie tkwi w zwiększaniu nakładów, lecz w efektywnym ich wykorzystaniu, a z tym nie jest najlepiej. Jedynie przemysł elektrotechniczny ma dość skutecznie wykorzystywał swój fundusz. Natomiast przemysł maszynowy spożytkował przyznane mu kwoty zaledwie w 68,7 proc. W jakim więc sposób zamierzają niektóre zakłady tego przemysłu osiągnąć niezbędny poziom techniczny, skoro nie mają racjonalnych koncepcji efektywnego lokowania środków materialnych?

Wynalazczość pracowniczą — to następny w kolejności czynnik postępu technicznego. Z przeprowadzonych badań przez Zespół Nowej Techniki Wydziału Ekonomicznego KW PZPR wynika widoczny wzrost zainteresowania zakładów produkcyjnych problematyką wynalazczą. Efektów płynących z wynalazków i ulepszeń w przemyśle elektromaszynowym regionu szacują się aktualnie kwotą 126 mln zł. Jednakże i w tym przypadku rozwój ruchu wynalazczości pracowniczej postępował nierównomiernie. Autorzy opracowania stwierdzają: „...nie wielkość (zakładu — WW) jest cechą wyznaczającą poziom efektów z wynalazczości, ani nawet położenie zakładu w regionie bardziej lub mniej uprzemysłowionym. Przyczyn należy szukać wewnątrz zakładów, w poziomie kwalifikacji załogi, w warunkach stworzonych do rozwoju racjonalizacji, w promogandzie ruchu wynalazczego itp.”

Po tym stwierdzeniu opracowanie zawiera kolejny rozdział pt. „Kadra zaplecza technicznego”. Z którego wynika, iż personel inżyniersko-techniczny w 67 zakładach przemysłu elektromaszynowego, gdzie przeprowadzono odpowiednie badania, wynosił 15,3 proc. załóg. W zapleczu technicznym pracowało w roku ub. 12,9 proc. ogółu zatrudnionych. Autorzy zwracają uwagę: „Porównanie wskaźników obrazujących wzrost liczby inżynierów w zapleczu technicznym w stosunku do inżynierów ogółem wskazuje na zatrudnienie inżynierów w produkcji w większym stopniu, niż w zakładowym zapleczu technicznym, co jest nieprawidłowością”.

Sredni stosunek liczby zatrudnionych w przemyśle elektromaszynowym regionu techników do inżynierów wynosił około 3,5, natomiast w całym Wrocławiu spada do 2,0-2,5. Sprawa szczególnie ważna w obecnej fazie rozwoju przemysłu regionu jest rozmieszczenie kadry inżyniersko-technicznej wewnątrz zakładów produkcyjnych. Notuje się w tym przypadku zachowanie proporcji przypadającej na podstawowych komórkach zaplecza (działy konstrukcyjne i technologiczne) — technologia wciąż jeszcze nie cieszy się uznaniem w oczach niektórych Naczelnych i kierowników zakładów (?). „Problem rozmieszczenia kadry technicznej pozostaje w ścisłej zależności z jej wykorzystaniem. Stwierdzono, że „Pracownicy inżyniersko-techniczni od 10 do 40 proc. swego czasu pracy przeznaczają na czynności nie wymagające ich kwalifikacji”. Do poważnych mankamentów odpowiednio ustawienia i wykorzystania kadry inżyniersko-technicznej zalicza się brak jednolitych kryteriów oceny efektywności pracy poszczególnych działów zaplecza technicznego. W tym kontekście Autorzy stwierdzają: „Istniejący niedorozwój zaplecza technicznego, a w szczególności technologicznego, hamuje szybkie wdrażanie nowych wyrobów do produkcji, wprowadzanie nowych efektywniejszych procesów wytwarzania, stosowanie poprawnego i nowoczesnego sprzętowania produkcji. Niedorozwój ten wstrzymuje wzrost wydajności pracy i obniża koszty produkcji”.

*

Przed krajowym przemysłem elektromaszynowym zostały postawione trudne i odpowiedzialne zadania znacznego przyspieszenia tempa wzrostu produkcji w nadchodzących latach, które według wstępnych założeń wynosi około 8 proc. rocznie. Nowa metodologia planowania i operatywnego kierowania produkcją tworzy wielką szansę dla zakładów i ich załóg, włączonych w realizację programów selektywnego rozwoju przemysłu i całej gospodarki. Jest to wszakże początek procesu, który w konsekwencji doprowadzić powinien do stworzenia nowego, wewnętrznie zgodnego, systemu dynamicznego i efektywnego funkcjonowania gospodarki narodowej. W tym kontekście szczególnie znaczenia nabiera miejsce i rola dolnośląskiego przemysłu elektromaszynowego, którego podstawowe działy, a zwłaszcza elektronika, turbiny, środki transportu, podejmują na siebie cały ciężar i odpowiedzialność za utrzymanie wysokiego tempa selektywnego rozwoju przemysłu krajowego.

WW

Czy „czas próby instytucyj” przyniesie w najbliższym okresie rady-

STATYSTYKA na miarę naszych potrzeb

DALSZY CIĄG ZE STR. 1

PREZES W. KAWALEC:

Naszą rozmowę chciałbym zacząć od krótkiego przypomnienia nowych elementów w polskiej statystyce. Przede wszystkim staramy się, zgodnie z uchwałami i decyzjami II Plenum, przystosować zakres informacji do potrzeb ogólnego kierownictwa państwa, a nie do potrzeb ogólnego kierownictwa państwa.

Chodzi tu o pierwszy raz w historii o zapewnienie informacji w możliwie najkrótszym terminie: 8-go każdego miesiąca Rada Ministrów ma zapewnione informacje o sytuacji w minionym miesiącu, poprzednio tego typu informacje były dostępne dopiero 26-go. Obecnie staramy się o zapewnienie odpowiedniej informacji przedmiotem rad narodowych tak, by 8-go każdego miesiąca przedstawiciel Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego mógł przedłożyć prezydium rady narodowej informacje o sytuacji w województwie w minionym miesiącu.

Chodzi też o zapewnienie w systemie sprawozdawczości odpowiedniej informacji dla przedsiębiorstw przemysłowych oraz zjednoczeń. Obecny system informacji już jest dla nich niewystarczający, gdyż dostarczana im informacja jest przystosowana bardziej do potrzeb resortów i centralnych instytucji niż do wewnętrznych potrzeb przedsiębiorstw. A jaka informacja najbardziej interesuje dyrektorów przedsiębiorstw lub instytucji? W odpowiedzi na to pytanie pomoże nam współpraca z FSO. Obecnie zamierzamy przy pomocy FSO wypracować wzorcowe, nadające się dla innych przedsiębiorstw przemysłowych.

Innym nowym i ważnym problemem jest wprowadzenie systemu ewidencji gospodarczej. Gospodarka wymaga nowego systemu ewidencji i klasyfikacji, skoordynowania statystyki finansowej z rzeczową. Pracę nad tym prowadzimy od roku, zdobyliśmy różne doświadczenia. Resorty chwaliły ten system zbyt mało nam pomagają, a jest to sprawa dużej wagi dla gospodarki i nie możemy jej rozwiązać bez bardziej aktywnej pomocy resortów.

Za ważny problem uważamy też podział kraju na rejony statystyczne i obwody spisowe. Jest to polska koncepcja — uwzględniająca naszą specyfikę i potrzeby. Wprowadzenie tego systemu może być wykorzystywane dla różnych celów, zapewniających gospodarce bardzo poważne oszczędności, a przy okazji usunąć wiele niewiadomych. Np. okazało się, że 7 tysięcy oficjalnych nazw miejscowości nie odpowiadało rzeczywistości.

RED: Mówi się, że statystyka polska pod wieloma względami — jak zakres różnych inicjatyw, badań i publikacji, należy do przodujących w świecie. W czym to się obecnie przejawia i jakie stąd płyną wnioski?

PREZES W. KAWALEC:

Wiele naszych inicjatyw statystycznych stawia polską statystykę w rzędzie przodujących w skali światowej. Podjętymi u nas pracami żywo interesuje się ONZ, np. obecnie jest przygotowane seminarium międzynarodowe, które odbędzie się w Warszawie na początku października 1969 r., na którym zaprezentujemy rezultaty polskiej statystyki regionalnej.

Inną sprawą podjętą przez polską statystykę, a żywo interesującą specjalistów zagranicznych są badania nad ustaleniem dochodu narodowego według województw. Prace w tej dziedzinie podjęliśmy jako jedno z pierwszych państw w Europie i na świecie.

Duże jest również zainteresowanie zagranicy naszymi pracami nad porównaniami z innymi krajami. Przy pomocy ONZ zakończyliśmy porównanie Polski z Austrią, zaawansowane są rozmowy nad przeprowadzeniem takich porównań z Francją i Anglią. Tego rodzaju prace mają duże znaczenie dla badania trendów rozwojowych gospodarki. Rozwój światowej statystyki zmierzają w kierunku poszerzenia o elementy analizy. Realizując zasadę: więcej publikacji GUS dostosowanych do różnych potrzeb zarządzania i szybko wydawanych, pamiętamy o zapewnieniu informacjom charakteru analitycznego. Uważamy, że np. na 100 publikacji 70 powinno mieć charakter analityczny.

W przeprowadzaniu analizy statystyki powinni mieć pierwszeństwo,

nia warstwa zapotrzebowanie na wyniki działalności statystyków. Narastające tempo życia gospodarczego zmusza do posługiwania się coraz większą ilością coraz to dokładniejszych danych. Nie ulega wątpliwości, że nasza statystyka rozwija się w tempie przyspieszonym, ogarnia coraz to nowe elementy. Porównując to, co nam dostarcza GUS ze statystykami innych krajów — dochodzimy do wniosku, że nasza statystyka na tym tle prezentuje się korzystnie.

GUS dokonał ogromnej roboty, swiadczy o tym — nie zawsze natomiast osiągnięciach — w głębi. Oczywiście nie mówimy, czy to było możliwe, czy też nie; zaważyły obiektywne trudności. Publikacji jest wiele, ale często nie możemy w nich znaleźć tego właśnie, co jest nam potrzebne. Myślimy, że tak jak cała nasza gospodarka przechodzi z ekstensywnych na intensywniejsze formy, podobnie i w działalności GUS trzeba chyba bardziej przestawić się z ilości na jakość.

Mamy np. bardzo obszerną ilościową statystykę produkcji, a bardzo ubogą na temat struktury produkcji, kosztów, efektywności i szeroko pojętej jakości, chociaż sprawę to nabierają dla nas coraz większej wagi. Przy mnożeniu szczegółowych informacji brakuje syntezy. A na to już nie należy żałować miejsca kosztem nader szczegółowych informacji.

Mają też ludzie, którzy potrafia wziąć informacje z dwóch, trzech działów rocznika statystycznego, czy np. z różnych wydawnictw i skorelować je. Trzeba zatem pokazywać szereg ciągów razem, wyliczać współczynniki. Nie mówiąc już o komentarzu — samo pokazywanie współzależności jest potrzebne i pouczające.

WICEPREZES S. RÓG:

Istotnym zagadnieniem jest problem, jak to określono, „pogłębienie danych statystycznych”. Chciałbym poinformować, że obecnie w Głównym Urzędzie Statystycznym prowadzone są intensywne prace nad ukształtowaniem nowego systemu informacji statystycznych, który stanowiłby podstawę do prowadzenia różnokierunkowych analiz statystyczno-ekonomicznych w badaniach makroekonomicznych. Prace nad przygotowaniem tego rodzaju modelu informacji są już dość daleko zaawansowane.

Oczywiście tego rodzaju system informacji musi opierać się na jednolitych pojęciach stosowanych zarówno w planowaniu, jak i sprawozdawczości (co obecnie nie zawsze ma miejsce), na jednolitych nomenklaturach i klasyfikacjach. Na tym odcinku GUS ma poważne osiągnięcia. Ostatnio ukazał się w czterech tomach Systematyczny Wykaz Wyrobów. Wykaz ten, grupujący produkcję przemysłu i rolnictwa w kilkadziesiąt branż, umożliwi prowadzenie obserwacji statystycznych w różnych grupowaniach branżowych. Między innymi będą możliwe postulowane w dyskusji obserwacje dotyczące najbardziej nowoczesnego przemysłu: jak np. przemysłu elektronicznego, precyzyjnego, włókienniczych itp.

Warto jeszcze nadmienić, że Systematyczny Wykaz Wyrobów powiązany jest ściśle z klasyfikacją gospodarki narodowej, klasyfikacją usług, klasyfikacją obiektów budowlanych itp., tworząc tym samym jednolity system klasyfikacji, który wprowadzony zostanie w życie od 1.1.1971 r. Nowy system informacji statystycznych, oparty o jednolite pojęcia, nomenklatury i klasyfikacje, stworzy niewątpliwie odpowiednią podstawę do badań analitycznych dotyczących rozwoju całej gospodarki narodowej, poszczególnych jej dziedzin i wzajemnych powiązań.

RED: Jaki jest program badań GUS na najbliższy okres? Czy i jak wiąże się on z aktualnymi potrzebami gospodarki a zwłaszcza z reformami związanymi z realizacją uchwał II Plenum?

WICEPREZES S. RÓG:

W programie na rok 1970, realizując postanowienia zawarte w uchwale II Plenum KC PZPR dotyczącej należytego wykorzystania majątku trwałego (a w szczególności wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń w przemyśle i budownictwie), oraz pełnego uruchomienia zdolności produkcyjnych — wprowadzono między innymi takie zagadnienia, jak: badanie stanu i wykorzystania czasu pracy obrabiarek oraz maszyn do obróbki metali, badanie zmienności maszyn i urządzeń produkcyjnych w przemyśle, spis maszyn i urządzeń budowlanych w budownictwie (który dostarczy szczegółowych informacji o stanie i wykorzystaniu czasu pracy). W planie opracowania GUS na 1970 r. wyeksponowana będzie obserwacja w przemyśle maszynowym tych grup wyrobów, które ze względu na ich znaczenie dla przemysłu krajowego i eksportu będą rozwijane w sposób najbardziej intensywny.

Zmiany w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową stają się przed statystyką państwową koniecznością dalszego jej uświadczenia zarówno w systemie gromadzenia informacji statystycznych, jak i ich opracowywania oraz publikowania. Użyłem określenia „dalszego uświadczenia”, ponieważ Główny Urząd Statystyczny dokonał, na przestrzeni ostatnich kilku lat, istotnych zmian, o których tu już była mowa na początku naszej rozmowy.



Fragment Ośrodka Elektronicznego GUS

Fot. Archiwum GUS

Proces doskonalenia systemu sprawozdawczości i statystyki jest procesem ciągłym — wymagającym dostosowywania do aktualnych potrzeb i warunków. Obecnie przystępujemy do opracowania wieloletniego planu rozwoju statystyki państwowej. W planie tym znajdzie rozwiązanie szereg problemów poruszonych także w dzisiejszej dyskusji.

RED: Poza zamierzeniami co do przyszłości należy ocenić również obecny poziom informacji statystycznej GUS-u. Weźmy przykład statystyki międzynarodowej, a w związku z tym i możliwości porównań Polski z innymi krajami, czy też RWPG z innymi ugrupowaniami gospodarczymi istniejącymi w Europie czy też w świecie. Na podstawie danych zawartych w Rocznikach Statystycznych GUS-u a nawet specjalistycznych opracowaniach trudno tego dokonać, czasem staje się to wręcz niemożliwe. Nie prowadzi się zestawień w układzie RWPG, EWG, EFTA, a przecież te ugrupowania gospodarcze są rzeczywistością, której nie można przeczyć.

Nawet w odniesieniu do poszczególnych krajów członkowskich RWPG brakuje niektórych danych, co nie pozwala na dokonanie podsumowania i porównania z innymi grupami krajów, czy też przeprowadzenia porównań wewnątrz między krajami członkowskimi RWPG. Dlaczego nie może tego robić GUS?

DYR. E. KRZCZKOWSKA:

Zapowiedziane zmiany w metodach planowania i zarządzania oraz skupienie uwagi na wybranych gałęziach, dziedzinach decydujących o przemianach strukturalnych w gospodarce narodowej — wymagają znacznego, powiedziałabym nawet zasadniczego zwiększenia i rozszerzenia zakresu międzynarodowych statystycznych badań porównawczych. W oparciu o rozwinięte porównania międzynarodowe uzyskuje się przecież podstawę dla analiz o istotnym znaczeniu dla planowania gospodarczego i zarządzania gospodarką narodową. Chodzi tu np. o analizy: różnic w poziomie rozwoju gospodarczego i dystansu dzielącego Polskę od krajów wyżej rozwiniętych gospodarczo i krajów niżej rozwiniętych, różnic w strukturze gospodarki krajów na różnym szczeblu rozwoju gospodarczego, różnic struktury cen w porównywanych krajach (co m.in. umożliwia obliczanie różnych wariantów siły nabywczej walut).

Badania te powinny naszym zdaniem obejmować swym zasięgiem zarówno kraje socjalistyczne, jak i kapitalistyczne. Porównania z krajami socjalistycznymi — członkami RWPG noszą jednak odrębny charakter i wiążą się nie tylko z potrzebą uzyskania informacji porównawczych, ale także i przede wszystkim z programem podnoszenia jakościowo wyższy poziom współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej. Np. przewidywane wprowadzenie wymienialności walut krajowych powinno być poprzedzone — naszym zdaniem — badaniami w zakresie poziomu i struktury spożycia, poziomu i struktury akumulacji, wymagającymi zmuszenia badań porównawczych zwłaszcza w dziedzinie cen, zasad ich tworzenia, oraz porównań siły nabywczej walut.

Posiadamy już w GUS spore doświadczenie w dziedzinie międzynarodowych porównań dochodu narodowego i jego elementów. Porównania międzynarodowe rozpoczęto w 1960 roku jako dwustronne porównanie poziomu i struktury spożycia dochodu narodowego Polski i CSRS, a następnie Polski i Rumunii. Prace te przekształcone zostały w międzynarodowe porównania wszystkich krajów RWPG w zakresie poziomu i struktury dochodu narodowego (spożycie, akumulacja) oraz produkcji przemysłowej i produkcyjnej rolniczej. Porównania te dotyczyły roku 1959, ekstrapolacja została przeprowadzona do roku 1965. Następnie podjęte zostało porównanie trudniejsze, poziomu spożycia Polski i Austrii, dotyczące dwóch krajów o różnej strukturze gospodarczo-społecznej.

RED: To ostatnie musiało być bardzo interesujące. Prosimy więc o nieco szczegółów.

DYR. E. KRZCZKOWSKA:

Porównania poziomu spożycia Austria — Polska były przeprowadzone za rok 1964 w oparciu o indeksy cen towarów reprezentantów i przeliczenie wartości spożycia w jednym kraju na walutę drugiego kraju, tj. spożycia w Polsce na szylingi, a w Austrii na złoto. Porównanie to było przeprowadzone w oparciu o dwie kategorie spożycia: spożycie dóbr materialnych zgodnie z definicją spożycia obojętnego w krajach socjalistycznych oraz spożycie dóbr materialnych i usług niematerialnych.

Ogólne rezultaty porównań dotyczące spożycia dóbr materialnych i usług niematerialnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca Austrii i Polski są następujące: przyjmując Polskę jako 100 ogólny wskaźnik spożycia w Austrii wyniósłby przy wycenie w szylingach 147, w złotych — 166, a średni indeks — 157.

Potem przeprowadzono szacunkową ekstrapolację tych wyników w odniesieniu do roku 1966. Wyniki tej ekstrapolacji wykazują, że tempo wzrostu poziomu spożycia w przeliczeniu na 1 mieszkańca było nieco niższe w Austrii niż w Polsce. Zmniejszyła się rozpiętość w spożyciu żywności, wskaźnik dla Austrii (Polska = 100) spadł z 120 w 1964 r. do 117 w 1966 r., natomiast wzrosła nieznacznie rozpiętość w spożyciu artykułów niezwykłościowych.

RED: Jak jest praktyczne znaczenie międzynarodowych porównań dla naszej gospodarki? Czy np. z porównań dotyczących krajów RWPG wyciąga się jakieś konkretne wnioski?

DYR. E. KRZCZKOWSKA:

Podjęliśmy ponownie szerokie porównanie poziomów i struktury dochodu narodowego, produkcji przemysłowej i rolniczej krajów RWPG za rok 1966. Prace z tego zakresu są daleko zaawansowane i pełne rezultaty liczbowe dostępne będą prawdopodobnie w roku bieżącym, co zapewni materiał dla aktualizowania szacunków dotyczących różnic w poziomie i strukturze dochodu narodowego krajów RWPG. Rezultaty porównań będą mogły być wykorzystane przy pracach zmierzających do zwiększenia integralności gospodarczej krajów RWPG.

Podstawowe wyniki dotychczasowych prac porównawczych zostały opublikowane w specjalnych zeszytach wydawanych przez GUS oraz wykorzystywane były w wielu opracowaniach analitycznych, m.in. przy pracach związanych z projektowaną wymienialnością walut krajów RWPG, w różnego typu opracowaniach Komisji Planowania oraz Ministerstwa Handlu Zagranicznym, Ministerstwa Finansów i innych.

Warto tu nadmienić, że polskie badania w omawianym zakresie cieszą się uznaniem specjalistów Europejskiej Komisji Gospodarczej i innych organów ONZ. Polscy eksperci zapraszani są do udziału w pracach metodologicznych i teoretycznych w dziedzinie porównań w skali światowej dochodu narodowego, porównań spożycia, cen, wydajności pracy itp.

Warto chyba jeszcze zwrócić uwagę na kierunki wykorzystania wyników porównań międzynarodowych w badaniach makroekonomicznych i praktyce planowania. Można tu wymienić:

— analizę struktur ekonomicznych krajów o różnym szczeblu rozwoju gospodarczego, w szczególności analizy struktury spożycia i inwestycji oraz struktury galeziejowej produkcji przemysłowej w krajach o tym samym lub różnym poziomie ekonomicznego rozwoju;

różnego typu prognoz gospodarczych, a także dla badań warunków i źródeł wzrostu gospodarczego w różnych krajach.

RED: Użytkownicy publikacji GUS zgłaszają szereg życzeń, których spełnienie już dziś byłoby chyba możliwe. Czasem chodzi o sprawy bardzo proste, np. o pełniejsze podawanie oprócz liczb absolutnych również struktur obliczonych w odsetkach.

Als znacznie istotniejsze są zasygnalizowane już w tej dyskusji postulaty dotyczące opracowywania tematów, które ilustrowałyby najważniejsze związki gospodarcze czy społeczne, a których w publikacjach GUS brak. Mamy np. obszerną statystykę dochodu narodowego i osobno obszerną statystykę inwestycji, a przecież skoro celem inwestycji jest wzrost dochodu narodowego — musimy też porównywać nakłady inwestycyjne ze wzrostem tego dochodu, czego GUS nie robi. Oczywiście problem kapitałochłonności przystosowania dochodu narodowego jest metodologicznie trudny i dyskusyjny, ale w końcu i tak ktoś to liczy, jest to bardzo potrzebne, więc różni publicyści sami „domowymi sposobami” przygotowują publikacje różnego rodzaju, często bardzo od siebie się różniące, a czytelnicy nie wiedzą komu bardziej wierzyć. To samo dotyczy wpływu wzrostu zatrudnienia i wydajności pracy na wzrost dochodu narodowego: sprawa jest bardzo skomplikowana, ale te niezbędne analizy znajdujemy tylko w publikacjach, o których nie wiadomo czy oparte są one o wiarygodne podstawy czy też o wyliczenia metodą „pi razy oko”.

Reasumując wydaje się, że GUS nie powinien ograniczać się tylko do prostych zestawień ilościowych nie pozostawiających cienia wątpliwości, ale mógłby też szerzej zająć się metodami tego rodzaju szczególnie ważnych analiz i publikować ich wyniki. Jeśli nawet będą to tylko dyskusyjne szacunki — powaga instytucji gwarantowałaby, że byłyby to szacunki stosunkowo wiarygodne. Trzeba to zrobić, bo tego rodzaju próby analizowania wzajemnych zależności są nam dziś chyba bardziej potrzebne, aniżeli dalsze rozszerzanie zakresu szczegółowych statystyk branżowych, czy terenowych; za dotychczasowy rozwój tych statystyk należy się GUS jak największe uznanie, bo rzecz jasna bez tego nie byłoby mowy o postulowanym przez nas „ogólniejszym” i „uogólniejszym” itp., ale hasło porzucenia ilości w jakości jest tu chyba bardzo na czasie.

DYR. A. MACHNOWSKI:

Jeden z głównych kierunków realizowanego obecnie rozwoju prac GUS stanowi opracowania analityczne. Uważamy, że zadaniem naszym jest nie tylko rejestrowanie i zestawianie liczbowe faktów, ale również ich komentowanie oraz wyliczanie odpowiednich wniosków. Odnosi się to do całości opracowań GUS, a w szczególności do opracowań szkieletowych, operacyjnych, pomocniczych do bieżącego zarządzania i kierowania procesami gospodarczymi i społecznymi. Jest to wyraźnie nowy kierunek naszych prac.

Mamy już na tym odcinku dość istotne osiągnięcia, które traktujemy jako dobry początek dalszych prac w tym zakresie. Od lutego br. wydajemy, w osiem dni po upływie miesiąca, tekstowo-liczbowe opracowania informujące o realizacji najważniejszych zadań gospodarczych. Opracowania te, zawierające komentarze analityczne oraz materiały liczbowe z zakresu wszystkich działów gospodarki narodowej, stanowią podstawę do dyskusji na comiesięcznych naradach ministrów resortów gospodarczych, w wyniku których nader istotne są ważne decyzje rządowe przebiegające się do coraz większej realizacji zadań planowych. A w pierwszym dekadzie lipca został wydany pierwszy tego rodzaju opracowanie zawierające wstępne podsumowanie wykonania

DALSZY CIĄG NA STR. 7

DUŻO czy MAŁO?

HENRYK KOSK

ZMIANY W ZAKRESIE DZIAŁANIA NIEKTÓRYCH RESORTÓW

Opublikowane w nr 20 Dziennika Ustaw rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 1969 r. w sprawie zmiany zakresu działania niektórych naczelników organów administracji (poz. 148) rozszerzyło dotychczasowe uprawnienia ministrów: Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, Finansów, Handlu Wewnętrznego, Handlu Zagranicznego, Górnictwa i Energetyki, Przemysłu Ciężkiego, Rolnictwa, Komunikacji, Łączności oraz Oświaty, a także Komitetu Nauki i Techniki oraz Komitetu Pracy i Plac.

Przed wszystkim, nowe rozporządzenie przekazuje bezpośrednio resortom określone zadania z dziedziny planowania, jak również bilansowania i rozdzielu robót.

Niezależnie od tego, rozporządzenie powierzyło: Ministrowi Finansów — m. in. opracowywanie i ustalanie kwartalnych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, Ministrowi Handlu Zagranicznego — m. in. dysponowanie operatywną rezerwą dewizową w handlu zagranicznym oraz dokonywanie co kwartał oceny sytuacji w handlu zagranicznym i bilansie płatniczym jak też ustalanie bieżących zadań w tym zakresie, Ministrowi Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych — m. in. opracowywanie projektów normatywnych cykli budowy oraz czuwanie nad zgodnością wysokości zgłoszonych robót z mocą przerobową przedsiębiorstw, Komitetowi Nauki i Techniki — m. in. przedstawianie wniosków dotyczących zapewnienia w NPG nakładów na wykorzystanie osiągnięć nauki i techniki w gospodarce narodowej.

KOORDYNACJA MIĘDZYRESORTOWA

Uchwała nr 114 Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 1969 r. w sprawie koordynacji międzyresortowej (Monitor Polski Nr 30, poz. 224) upoważnia Prezesa Rady Ministrów do poruczenia ministrom sprawowania koordynacji międzyresortowej w określonych gałęziach (dziedzinach) gospodarki narodowej.

Minister, któremu poruczone zostało sprawowanie koordynacji międzyresortowej, obowiązany jest systematycznie śledzić przebieg wykonania zadań planowych na oddziale powołanym do koordynacji i troszczyć się o optymalny rozwój koordynowanej gałęzi (dziedziny) gospodarki narodowej. Poniósł on odpowiedzialność za należyte wykonywanie poruczonej mu funkcji koordynacji z tym jednak, że koordynacja międzyresortowa nie ogranicza odpowiedzialności ministra, którego resort objęty jest koordynacją, za działalność kierowanego przezeń resortu.

Minister wykonuje poruczoną mu funkcję koordynacji międzyresortowej w porozumieniu z właściwymi ministrami.

Uchwała ustala również m. in. bogaty zakres uprawnień ministrów sprawujących koordynację międzyresortową odnośnie gałęzi (dziedzin) objętej koordynacją.

Przepisy uchwały mają odpowiednie zastosowanie także do organizacji spółdzielczych w dziedzinach gospodarki objętych koordynacją międzyresortową.

W tym samym nr 30 Monitora Polskiego ukazało się już pierwsze zarządzenie Prezesa Rady Ministrów (z dnia 8 lipca 1969 r.), powołujące Ministrowi Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych koordynację międzyresortową w budownictwie i przemyśle materiałów budowlanych oraz przemysle szklarskim i porcelanowo-fajansowym. Zarządzenie ustala zarazem zakres uprawnień wspomnianego Ministra w powierzonych mu dziedzinach.

ZAKRES DZIAŁANIA KOMISJI PLANOWANIA PRZY RADZIE MINISTRÓW

Rada Ministrów rozporządzeniem z dnia 30 czerwca 1969 r. ustaliła nowy, szczegółowy zakres i tryb działania Komisji Planowania przy Radzie Ministrów (Dz. U. Nr 20, poz. 149).

W myśl rozporządzenia, w skład Komisji wchodzi: 1) Przewodniczący Komisji, 2) pierwszy zastępca i zastępcy Przewodniczącego Komisji oraz 3) członkowie Komisji powoływani przez Prezesa Rady Ministrów na wniosek Przewodniczącego Komisji.

Przewodniczący Komisji i jego zastępcy tworzą Prezydium Komisji.

Zakres działania Komisji Planowania ujęty został w 19 punktach. Równocześnie rozporządzenie wyznacza zadania, jakie ciążyą na resortach, prezydium wojewódzkich rad narodowych i jednostkach gospodarki uspołecznionej z tytułu obowiązku ich współpracy z Komisją Planowania.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 33 (935) — 17.VIII.1969 r.

BEZSPORNE jest, że wielkość eksportu limituje wielkość importu. Jednocześnie obserwuje się wzmożony nacisk wszystkich jednostek gospodarczych na zwiększenie importu. Nacisk ten jest uzasadniony. Nasze możliwości importu nie zaspokajają potrzeb w tym zakresie. Potrzeby te są i teoretycznie i praktycznie nieograniczone, a import — szczególnie maszyn i urządzeń oraz surowców, paliw i ma-

teriałów — w dużym stopniu warunkuje rozwój naszej gospodarki. Im większy import, tym większe możliwości modernizacji, rekonstrukcji, rozbudowy naszego potencjału produkcyjnego. Powstaje więc jak gdyby sprzężenie zwrotne. Wzrost importu powoduje wzrost eksportu, czyli że też w jakimś stopniu limituje go, choć w przeciwnym kierunku. Jak ten proces przebiegał w poprzednich okresach?

Wyszczególnienie	1961—1965		1966—1970		1971—1975	
	eksport	import	eksport	import	eksport	import
Ogółem	160,8	168,4	140,0	153,3	140,4	147,8
z tego:						
maszyny i urządzenia	239,4	227,7	152,3	181,5	177,0	148,4
surowce, paliwa i materiały	104,2	117,8	139,3	142,8	110,6	140,3
towary rolno-spożywcze	189,0	192,3	120,1	153,0	95,8	112,1
towary konsumpcyjne przemysłowe	250,0	271,4	138,2	148,8	181,1	140,8

Dla 1970 roku przyjęto założenia do planu opracowane równocześnie w NPG na rok 1969.

Można przedstawić go, porównując założenia planowe z ich realizacją. Obraz nie będzie pełny, ale dostatecznie jasny dla uzyskania odpowiedzi na postawione pytanie. W tablicy przedstawionej wyżej zestawiono wskaźniki wzrostu (w procentach) — zakładane w planie 5-letnim i faktycznie zrealizowane — w poszczególnych okresach 5-letnich (w stosunku do okresu poprzedzającego). Pokazują one — z jednej strony — tendencje planu, z drugiej — faktyczne potrzeby i możliwości naszej gospodarki w jej powiązaniach z handlem zagranicznym.

Plan 5-letni na lata 1961—1965 przewidywał szybszy wzrost eksportu niż importu, przy czym założono dość znaczne średnie roczne przyrosty eksportu, bo około 10 proc., wobec osiąganego w poprzednich okresach około 8 proc. Były to więc zadania bardzo mobilizujące, tym bardziej, że miały one być osiągnięte głównie dzięki niezwykłej dynamice, nemu wzrostowi wywozu maszyn i urządzeń. Założenia planu w tej grupie towarów nie zostały zrealizowane, ale pomimo to plan jako całość został wykonany z nadwyżką.

Nadwyżkę tę dały wszystkie pozostałe grupy towarów, a największą — wywóz surowców, paliw i materiałów.

Główną przyczyną zaistniałej sytuacji było znaczne przekroczenie planu importu i to w odniesieniu do wszystkich grup towarów. Największe przekroczenie planu osiągnął jednak import maszyn i urządzeń i chyba temu zjawisku zawdzięczamy przekroczenie założenia eksportu. W bieżącym 5-leciu sytuacja powtarza się i elementy jej są identyczne. Występują jedynie różnice ilościowe, ale nie one przecięć decydują o charakterze zjawiska. Można zażytkować twierdzenie, że gdyby zadania na lata 1966—1970 były bardziej napięte od ustalonych w planie, to i tak byłoby przekroczone, a motorem tego przekroczenia byłby wzrost importu głównie maszyn i urządzeń.

Założenia planów odbiegają — jak to wykazano — od realizacji. O zmianach jakościowych eksportu — o jego strukturze — mówiliśmy już w poprzednim artykule. Są one bardzo dynamiczne. Czy równie dynamicznie następują zmiany w strukturze importu? Porównajmy je w oparciu o dane poniższej tablicy.

GŁÓWNY Urząd Statystyczny wydał kolejną publikację dotyczącą wyników produkcyjno-finansowych PGR pod tytułem „Państwowe gospodarstwa rolne w roku gospodarczym 1967/68”. Publikacja ta obejmuje podstawowe dane o wszystkich państwowych gospodarstwach rolnych w kraju.

Z PUBLIKACJI GUS

Państwowe Gospodarstwa Rolne

zn. o gospodarstwach podległych i nadzorowanych przez Ministerstwo Rolnictwa oraz o gospodarstwach resortów nierolniczych.

Na podstawie danych prezentowanych w publikacji można stwierdzić, że w roku 1967/68 nastąpił

dalszy duży postęp w rozwoju gospodarki PGR Ministerstwa Rolnictwa. Gospodarstwa te uzyskały w omawianym okresie zysk bilansowy w wysokości 757,4 mln zł. Wynik finansowy w porównaniu z rokiem poprzednim uległ poprawie do 907,4 mln zł. Tak znaczna poprawa wyniku finansowego związana jest przede wszystkim z dużym wzrostem, niż w roku poprzednim, wydatkami produkcyjnymi, zwłaszcza w zakresie produkcji roślinnej.

W 1967/68 r. nastąpił wzrost plonów podstawowych ziemiopłodów (plony 4 zbóż wzrosły z 19 q/ha w roku 1966 do 21,6 q/ha w roku 1967, roślin oleistych — z 16,1 q/ha do 21,7 q/ha, ziemniaków — z 168 q/ha do 172 q/ha, buraków cukrowych — z 284 q/ha do 346 q/ha). Zwiększyła się znacznie produkcja towarowa netto 4 zbóż (sprzedaż zbóż pomniejszona o zakup pasz i materiału siewnego).

W zakresie produkcji zwierzęcej PGR Ministerstwa Rolnictwa uzyskały w 1967/68 r. również szereg produkcyjnych osiągnięć. Pogłowie bydła wzrosło o 7,1 proc. (do 1437,4 tys. sztuk), pogłowie trzody chlewnej — o 4,3 proc. (do 721 tys. sztuk), owiec o 3,2 proc. (do 393,1 tys. szt.). Nastąpiła także poprawa w zakresie jednostkowej wydajności zwierząt gospodarskich. Wydajność mleka od 1 krowy wzrosła z 2772 l do 2815 l, średnia roczna wydajność jaj od 1 niośki z 151 sztuk do 154 sztuk, odchów psiół od 1 maciory — z 12,8 szt. do 13,2 szt. Produkcja żywności ogółem wzrosła o 7,8 proc. (do 234,5 tys. ton), w tym żywności woluminowej do 154,2 tys. ton tj. o 13 procent.

Osiągnięcia produkcyjne uzyskane przez PGR Ministerstwa Rolnictwa wpłynęły na poprawę podstawowych wskaźników ekonomicznych. Wartość produkcji końcowej netto na 1 ha użytków rolnych wzrosła do 8137 zł (o 15,4 proc.). Poprawie uległ również wskaźnik efektywności wykorzystania środków trwałych, wyrażony jako wartość produkcji końcowej netto przypadającej na 1000 zł wartości początkowej środków trwałych brutto (wzrost ze 128 do 143 zł tj. o 11,7 proc.).

Wartość brutto środków trwałych wzrosła do 113,7 mld zł tj. o 5 proc.; przyrost wartości brutto środków trwałych przewyższał w r. 1967/68 o ok. 4,2 mld zł przyrost wartości umorzeń.

Wypożyczenie PGR w siłę pociągową wzrosło do 441,7 tys. jednostek pociągowych, tj. o 4,9 proc.; stopień zmechanizowania siły pociągowej zwiększył się z 81 proc. do 83,1 procent.

Przeciętne roczne zatrudnienie w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych wzrosło z 13,9 osób do 14 osób. Wydajność pracy mierzona wartością produkcji końcowej netto na 1 zatrudnionego wzrosła z 38,3 tys. zł w roku 1966/67 do 43,7 tys. zł w 1967/68 r. czyli o 14,1 procent.

Jeśli chodzi o wyniki PGR w rozbiciu na województwa to stwierdzić należy, że poziom produkcji końcowej na 1 ha użytków rolnych jest znacznie zróżnicowany. Najwyższy poziom osiągnęły gospodarstwa WZPGR Łódź (18 575 zł), WZPGR Katowice (8 782 zł) oraz WZPGR Warszawa (8 615 zł). Natomiast w WZPGR Rzeszów produkcja końco-

wa netto na 1 ha wyniosła 3 233 zł, w WZPGR Białystok 3 682 zł, w WZPGR Olsztyn 3 971 zł, a w WZPGR Koszalin — 4 422 zł. Należy jednak podkreślić, że najsilniejszy wzrost produkcji końcowej netto nastąpił w omawianym okre-

KSIAŻKI

NADESLANE

WIESŁAW SADOWSKI — STATYSTYKA MATEMATYCZNA — wydanie drugie poprawione i uzupełnione. str. 426. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

Praca omawia następujące zagadnienia: wprowadzenie do rachunku prawdopodobieństwa, ogólne pojęcia z zakresu statystyki matematycznej, podstawowe zasady teorii estymacji i budowy hipotez statystycznych, analiza wariancji i kowariancji oraz problematykę testów nieparametrycznych. Osobny rozdział poświęcony jest technice pobierania próby ze zbiorowości statystycznej.

JERZY KURNAL — ZARYS TEORII ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA — str. 492. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

Książka jest wynikiem kilkuletnich badań autora oraz jego doświadczeń dydaktycznych nagromadzonych w wyższym szkolnictwie ekonomicznym. Jej celem jest przedstawienie w ogólnym zarysie teorii organizacji i zarządzania dostosowanej do warunków rozwojowych i potrzeb polskiej gospodarki.

LECH BUCZOWSKI — EKONOMICZNE ŚRODKI ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIEMSTWAMI HANDLOWYMI — str. 22. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

Autorem analizy dotychczas stosowanych form zarządzania przedsiębiorstwami handlowymi (parametrycznej i nakazowej) i na tym się dokonuje

cowania wielkości eksportu w przyszłym 5-leciu byłoby zbyt optymistycznym. Przyjmując wzrost eksportu po 9 proc. rocznie otrzymamy dla roku 1975 w stosunku do roku 1970 wskaźnik wzrostu 154 proc.

Powyższe oznacza, że obroty handlu zagranicznego w 1975 roku powinny wzrosnąć w stosunku do aktualnych założeń na rok 1970 o około 51—52 proc. i że wskaźnik, którym operowano w dyskusji przed I w czasie V Zjazdu PZPR wcale nie jest zawyżony.

Co będziemy eksportować, by uzyskać tak wysokie tempo wzrostu? Nie podważając tego, co powiedziano w pierwszej części artykułu omawiającego eksport należy uzupełnić ją. Ogólnie biorąc należy czasowy nasz eksport być w istocie rzeczy ekstensywny. Intensyfikacja jego w ostatnich latach dawała wyniki w postaci wydatnego przyspieszenia tempa wzrostu. Szała ona różnymi torami i musi pójść nadal różnymi i tymi już przetartymi i nowymi, których poszukujemy i które nie zostały jeszcze odkryte. Wydaje się, że tradycyjny podział na grupy towarów i udział ich w całości wywozu jako kryterium oceny stopnia przemian zachodzących w gospodarce należy uznać za przestarzały. W każdej z tych grup mogą być towary bardzo prymitywne i o bardzo wysokim stopniu przetworzenia, bardzo opłacalne i zupełnie deficytowe. Konieczna jest więc sprawa ustalenia właściwego kryterium, co się nam opłaca eksportować a co nie, bez limitowania — jak to ma miejsce w przypadku towarów rolnospożywczych — wysokości eksportu. Często warto zaimportować odpowiedni substytut na miejsce wyeksportowanego towaru o podobnym czy nawet tym samym charakterze.

Nie poruszam tu kwestii specjalizacji, kooperacji, liberalizacji wymiany towarowej pomiędzy krajami RWPG oraz innych elementów integracyjnych wewnątrz obozu państw socjalistycznych. We właściwym rozumieniu ich i ustawieniu tkwią ogromne rezerwy wzrostu obrotów nie tylko naszych, ale każdego z bratnich krajów. Wzrost zaś obrotów nie jest celem samym w sobie. On jest warunkiem rozwoju gospodarczego kraju i wzrostu dobrobytu jego mieszkańców i to jest cel, do którego musimy dążyć rozwijając handel zagraniczny.

Zadania nie będą łatwe, ale zadania stawiane przed gospodarką narodową w zakresie handlu zagranicznego w ubiegłych 5-leciach też nie były łatwe, a jednak zawsze były realizowane z nadwyżką. Nie ma żadnych przeciwwskazań, by z faktu tego nie wyciągnąć wniosków przy pracach nad planem na lata 1971—1975. Oznacza to jedynie konieczność dokonania rzetelnej analizy zjawisk zachodzących w naszej gospodarce wczoraj i dziś i określić, które z nich będą aktualne i jutro. Zjawiska te nie występują i nie zanikają z dnia na dzień, a tworzą pewne procesy i rodzaj pewne obiektywne prawa ekonomiczne, których nie wolno lekceważyć.

*) Pierwszą część artykułu opublikowaliśmy w nr 32 „Z. G”.

się w województwach, które dotychczas były ekonomicznie słabe (w WZPGR Olsztyn o 30,1 proc., w WZPGR Białystok o 27,8 proc., w WZPGR Rzeszów o 24,8 proc., w WZPGR Koszalin o 18,7 procent).

wyboru najbardziej skutecznych środków zaradczania, mających na celu nakierowanie aparatu handlowego na najbardziej prawidłową realizację zadań planu.

FERDYNAND MICHOŃ — WSPÓŁDZIAŁANIE PRACOWNIKÓW EKONOMICZNYCH I TECHNICZNYCH W PRZEDSIĘBIEMSTWIE — str. 329. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

Stosunki między pracownikami ekonomicznymi i technicznymi wpływają w znacznym stopniu na wyniki pracy przedsiębiorstwa. Autor podejmuje tu próbę analizy tych stosunków z punktu widzenia ekonomii politycznej, socjologii i teorii organizacji.

KAZIMIERZ LIBERA — MIĘDZYNARODOWY RUCH OSOBOWY — str. 346. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

Podrecznik akademicki składający się z dwóch części, z których pierwsza zawiera rys historyczny międzynarodowego ruchu osobowego oraz analizę pojęcia obywateli i cudzoziemców, rodzajów ruchu osobowego we współczesnym obrocie międzynarodowym. Jak również politykę państwa w tym zakresie. W drugiej części autor charakteryzuje międzynarodowy ruch turystyczny oraz omawia aspekty gospodarcze turystyki międzynarodowej, podkreślając rolę propagandy w tej dziedzinie, a ponadto daje przegląd międzynarodowych organizacji związanych z turystyką.

PRACA ZBIOROWA — PRÓBNY NATOWIE — Poradnik zapobiegawczy branżowy — str. 324. cena 1 zł 40. — PWE, Warszawa 1965.

W pracy omówiono ogólne wiadomości o ropie i produktach naftowych, ich podstawowe własności, środki transportu oraz wytyczne organizacyjne i merytoryczne, prowadzenia prawidłowej gospodarki produktami naftowymi.

Usługi — czas pracy — wzrost gospodarczy

TADEUSZ KOMORNICZAK

OSTATNIMI laty często dyskutowanym problemem staje się próba określenia związku wzrostu gospodarczego z reformą czasu pracy, poziomem dochodów ludności i rozwojem sektora usług. Ogólnie biorąc występuje niebezpieczna — moim zdaniem — tendencja do fetyszyzowania objawów towarzyszących wysokiemu stopniowi rozwoju gospodarczego. Za objawy takie można uważać wspomnianie skrócenie czasu pracy, wysoki udział usług i niski udział żywności w wydatkach ludności. Powstało w tej dziedzinie wiele mitów wymagających wielostronnego oświeślenia.

Przed wszystkim następuje tu typowe pomieszczenie pojęć przyczyny i skutku. Często uważa się, że jeśli skróćmy czas pracy, zwiększymy potencjał usługowy (czyli zbliżymy się pod tymi względami do poziomu krajów najbardziej rozwiniętych), to zbliżymy się również pod względem ogólnego rozwoju gospodarczego do krajów wysoko rozwiniętych. Zapomina się tu o fakcie, że te elementy stanowią wynik określonego rozwoju gospodarczego, a nie jego przyczynę. Koncepcje tego rodzaju sprowadzają się w gruncie rzeczy do tezy, że rozwój infrastruktury społecznej może poprzedzać w czasie rozwój infrastruktury gospodarczej. Innymi słowy — że rozwój gospodarczy przyspiesza się poprzez zmiany infrastruktury społecznej. Wulgaryzując nieco oznacza to, że jeśli a priori wprowadzimy do naszej gospodarki oznaki charakterystyczne dla gospodarek wysoko rozwiniętych (np. skrócony czas pracy, niski udział wydatków ludności na żywność, wysoko rozwinięta sfera usług dla ludności), to tym samym stanowiąc w ręce krajów wysoko rozwiniętych. Moim zdaniem jest to teza błędna i bardzo niebezpieczna. Trzeba bowiem pamiętać, że elementy te stanowią wynik określonego stopnia rozwoju a nie jego przyczynę. Oczywiście nikt przy zdrowych zmysłach nie może mieć nie przeciwko zwiększeniu w ogóle czasu wolnego, rozwojowi usług, czy też takiemu ukształtowaniu poziomu dochodów ludności, by udział wydatków na żywność był niższy niż jest obecnie w Polsce. To w abstrakcji. W miarę jednak zbliżania się do rzeczywistych warunków, powstają już całkiem konkretne obiekcje.

Najważniejszą z nich jest fakt, że kraje zwane dziś wysoko rozwiniętymi nigdy nie stawiały sobie takich celów jak wyżej wymienione. Osiągnięcie ich wynikało natomiast z określonego stopnia rozwoju gospodarczego, którego problem było przejście od kryteriów możliwości produkcyjnych (stosunkowo wysokie potrzeby konsumpcyjne i małe możliwości ich zaspokojenia) do kryteriów potrzeb konsumpcyjnych (gospodarka z rezerwami mocy produkcyjnych, rynek konsumenta). I tak, gwałtowny rozwój usług następował w tych krajach po zaspokojeniu głodu towarowego, który w Polsce ciągle jeszcze jednak istnieje, chociaż zmieniony co do rozmiarów i struktury. Z drugiej strony następuje jednocześnie rozwarcie między stanem usług, a rosnącym na nie popytem. Czy jednak szybki wzrost usług może zastąpić towarowe pokrycie dla potrzeb na rynku masy pieniądza? Wydaje się, że — tylko w takim stopniu w jakim rozwój usług wyzwoli nowe inicjatywy w zakresie wykorzystania zasobów materialnych, czyli — zwiększy produkcję. To ostatnie jest jednak wątpliwe, gdyż nasz system gospodarczy pracuje w zasadzie bez rezerw mocy produkcyjnych i zasobów pracy żywej. Wobec czego stopień rozwoju usług może być jedynie wskaźnikiem rozwoju gospodarczego, a nie czynnikiem jego intensyfikacji. Wielkość i udział usług w dochodzie narodowym mogą stanowić wynik ukształtowanej struktury popytu, nie mogą natomiast tej struktury kształtować.

Jaka jest wobec tego prawidłowa droga rozwoju usług. Pytanie to jest łatwe, odpowiedź — trudna. Stosując podział gospodarki na 3 działy (I — środków produkcji, II — środków konsumpcji, III — usługi) dział III nie może być elementem substytucyjnym w stosunku do żadnego z poprzednich. Może on stanowić jedynie element komplementarny, postępujący za rozwojem produkcji rynkowej i być jego następstwem. Dotychczasowa struktura nakładów inwestycyjnych jest więc ekonomicznie chyba słuszną. Najpierw środki produkcji, następnie materialne środki konsumpcji i na koniec usługi. Odwrócenie relacji (preferowanie usług przed innymi działami) doprowadziłoby do zahamowania tempa wzrostu gospodarczego. Prawda jest, że im wyższy poziom dochodu narodowego na mieszkańca kraju tym wyższy udział zatrudnienia w usługach. Ale faktem jest również, że rozwój usług postępuje za rozwojem produkcji materialnej, jest jej konsekwencją. Może zaistnieć wprawdzie sytuacja, w której niedorozwój usług jest tak znaczny, że hamuje wzrost produkcji ma-

terialnej, ale nie mamy takiej sytuacji w Polsce. Albowiem rzeczowa struktura produkcji w wielkiej mierze determinuje strukturę popytu na usługi. A zatem sztuczne przyspieszenie rozwoju usług wiązałoby się prawdopodobnie ze znacznymi stratami siły roboczej, zaangażowanej w nadmiarze w sferze usług.

Przy rozpatrywaniu proporcji tempa rozwoju działań gospodarki narodowej nie sposób pominąć faktu, że usługi wolniej niż inne działy przyjmują postęp techniczny. Zwiększone zaangażowanie siły roboczej w tym dziale spowoduje więc zahamowanie wzrostu przeciętnej wydajności pracy w skali kraju, tym silniejsze im wyższy będzie udział usług w zatrudnieniu ogółem. Argumenty niektórych ekonomistów — zwolenników zaliczania wartości usług konsumpcyjnych do dochodu narodowego — w gruncie rzeczy sprowadzają się do stwierdzenia, że praca społeczna zużywa się nie tylko w procesie produkcji materialnej, lecz również w sferze nieprodukcyjnej. Praca w sferze usług nieprodukcyjnych nie przynosi innej wartości ponad tę, która była już uwzględniona w dochodzie narodowym i jest opłacana z płacy robotniczej, zysku lub renty, czyli z dochodu narodowego. A zatem dochody pracowników sfery usług konsumpcyjnych należy traktować jako dochody wtórne, osiągane w rezultacie redystrybucji funduszu konsumpcyjnego, stanowiącego część dochodu narodowego. Paradozem jest twierdzenie o rozwojowej roli usług, jeżeli weźmie się pod uwagę, że ceny usług rosną szybciej niż przeciętne w kraju (tak jest zresztą na całym świecie). Usługi absorbujące stosunkowo dużo siły roboczej i wolno przyjmujące postęp techniczny siłą rzeczy muszą być drogie. Jeżeli staną na stanowisku, że usługi podnoszą wartość wchodzących w jej skład elementów rzeczowych o koszt osobowy usług (co oznaczałoby, że wartość usług liczymy w dochodzie narodowym) to szybko tempo rozwoju usług oznaczałoby gwałtowne przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego. Oczywiście byłoby to przyspieszenie fikcyjne albowiem volumen dochodu narodowego nie rosnąłby szybciej, przeciwnie byłby wolniejszy na skutek przemieszczenia siły roboczej z działu produkcji materialnej do usług.

W krajach dziś zwanych wysoko rozwiniętymi tempo rozwoju usług stało się szybsze niż tempo wzrostu produkcji materialnej dopiero w pewnym, trudnym do uchwycenia, momencie przekroczenia progu nasycenia rynku dobrami materialnymi. Przedtem usługi rozwijały się na ogół wolniej niż produkcja materialna. Popyt na usługi stanowi bowiem wyraz potrzeb powstałych w wyniku rozwoju produkcji rzeczy. A rozwój usług w tych krajach jest możliwy dzięki postępowi procesów technologicznych i szybkiemu wzrostowi wydajności pracy. Zbędne w wyniku mechanizacji i automatyzacji ręce znajdują zastosowanie w dziale usług. Taka jest kolejność rzeczy. Jej odwrócenie nie może być korzystne.

Dla poparcia rozwoju usług używa się czasem argumentu, że niedorozwój usług powoduje straty materialne wynikające ze skrócenia okresu eksploatacji trwałych urządzeń, sprzętu itp. będących w indywidualnym użytkowaniu. Argument ten nie utrzymuje się jednak, jeśli porównamy go ze światowymi doświadczeniami i tendencjami perspektywicznymi w tym zakresie. Już teraz zarysowujemy się tu również w Polsce. W rozwiniętych krajach występuje zjawisko — powszechnie znane w dziedzinie amortyzacji środków produkcji — szybszego „moralnego” zużycia się przedmiotów trwałego użytku niż ich zużycia fizycznego. W skrajnych przypadkach coraz częściej konsumenci nie odczuwają korzyści z usług naprawy sprzętu, gdyż jej koszt zbliżony jest do ceny nowego wyprodukowanego sprzętu. Wysoki koszt naprawy (usługi) skłania więc dodatkowo do nieprzebudowania trwałości przedmiotów trwałego użytkowania. Szczególnie, że postęp techniczny powoduje szybkie ukazywanie się rzeczy nowocześniejszych, a zatem i szybkie starzenie się moralne sprzętu już użytkowanego. Takie sytuacje nie są wprawdzie jeszcze u nas powszechne. Ale trzeba zdawać sobie sprawę, że rozwój gospodarczy i postęp techniczny nadmiernie rozdepta usługi nie tylko będą już dziś hamować rozwój produkcji materialnej, ale również w przyszłości nakładają na ich rozwój okazywałyby się zbędne. Mówiąc więc o rozwoju usług trzeba ściśle precyzować jakie rodzaje usług ma się na myśli. Jedne z pewnością mają w perspektywie szansę rozwoju. Inne będą zanikać wraz ze wzrostem gospodarczym i postępem technicznym. Zanikanie pewnych rodzajów usług związane będzie zapewne ze zwiększeniem się ceny pracy żywej, co przy małej możliwości jej zmechanizowania w usługach — oznacza wysoki koszt usługi. W odniesieniu do usług, które można wykonać we własnym za-

kreśle jest to równoznaczne z wystąpieniem tendencji do zanikania popytu na te usługi.

Ogólnie biorąc nie twierdzę, że stopień zaspokojenia popytu na usługi jest w Polsce wystarczający. I rzeczywiście nie ulega wątpliwości, że w dziedzinie usług występują braki. Jednak nie jest to jedyna dziedzina, w której te braki występują, i chyba nie najważniejsza. Problem szybkiego rozwoju usług stanie się priorytetowy wówczas, gdy zostaną zaspokojone przynajmniej podstawowe potrzeby materialne, a dochody ludności przekroczą poziom niezbędny na zaspokojenie tych potrzeb. Po prostu rozpiętość między popytem a podażą w usługach powinna być większa niż w produkcji materialnej. Wynika to z wiodącej roli produkcji materialnej, która stwarza podstawę zaspokojenia innych potrzeb. Dlatego stwierdzam, że usługi nie nadążają za popytem jest oczywiste, ale nie wynika z niego, iż na obecnym etapie rozwoju gospodarczego celowe jest koncentrowanie wysiłków w kierunku ich rozwoju. Braki materialne (lokalowe, zaplecze techniczne) i kadrowe spowodują bowiem powstanie sytuacji, w której zwiększone nakłady na usługi nie zostaną zrealizowane lub nie dadzą oczekiwanych rezultatów.

Istnieje jeszcze jeden społecznie ważki aspekt rozwoju usług. Z GUS-owych badań budżetów rodzinnych wynika mianowicie, że udział wydatków na usługi jest mniej więcej proporcjonalny do wysokości wydatków ogółem na osobę w rodzinie. Wydatki na niektóre rodzaje

usług rosną nawet szybciej. Oznacza to, że największe zapotrzebowanie na usługi zgłaszają grupy ludności o wysokich dochodach i one też głównie z nich korzystają. Powstał problem społeczny czy należy przede wszystkim zaspokajać popyt na te usługi, czy też ważniejsze jest podniesienie materialnego poziomu życia grup o stosunkowo niskich dochodach. Wydaje się, że uczciwa odpowiedź może być tylko jedna... Absorbowanie dodatkowych zasobów społecznych w usługach, w sytuacji gdy konsumpcja części ludności — powiedzmy to sobie — przedstawia poziom daleko niewystarczający, nie może być posunięciem słusznym społecznie, szczególnie w warunkach gospodarki socjalistycznej. Jest to jeszcze jeden argument za tym, że rozsądne gospodarowanie istniejącymi zasobami sił wytwórczych nakazuje przede wszystkim produkcyjne ich wykorzystanie.

W dyskusjach podnosi się nieraz argument antyinflacyjny działania rozwoju usług, mający świadczyć za przyspieszeniem ich rozwoju. Wydaje się nie wytrzymać on bliższemu rozpatrzeniu. Usługi mogą bowiem działać antyinflacyjnie tylko wtedy, gdy akumulacja w nich będzie stosunkowo wysoka, a zatem ich ceny będą również wysokie. Przy danym poziomie dochodów ludności oznacza to zahamowanie popytu na usługi a w konsekwencji, jeśli rzeczy nie będzie i akumulacji. Będą tylko koszty społeczne związane z koniecznością powrotnego przezwyciężenia sił i środków na cele wytwórcze.

A jednak usługi

PISZĄ o usługach warto najpierw sprzeciwić jakieś dziedziny działalności ludzkiej rozumieć będziemy pod tym pojęciem. Inaczej bowiem powstałoby wiele nieporozumień. Nie wchodząc w teoretyczne rozważania na temat charakteru pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej, za sferę usług w niniejszym artykule uważałem będziemy działalność zawodową poza rolnictwem, leśnictwem, rybołówstwem i przemysłem. W ten sposób powstaje tzw. dział trzeci wyodrębniany zresztą w statystykach ONZ-owskich.

T. Komorniczak w swym artykule stawia słuszną tezę, że produkcja materialna ma charakter pierwotny, a usługi wtórny. Z tej słusznej tezy wyciąga jednak, naszym zdaniem, szereg niesłusznych wniosków. Sprawa pierwsza to alternatywa — produkcja materialna czy usługi. Taka alternatywa w gruncie rzeczy nie istnieje. Tak samo bowiem jak usługi nie mają sensu bez produkcji materialnej, tak samo produkcja materialna nie może się rozwijać bez odpowiedniego poziomu usług. Inaczej mówiąc określonemu etapowi rozwoju produkcji materialnej musi odpowiadać odpowiedni etap rozwoju usług. Jeżeli dzieje się inaczej — powstają ostre dysproporcje, odbijające się ujemnie i na jednym i na drugim dziale.

Powstałe teraz pytanie, czy w Polsce zachowane zostały optymalne proporcje między rozwojem produkcji materialnej i usług? Od której by strony nie zacząć analizowania tego problemu, trzeba dojść do wniosku, że istnieje poważny niedorozwój usług i że dysproporcja ta jest na tyle istotna, że w sposób zdecydowany niekorzystny odbija się zarówno na rozwoju produkcji materialnej jak i na możliwościach przyspieszenia poprawy materialnych warunków bytu ludności.

Autor wspomnianego artykułu stwierdza, że nawoływanie do przyspieszenia rozwoju usług jest wynikiem zapatrzenia się na kraje wysoko rozwinięte i nie ma uzasadnienia w osiągniętych przez nas poziomie rozwoju produkcji. Aby wobec tego uniknąć zarzutu lansowania zachodniego stylu życia odwołamy się do porównań z krajami socjalistycznymi o podobnym poziomie rozwoju. Otóż udział zatrudnienia w usługach jest na Węgrzech o blisko 30 proc. wyższy niż w Polsce, w Związku Radzieckim zaś o ponad 20 proc. wyższy niż w Polsce. Z krajów kapitalistycznych odwołamy się do Japonii, która ma zbliżone do nas (nleco wyższe) tempo rozwoju produkcji przemysłowej i stosunkowo niewiele wyższy dochód narodowy na głowę ludności. Udział zatrudnienia w usługach w tym kraju jest o około 80 proc. wyższy niż w Polsce.

Polska jest jedynym krajem w Europie, który przy stosunkowo wysokim udziale zatrudnienia w przemyśle (42%) ma tak niski udział zatrudnienia w usługach. Jakże są konsekwencje tego stanu rzeczy dla

rozwoju produkcji materialnej? Można tu wymienić trzy najbardziej rzucające się w oczy, choć wcale nie wyczerpują one wszystkich ujemnych skutków.

1. Niedorozwój usług utrudnia pełne wykorzystanie produkcyjnego majątku trwałego. Dzieje się tak przede wszystkim w dużych aglomeracjach przemysłowych, gdzie niedorozwój usług komunalnych oraz transportu utrudnia skompletowanie pełnej zalogi dla drugiej i trzeciej zmiany. Również jednak i na terenach mało uprzemysłowionych niedorozwój usług powoduje podobne skutki, że względu na zbyt słabo rozwiniętą lub niedostosowaną do potrzeb przemysłu sieć odwyłat zawodowej oraz również niedorozwój transportu, co często uniemożliwia skompletowanie zalogi o odpowiednich kwalifikacjach oraz utrudnia dojazd pracowników z odleglejszych terenów. Na marginesie trzeba dodać, że stwierdzenie T. Komorniczaka o tym, że sfera produkcji materialnej pracuje u nas bez rezerw w mocach produkcyjnych jest w świetle badań dokonanych po II Plenum KC PZPR niezgodne z rzeczywistością. Rzecz w tym, że najczęściej właśnie z powodu niedorozwoju usług wykorzystanie tych rezerw jest niezwykle trudne.

2. Niedorozwój usług wpływa hamująco na wzrost wydajności pracy w sferze produkcji materialnej. Zależność ta jest wielostronna. Po pierwsze sfera usług (oswiata) decyduje w znacznym stopniu o poziomie kwalifikacji i tempie wzrostu tych kwalifikacji. Po drugie usługi mają ogromny wpływ na regenerację sił zatrudnionych (służba zdrowia, turystyka, wczas). Po trzecie niedorozwój komunikacji, sieci handlu, niesprawną pracę administracji itp. powoduje, że pracownicy stają do pracy zmęczeni ciężkimi warunkami dojazdu, wystawianiem w kolejkach po zakup niezbędnych artykułów, wielokrotnie muszą się zwalniać w godzinach pracy w celu załatwienia najrozmaitszych spraw itp. Nikt nie wyliczył strat czasu pracy spowodowanych tymi przyczynami, sięgając one na pewno kilku procent. Inną przyczyną obniżania się wydajności pracy jest fakt, że wielu robotników zatrudnionych w uprzemysłowionych zakładach pracy świadczą półlegalnie lub nielegalnie usługi po godzinach pracy. Dotyczy to np. remontów mieszkań i rozmaitych usług naprawczych. W tym stanie rzeczy koncentracja wysiłku następuje nie w czasie pracy zasadniczej, lecz po godzinach, na tzw. „fuchach”.

3. Niedorozwój usług dla rolnictwa powoduje kolosalne straty czasu i utrudnia intensyfikację produkcji rolnej w indywidualnych gospodarstwach chłopskich. Jest to temat znany i wielokrotnie opisywany, nie będziemy więc go bliżej analizować.

Dodać wreszcie trzeba, że niedorozwój usług ma swoje poważne

Problem możliwości skrócenia czasu pracy również wiąże się z ogólnym poziomem rozwoju gospodarczego. Zbyt wcześnie, nie uwzględniając rzeczywistego poziomu sił wytwórczych, skrócenie tygodniowego wymiaru czasu pracy może doprowadzić nie tylko do strat zasobów siły roboczej i zmniejszenia stopnia wykorzystania urządzeń, ale nawet do zahamowania rozwoju. Aktualna sytuacja demograficzna w Polsce jest wprawdzie czynnikiem sprzyjającym przeprowadzeniu tego rodzaju przedsięwzięcia jednak pamiętać należy, że za lat kilka nie będzie już nacisku młodych ludzi na rynek pracy.

Dotychczasowy, wysoki poziom inwestycji może nawet być przyczyną powstania względnych niedoborów siły roboczej. Wówczas, potrzebą wykorzystania urządzeń produkcyjnych uczyni skrócenie czasu pracy fikcją, albowiem rzeczywisty czas pracy musi się wydłużyć ponad czas nominalny.

Tak więc nasze bogactwo i dobrobyt nie wzrosną przez sam fakt skrócenia czasu pracy i zwiększenia czasu wolnego, chociaż wypada się zgodzić, że czas wolny jest „dobrem”. Jednak dobro to ma specyficzną cechę — nie może ono występować samodzielnie, jego wartość użytkowa ma charakter komplementarny w stosunku do dóbr materialnych i stanu usług. Nie jest oczywiście żadnym odkryciem stwierdzenie faktu, iż dodatkowy czas wolny przy istniejącym niezaspokojeniu materialnych i innych potrzeb społecznych, nie byłby dobrem, lecz stałby się marnotrawstwem. Trudno

bowiem przyjmować na wiarę sugestie, że samo skrócenie czasu pracy stworzy podstawę do zmiany warunków i poprawy organizacji pracy i doprowadzi do proporcjonalnego wzrostu godzinowej wydajności pracy. Brak jest ku temu jakichkolwiek racjonalnych przesłanek. Modelu pracy nie zmienią się bowiem przez zmniejszenie wymiaru lub zmianą struktury tygodnia czasu pracy. Przeciwnie można domniemywać, że wprowadzenie w życie reformy czasu pracy wiązać się będzie, przynajmniej w początkowym okresie, z pewnym rozprężeniem organizacyjnym. Jeśli więc zakładamy, że jesteśmy w stanie poprawić organizację i wydajność pracy po reformie, to również dobrze możemy założyć, że jesteśmy w stanie zrobić to dziś — przed reformą czasu pracy.

Wydaje się, że problematyki skracania czasu pracy nie można rozwiązać bez uwzględnienia jej ścisłego związku z rozwojem usług. Jeżeli bowiem skróci się tygodniowy wymiar czasu pracy, to w związku z wzrostem ilości czasu wolnego na pewno zwiększy się zapotrzebowanie na niektóre rodzaje usług (kulturalne, rozrywkowe, wypoczynkowe). Jednocześnie jednak należy się liczyć z tym, że popyt na inne rodzaje usług może się zmniejszyć.

W sumie jednak, jednocześnie przeprowadzanie dwóch operacji — przyspieszanie rozwoju usług i reforma czasu pracy byłoby przedsięwzięciem zarówno trudnym organizacyjnie, jak i kosztownym społecznie. Przed wszystkim dlatego, że w tej sytuacji znacznie zwiększy się zapotrzebowanie na ręce do pracy, powstana więc silniejsza niż dotychczas tendencja wzrostu zatrudnienia. Liczba zatrudnionych i pobierających płace wzrosnie silniej niż przy nieprzeprowadzeniu omawianych zamierzeń. Związany z tym dodatkowy wzrost siły nabywczej nie napotka na rynku odpowiedniego przyrostu voluminu towarów. Powstałaby więc sytuacja superinflacyjna. I to — najgorszego typu, bo nie wynikająca z szybkiego tempa wzrostu gospodarczego, czyli nie mająca żadnego racjonalnego uzasadnienia.

mich dotyczy zatrudnienia. Sfera usług traktowana jest pod tym względem jako konkurencyjna w stosunku do sfery produkcji materialnej. Jest to jednak chyba nieporozumienie, szczególnie jeżeli weźmiemy pod uwagę cały kraj, a nie nieliczne jeszcze aglomeracje przemysłowe. W ciągu najbliższego pięciolecia przyrost ludności w wieku zdolności produkcyjnej wyniesie około 1 800 tys. osób. Stwarza to właśnie szansę szybkiego rozwoju usług. Zgodnie z zasadami naszego ustroju prowadzona jest w Polsce polityka pełnego zatrudnienia. W tych warunkach ma ogromne znaczenie koszt jednego miejsca pracy, który jak wiadomo w usługach jest znacznie niższy niż w sferze produkcji materialnej.

Ponieważ wyższy demograficzny wpływ już od kilku lat na politykę zatrudnienia, istnieje część miejsc pracy w sferze produkcji materialnej, które zostały stworzone przede wszystkim ze względów społecznych. Niejednokrotnie lokalizacja zakładów przemysłowych dokonywana była w oparciu o potrzeby zatrudnienia w danej miejscowości nadwyżek siły roboczej, choć ze względów ekonomicznych umieszczenie poszczególnego zakładu na innym terenie byłoby bardziej racjonalne. Również stosowany postęp techniczny często nie był nakierowywany na oszczędność pracy żywej z tych samych względów. Otóż wydaje się, że wzrost zatrudnienia dyktowany względami społecznymi powinien się dokonywać przede wszystkim w sferze usług. Można tu podać jeden przykład — zwiększenie liczby obsługi, przedłużenie godzin pracy w handlu miało istotny wpływ na rozładowanie kolejek, ułatwienie zakupów i polepszenie zaopatrzenia rynku, co uodowodnił niedawno Władysław Łataś w artykule pt. „Klucze handlu i usług” (ŻG. nr 28 z br.).

Zgodzić się natomiast można z zastrzeżeniami Autora na temat skracania czasu pracy w niedalekiej przyszłości. Jednak i w tym wypadku konieczny jest jeden warunek — właśnie przyspieszenie rozwoju usług. Istniejąca u nas bowiem sytuacja powoduje, że czas formalnie wolny (po pracy zawodowej) w rzeczywistości nie jest czasem, którym można swobodnie dysponować. Wystawianie w kolejkach, dojazdy do pracy, konieczność wykonywania rozmaitych czynności w gospodarstwie domowym ze względu na brak sieci usługowej, to wszystko czynniki, które czas formalnie wolny poważnie ograniczają, a w wielu wypadkach z pojęcia tego czynią czystą fikcję. Dotyczy to przede wszystkim obciążonych rodzinami a zatrudnionych zawodowo kobiet. Dlatego bez wątpienia i ze społecznego i z ekonomicznego punktu widzenia jest rozwiązaniem lepszym zwiększanie czasu rzeczywistego dyspozycyjnego poprzez rozwój usług, niż formalne zmniejszanie czasu pracy zawodowej.

A.C.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 33 (935) — 17.VIII.1969 r.

1) Por. np. C. Niewadzi: Konsumpcja usług w Polsce i perspektywy jej rozwoju w „Kierunku usprawnienia metod planowania i zarządzania gospodarką narodową” PWN 1968, H. Strzeżniak: Budżet czasu a rozwój usług, Biuletyn Informacyjny Instytutu Pracy nr 7 (60) 1968.

EFEKTYWNOŚĆ SKRACANIA CYKLU INWESTYCJI PRODUKCYJNYCH

BOGDAN GOŹDZIK

TWIERDZENIE, że wydłużenie cyklu inwestycyjnego przynosi straty gospodarcze, uchodzi za truizm, podobnie jak pogląd, iż skracanie tego cyklu stanowi może źródło poważnych korzyści ekonomicznych. Tym większe więc zdziwienie wywołuje fakt nader niekonsekwentnego traktowania czynnika czasu w rachunku efektywności inwestycji. Zarówno bowiem obowiązująca dotąd instrukcja Ogólna w sprawie metodyki badań efektywności ekonomicznej inwestycji, jak i krytycy, postulujący skądinąd daleko idące zmiany metodologiczne, sprowadzają ujęcie czasu w rachunku ekonomicznym do naliczania zamrożonych nakładów.

Nie negując znaczenia tego składowa, zwłaszcza w odniesieniu do wysocze kapitałochłonnych inwestycji o wieloletnim cyklu powstawania, gdzie obciążenie wynikające z zamrożenia może nawet przekroczyć kosztorysową wielkość nakładów inwestycyjnych, stwierdzić trzeba, że nie wyczerpuje ono wszystkich implikacji związanych z długością cyklu powstawania inwestycji i osiągnięcia przez nią założonej mocy produkcyjnej. Wielkość ekonomicznych skutków zamrożenia jest bowiem jedynie odzwierciedleniem kosztu utracenia możliwości innego rozdyponowania środków materialnych, nie oddaje natomiast kosztu utracenia czasu, mijającego od momentu podjęcia decyzji o celowości uzyskania określonego efektu produkcyjnego i wyborze metod wytwarzania do chwili pełnej realizacji tego zamierzenia. To zaś przesunięcie w czasie pociąga za sobą szereg daleko idących konsekwencji ekonomicznych, niezależnie od skutków zamrożenia nakładów inwestycyjnych.

Długi cykl projektowania, budowy i osiągnięcia pełnej zdolności produkcyjnej oznacza odsunięcie na daleką przyszłość zaspokojenia potrzeb, które były u podstaw decyzji inwestycyjnych. Z biegiem zaś czasu potrzeby te ulegają zmianom. Niektóre z nich znikają, ustępując miejsca innym nowo powstałym; natężenie jednych zmienia się na rzecz innych; wreszcie, wiele potrzeb ma charakter doraźny lub sezonowy. Choć kierunki rozwoju zapotrzebowania społecznego można przewidywać, a nawet planować, to jednak prognozy te są tym mniej trafne, im dalej wybiegają w przyszłość, w konsekwencji produkt odpowiadający całkowicie potrzebom istniejącym w chwili podejmowania decyzji o jego wytwarzaniu, może stać się po pewnym czasie mało przydatny lub wręcz bezużyteczny wskutek zmian w strukturze zapotrzebowania.

Równoległe ze zmianami w strukturze potrzeb społecznych następują zmiany w technice i technologii. Produkty działalności wytwórczej, odpowiadające określonym potrzebom, są stale ulepszone i doskonalsze. Pojawiają się wciąż nowe możliwości zastępowania wyrobów przestarzałych innymi, których cechy użytkowe są lepiej dostosowane do stawianych aktualnie wymagań. Możliwości te są realizowane również w stosunku do produktów, które nie zostały jeszcze zużyte w sensie fizycznym. Analogiczny skutek wywierają oczywiście zmiany w poziomie rozwiązań technicznych i technologii produkcji w odniesieniu do obiektów powstałych w wyniku działalności inwestycyjnej, skracając czas ich użytkowania. W konsekwencji, choć okres eksploatacji obiektu inwestycyjnego jest w założeniu wyznaczony przez przyjęte parametry techniczne decydujące o jego fizycznej trwałości, to w rzeczywistości jednak o długości tego okresu przesądza zużycie ekonomiczne (niezupełnie również moralnym) zastosowanych metod wytwarzania i uzyskanych w rezultacie produktów.

Szczególne znaczenie ma tu fakt, że o ile proces zużycia fizycznego obiektów inwestycyjnych rozpoczyna się w zasadzie dopiero w momencie podjęcia ich eksploatacji, a jego kres przypada na chwilę technicznej niedziałalności do dalszego użytkowania, to początek zużycia ekonomicznego — następuje daleko wcześniej, będąc wyznaczony przez moment podjęcia decyzji o potrzebie inwestowania i określenia podstawowych parametrów zamierzonej inwestycji. Odpowiednio też wcześniejszy jest zmierz ekonomicznych obiektów inwestycyjnych, determinowany zmianami zapotrzebowania i postępem technicznym, zapewniającymi opłacalność modernizacji lub zaniechania dotychczasowej produkcji.

Oceniane w tym kontekście koszty wydłużenia cyklu inwestycyjnego są trudne do oszacowania i na ogół traktowane jako niewymierne. Nie znaczy to bynajmniej, że kwestię tę można traktować marginesowo. Wręcz przeciwnie,

rosnące tempo postępu technicznego prowadzi do wydatnego skracania średniego okresu uzasadnienia ekonomicznego eksploatacji inwestycji, a co za tym idzie — do relatywnego wzrostu znaczenia przydawanego długości pełnego cyklu inwestycyjnego.

Warto więc zastanowić się, jakie nie wykorzystane dotychczas możliwości ujęcia kosztu utracenia czasu dają stosowane metody rachunku efektywności ekonomicznej.

Wyjściowa forma syntetycznego wzoru efektywności: $E = (Iq + K) : P$ wyrażająca całkowite nakłady na jednostkę produkcji zawiera dwa składniki: pierwszy — to przypadająca do zwrotu w ciągu jednego roku i sprowadzona na określony moment część nakładów inwestycyjnych; drugi — to koszty wytwarzania w pierwszym roku eksploatacji, przyjęte umownie jako wielkość stała dla całego okresu eksploatacji inwestycji.

Rozwinięciem wzoru wyjściowego są kolejne modyfikacje pozwalające uwzględnić aspekty związane ze zmianami w czasie, elementów przyjętych do rachunku. Dotyczy to zmian okresu eksploatacji inwestycji w stosunku do przyjętego jednolitego okresu standardowego, zróżnicowanie wielkości produkcji i kosztów w poszczególnych okresach eksploatacji i wreszcie — etapowanie inwestycji.

Spróbujmy rozwinąć wskazane aspekty ujmowania czasu w rachunku efektywności.

Po pierwsze — Instrukcja ogólna zakłada, że zarówno nakłady inwestycyjne, jak i koszty eksploatacyjne sprowadzone są na wspólny moment, który stanowi zakończenie inwestycji, czyli rozpoczęcie eksploatacji. W odniesieniu do nakładów inwestycyjnych jest to w istocie nieścisłe, przyjęty bowiem sposób uwzględniania zamrożenia oznacza jedynie powiększenie kosztorysowej wielkości nakładów o obciążenie wynikające z zaangażowania środków materialnych, wszelako bez ich dyskontowania na inny moment niż ten, w którym je podniesiono.

Po drugie — różnice okresów eksploatacji inwestycji, uwzględniane są w rachunku przez zdyskontowanie na moment początkowy równoważnych strumieni produkcji i kosztów, przy czym za moment ten przyjmuje się, podobnie jak przy nakładach inwestycyjnych, początek eksploatacji. Wychodząc z tych założeń określa się optymalną ilość lat eksploatacji jako okres, dla którego całkowite nakłady jednostkowe, tj. inwestycyjne i kosztorysowe, wzniesione na początek eksploatacji, są najmniejsze.

Po trzecie — omawiany sposób prowadzenia rachunku efektywności, dając możliwość uwzględnienia wstępnego okresu opanowywania produkcji przez zastąpienie zmian wielkości produkcji i kosztów dyskontem na moment początkowy, wielkość równoważnych, stałych dla całego okresu eksploatacji. Podobnie jak poprzednio, momentem tym jest początek eksploatacji.

Po czwarte wreszcie — sposób ujęcia w rachunku efektywności inwestycji etapowania, zwracając uwagę na dwa aspekty zagadnienia — dyskonto na moment początkowy i postępujące zmniejszanie się całkowitych nakładów jednostkowych w wyniku wzrostu społecznej wydajności pracy, uzasadnia kapitalny wniosek, że proces zmniejszania całkowitych nakładów jednostkowych trwa nieprzerwanie już od chwili podjęcia decyzji o podstawowych parametrach inwestycji, a nie dopiero od chwili jej realizacji.

W oparciu o te uwagi można, jak sądzę, postawić tezę, iż przyjęta w rachunku efektywności zasada sprowadzania porównywalnych nakładów inwestycyjnych i kosztów wytwarzania na początek okresu eksploatacji (pomijając już nieścisłość wynikającą z nieuwzględniania dyskonta nakładów inwestycyjnych) jest niesłuszna co najmniej z dwu względów:

primo — początek okresu eksploatacji, przy porównywaniu różnych wariantów inwestycji, nie może bynajmniej oznaczać tego samego momentu czasu. Cykl inwestycyjny, zwłaszcza cykl inwestycyjny pełny, obejmujący fazę projektowania i przygotowania inwestycji, może dla poszczególnych wariantów różnić się w sposób istotny. Zakładane milcząco w przyjętym sposobie rachunku efektywności całkowite niemal abstrahowanie (wyjąwszy naliczanie zamrożenia) od długości tego cyklu, prowadzi do porównywania całkowitych nakładów sprowadzonych na różne momenty czasu. To zaś przeczy fundamentalnej regule rachunku, że te same nakłady ponoszone w różnych okresach czasu nie są wzajemnie równoważne.

secundo — początek okresu eksploatacji jest momentem, w którym parametry nowo uruchomionej inwestycji są już gorsze od aktualnie wymaganych. Wynika to z postępu, jaki dokonał się w czasie odpowiadającym upływowi pełnego cyklu inwestycyjnego. Przyjęte w rachunku efektywności określenie optymalnego okresu eksploatacji w oderwaniu od długości tego cyklu, jest sprzeczne z podstawowym założeniem nieprzerwanego wzrostu społecznej wydajności pracy, determinującego tempo zużycia ekonomicznego.

Wydaje się, że ta bezsporna nieścisłość teoretyczna ma również znaczenie praktyczne. Deformuje ona bowiem wybór między rozwiązaniami o zróżnicowanej długości pełnego cyklu inwestycyjnego, uniemożliwiając zarówno prawidłową ocenę korzyści płynących z zaoszczędzenia czasu przy zakupie dokumentacji, licencji czy patentów za granicą lub przy powtarzalności inwestycji, jak i realną ocenę strat ze światowego stosowania nie zawsze najlepszych, ale gotowych projektów konstrukcji, technologii czy materiałów. Można się ponadto obawiać, że pomijanie długości cyklu inwestowania przy ocenie długości okresu ekonomicznej opłacalności inwestycji stwarza, przez nieuzasadnione wydłużenie tego okresu, preferencje dla rozwiązań przestarzałych i hamuje tendencje do zmniejszenia udziału kosztów odbudowy w ogólnych kosztach inwestycji.

Zastanówmy się teraz, czy elementy rachunku efektywności mogą być wykorzystane do ujęcia w nim kosztu utracenia czasu i spróbujmy dowiedzieć, że osiągnięcie tego celu wymaga stosunkowo nieznacznych modyfikacji zasad liczenia stosowanych obecnie.

Po dokonaniu tej korekty kolejne etapy rachunku efektywności wyglądałyby następująco:

a) modyfikując założenia Instrukcji ogólnej, przyjmujemy, że okres ekonomicznej opłacalności inwestycji „n” trwa od chwili zakończenia projektu wstępnego lub nawet rozszerzonych danych wyjściowych — to do chwili ekonomicznego zużycia inwestycji — „tn”. Długość tego okresu obliczamy wychodząc z założenia, że optymalny okres eksploatacji wynika nie z minimum kosztowności i inwestycyjnego składowa całkowitych nakładów, jak dzieje się to w Instrukcji ogólnej, lecz z opłacalności zastąpienia inwestycji nowym obiektem o niższych kosztach wytwarzania. W tym celu posłużymy się rozumowaniem przeprowadzonym przez K. Leszczyńskiego¹⁾, który wychodząc z równości:

$$K_1 + S_1 \cdot n = K + S_2 \cdot n + (I + S_2 \cdot n) / q$$

otrzymuje $n = (K + Iq - K_1) : (S_1 - S_2 - S_2 \cdot q)$, gdzie K_1 — odpowiednio koszty własne inwestycji istniejącej i inwestycji nowej

I — Nakłady inwestycyjne na nową inwestycję przy normatywnym współczynniku efektywności q

S_1, S_2, S_3 — przysroty kosztów i nakładów (dodatnie lub ujemne) — wynikające z upływu czasu n — optymalny okres eksploatacji

Spróbujmy sprowadzić tę formułę do porównywalności z założeniami Instrukcji ogólnej, ujednoliciąc oznaczenia i sposób rozumowania.

Po pierwsze — odrzucimy współczynnik S_1 , przyjmując podobnie

jak poprzednio, że koszty wytwarzania w inwestycji istniejącej nie ulegają zmianom w okresie eksploatacji. Po drugie — współczynniki S_2 i S_3 oraz zróżnicowanie K i K_1 zastąpimy dyskontem na moment początkowy, rozumując analogicznie, jak przy etapowaniu inwestycji.

Wreszcie założymy, że q stanowi odpowiedni L.T. to jest odwrotność granicznego czasu zwrotu nakładów.

W efekcie otrzymamy równość:

$$K = (K + Iq) : (1 + a)^n$$

skąd po przekształceniach

$$n = [(\log(K + Iq) - \log K) : \log(1 + a)]$$

gdzie K — koszty wytwarzania w istniejącej (lub dopiero zamierzanej) inwestycji w momencie początkowym,

I — nakłady inwestycyjne liczone dla warunków momentu wyjściowego z uwzględnieniem zamrożenia, tj. $J = J_0(1 + qz \cdot n)$, $(1 + a)nz$

q — normatywny współczynnik efektywności inwestycji równy 1:T

a — stopa dyskontowa odpowiadająca corocznemu rozszerzeniu produkcji

n — okres ekonomicznej opłacalności inwestycji

n_2 — okres zamrożenia nakładów

b) dla okresu ekonomicznej opłacalności inwestycji „n”, obliczamy (zgodnie z Instrukcją ogólną) współczynniki korygujące wielkość produkcji i kosztów Zn i Yn ze względu na różnicę w stosunku do okresu standardowego ns. Sposób obliczania równoważnika Zn i Yn nie zmienia się przy dokonaniu tu założeniu, że obliczeniowy okres eksploatacji rozpoczyna się już w momencie dokonywania rachunku efektywności t_0 . Równoważność strumieni produkcji lub kosztów, która jest punktem wyjścia dla obliczenia Zn i Yn nie wymaga bowiem, by roczne wielkości produkcji i kosztów były stałe, a zatem dla pierwszych lat okresu obliczeniowego odpowiadających cyklowi inwestowania mogą być równe zeru.

c) uwzględniając rzeczywisty rozkład produkcji i kosztów w naszej inwestycji, a więc przede wszystkim zerową produkcję i koszty eksploatacji w okresie inwestowania, a następnie wielkości odpowiadające okresowi opanowywania produkcji, określamy (zgodnie z Instrukcją ogólną) równoważnik, stałe w okresie obliczeniowym, wielkości produkcji i kosztów Pst i Kst , sprowadzone na moment t_0 . Podobnie jak poprzednio sposób obliczenia jest tu całkowicie zgodny z obecnie stosowanym.

d) wreszcie, odrzucamy założenie podjętione przy określaniu okresu ekonomicznego opłacalności inwe-

stycji, że inwestycja była zakończona już w momencie t_0 .

Wobec powyższego należy, podobnie jak w odniesieniu do kosztów, zdyskontować nakłady inwestycyjne poszczególnych lat budowy na moment t_0 , modyfikując zasady Instrukcji ogólnej:

$$I = I_0(1 + q = n_2) : (1 + a)$$

tb — n

gdzie tb — długość pełnego cyklu inwestycyjnego.

e) po dokonaniu obliczeń omówionych w poprzednich czterech punktach można wyliczyć syntetyczny wskaźnik efektywności:

$$E = (Iq + KstYn) : PstZn = (Iq + Kst) : Pst$$

przy czym należy zwrócić uwagę, że:

I — oznacza nakłady inwestycyjne sprowadzone na moment dokonywania rachunku t_0 , a nie na koniec budowy,

Kst, Pst — oznaczają równoważniki kosztów i produkcji w okresie ekonomicznej opłacalności inwestycji n, (a nie w okresie eksploatacji) i sprowadzone na moment t_0 , a nie na początek eksploatacji,

Yn, Zn — oznaczają współczynniki korygujące koszty i produkcję ze względu na odmienny od standardowego okres ekonomicznej opłacalności n,

n — oznacza długość okresu ekonomicznej opłacalności obejmującego okres inwestowania i eksploatacji inwestycji łącznie,

b — współczynnik tabelaryczny równoważący wpływ Yn i Zn.

Sądzę, że przedstawiony sposób rachunku efektywności ekonomicznej stanowi krok naprzód w kierunku ściślejszego powiązania działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej, dając możliwość pewnego ujednolicenia podejścia do procesów zachodzących w gospodarce i potraktowania rachunku efektywności inwestycji jako części rachunku ekonomicznego w ogóle. Mam nadzieję, że wysunięte tu propozycje pozwolą także na wyraźniejsze uwewnętrznienie postępu organizacyjnego, którego rozliczne aspekty są dotąd uważane za niewymierne.

Na zakończenie chciałbym dodać, że proponowany sposób rachunku został wykorzystany do wykazania efektów ekonomicznych zastosowania metody PERT w projektach organizacji budowy dla inwestycji przemysłowych materiałochłonnych. Otrzymane w konsekwencji przedstawionych tu założeń obliczeniowych, znacznie krótsze okresy opłacalności ekonomicznej inwestycji okazały się zbliżone z wynikami praktyki w tym przemysle.

1) por. K. Leszczyński, Rachunek efektywności nakładów inwestycyjnych i zasobów produkcyjnych w optymalnym planie centralnym, Ekonomista nr 1/1968 r.

NA ŁAMACH PRASY CZECHOSŁOWACKIEJ

PRZEMYSŁ MASZYNOWY CSRS U PROGU NOWEGO PIĘCIOLECIA

UCHWAŁA majowego plenum Komitetu Centralnego Komunistycznej Partii Czechosłowacji, postulując m. in. umocnienie roli władz federalnych w tworzeniu jednolitego, ogólnokrajowego organizmu gospodarczego, przywrócenie kierowniczej funkcji państwa w gospodarce, zobowiązała naczelne władze państwowe do przedstawienia na jesiennej sesji plenarnej KC — niezależnie od programu konsolidacji gospodarki i podstawowych wytycznych rozwojowych na rok 1970 — również zarysu następnej pięcioletki. Czasu pozostało bowiem stosunkowo niewiele, a przezwyciężenie trudności gospodarczych wymaga pełnej świadomości celów, do jakich sięgamy. Dopiero na tej podstawie — przy wykorzystaniu doświadczeń innych krajów socjalistycznych — możliwe jest w pełni odpowiedzialne określenie kierunków dalszych reform gospodarczych.

Od kilku tygodni na łamach prasy czechosłowackiej coraz liczniej pojawiają się publikacje, podejmujące problematykę miejsca i perspektyw podstawowych gałęzi i działów gospodarki narodowej, zadania, jakie — zdaniem autorów — przypisać im powinny w nadchodzących latach, niezbędnych posunięciach mających zabezpieczyć usunięcie objawów nierównowagi i przełamanie skłonności do utrwalania istniejących struktur, do przyswajania w praktyce pierwszeństwa metodom rozwoju ekstensywnego przed intensywnym modelem wzrostu. Tak np. w nr 28 tygodnika „HOSPODARSTVO NOVINY”, Ladislav Smid, pracownik federalnego ministerstwa planowania, w artykule „Zadania przemysłu maszynowego w dalszym roz-

woju ekonomiki” zastanawia się nad głównymi założeniami kierunkowymi tej podstawowej dziedziny wytwórczości przemysłu czechosłowackiego. Rangę tego przemysłu określają następujące liczby, przytaczane w artykule L. Smida: stąd pochodzi 70—75 proc. dostaw maszyn i urządzeń przeznaczonych dla realizowanych w Czechosłowacji inwestycji, własny przemysł maszynowy jest dostawcą ok. 83—85 proc. artykułów konsumpcyjnych tej grupy sprzedawanych na rynku wewnętrznym, produkcja tego przemysłu reprezentuje ok. połowę całego eksportu czechosłowackiego, tu zatrudnionych jest 47 proc. wszystkich pracowników w przemyśle CSRS. W roku 1968 wpływy do budżetu państwa pochodzące z tego przemysłu wyniosły ok. 10 mld koron. „Jakość pracy przemysłu maszynowego, poziom techniczny jego wyrobów i efektywność jego produkcji — pisze L. Smid — zawsze określała i nadal będzie w sposób wyraźny określać efektywność całej gospodarki narodowej”.

Aktualna struktura tego przemysłu, styl gospodarowania w tej gałęzi gospodarki narodowej, pozostaje jednak w coraz wyraźniejszej sprzeczności z wymaganiami, jakie stawia współczesny etap rozwoju ekonomicznego kraju. Sytuacja ta nie zmieniła się bynajmniej na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy. „Przedsiębiorstwa — pisze Ladislav Smid — sterają się nadal zachować strukturę produkcji nie odpowiadającą już współczesnym potrzebom partii z rynku wewnętrznego i zagranicznego, utrzymują się silne tendencje autarkiczne, wzrost produkcji nadal pragną zabezpieczyć przy pomocy budowy nowych po-

wierzchni produkcyjnych i powiększania liczby zatrudnionych, zapasy uwiązają w dalszym ciągu znaczne środki finansowe i stale rosną itd., itd.”

Przystosowanie produkcji przemysłu maszynowego do zmieniającego się zapotrzebowania na maszyny i urządzenia podkreśla autor artykułu w „HOSPODARSTWIE NOVINACH” — pozostaje jednym z podstawowych czynników efektywnej pracy przemysłu maszynowego”.

Zdaniem autora, punktem wyjścia przy określaniu przyszłych zadań tej dziedziny przemysłu powinna być analiza przemian zachodzących w zapotrzebowaniu gospodarki narodowej na dobra, wytwarzane przez ten przemysł. L. Smid przytacza następujące liczby, charakteryzujące dynamikę dostaw wyrobów przemysłu maszynowego w ostatnich latach:

ŚREDNIOROCZNY WZROST DOSTAW W PROCENTACH			
	1960—1962	LATA 1963—1965	1965—1968
Dostawy:			
dla potrzeb inwestycyjnych ^{a)}	3,9	2,6	1,4
artykułów konsumpcyjnych ^{b)}	4,6	6,6	17,1
na eksport	9,9	6,1	8,2
^{a)} łącznie z importem			

„Rozwój ostatnich lat — pisze autor — wyznacza również tendencje przyszłego rozwoju — w stosunku do potrzeb wewnętrznych powolny wzrost zapotrzebowania na dostawy maszynowe dla realizowanych inwestycji i szybko rosnące zapotrzebowanie na dobra konsumpcyjne wytwarzane przez przemysł maszynowy”. Średnioroczny wzrost zapotrzebowania na dostawy inwestycyjne w następnym pięcioletniu L. Smid ocenia na 4—5 proc., licząc się jednak należy ze

wzrastającym udziałem importu w tej grupie towarowej (obecnie z importu pochodzi ok. 30 proc. dostaw inwestycyjnych). Nie jest to jeszcze dowodem świadomej realizacji założeń międzynarodowego podziału pracy, ale odzwierciedla obiektywne konieczności, występujące w gospodarce narodowej: krajowy przemysł maszynowy nie jest po prostu w stanie sprostać wymaganiom inwestorów.

Zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne wytwarzane przez przemysł maszynowy kształtować się będzie z różną siłą w odniesieniu do różnych dziedzin zastosowań. To powinien włączyć pod uwagę przemysł, opracowując konkretne już wytyczne planu na następne pięcioletcie. Ze stosunkowo najwolniejszym wzrostem zapotrzebowania liczyć się należy w dziedzinie tradycyjnych maszyn i urządzeń dla przemysłu. Wzrost tego zapotrzebowania ocenia się na 18 proc. w pięcioletniu 1971—1975 w porównaniu z okresem 1966—1970. W przemyśle istnieją bowiem znaczne, niewykorzystane rezerwy bezinwestycyjnego wzrostu produkcji. Szybko rosnąć będzie jedynie zapotrzebowanie na urządzenia technologiczne decydujące o postępie technicznym, oczekiwać należy zwiększenia udziału w dostawach dla inwestycji przemysłowych automatyzacji; techniki obliczeniowej, urządzeń dla transportu wewnętrznego, urządzeń do pakowania, urządzeń klimatyzacyjnych oraz urządzeń

wych oraz na maszyny i urządzenia dla budownictwa (podwojenie zapotrzebowania w porównaniu z okresem lat 1966—1970). Znaczne potrzeby zgłaszać będzie również tzw. trzecia sfera, obejmująca transport (kolejowy, miejski itp.), łączność (17—18 aparatów telefonicznych na 100 obywateli w r. 1975, niemal pełna automatyzacja miejskiej i w 50 proc. międzymiastowej sieci telefonicznej), wyposażenie usług komunalnych, placówek służby zdrowia, naukowo-badawczych itp. Ogólny wzrost zapotrzebowania tej grupy odbiorców wyrobów elektromaszynowych autor ocenia na ok. 35 proc. w porównaniu z latami 1966—1970.

Dziedziną, gdzie istnieją największe możliwości rozszerzenia produkcji przemysłu maszynowego i gdzie nacisk potrzeb jest największy, która korzystać powinna ze szczególnych priorytetów, są dostawy bezpośrednio adresowane na rynek. Dostawy przemysłu maszynowego na rynek wznosząc powinny w roku 1975 ok. 2,5-krotnie w porównaniu z poziomem z 1968 roku. Przede wszystkim chodzi tu o wyroby długotrwałego użytku, których udział w ogólnych dostawach dóbr konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego wzrosnąć powinien z 26,3 proc. w roku 1965 do 33 proc. w roku 1975. Taki wzrost dostaw jest warunkiem osiągnięcia zakładanej poprawy standardu wyposażenia materialnego ludności, który — według wstępnych szacunków — kształtować powinien się następująco:

Wypośroczek gospodarstw domowych w podstawowy sprzęt długotrwałego użytku (w sztukach na 100 gosp. domowych)

Rodzaj sprzętu	1965	1975
Pralki domowe	64	75
Łodówki domowe	33	50
Odbiorniki TV	55	90
Odbiorniki radiowe	97	117
Samochody osobowe	9	30

Szczególny nacisk należałoby położyć na rozwój produkcji samochodów osobowych. Do roku 1975 nastąpić powinno podwojenie dostaw na rynek wewnętrzny i zlikwidowanie w zasadzie długiego obecnie okresu oczekiwania w kolejkę po samochód. Rozwój produkcji samochodów osobowych jest jednak obecnie przede wszystkim limitowany niedostatecznymi dostawami

Pojedynek trwa

TAK jak w ubiegłym roku decyzja gen. de Gaulle'a, żeby franka nie dewaluować — była zaskoczeniem, tak i obecna decyzja podjęta przez triumwirat Pompidou, Chaban-Delmas, Giscard d'Estaing — o dewaluacji franka również zaskoczyła międzynarodową i francuską opinię publiczną.

Francuska gospodarka nie znajduje się w najkorzystniejszym położeniu wśród krajów wchodzących w skład Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Jak to już niejednokrotnie podkreślaliśmy, przy pełnym zniesieniu ceł wewnątrz EWG okazało się, że wysięgi o 1-sze miejsce na Wspólnym Rynku wygrały wielkie koncerny zachodniemieckie, że przemysł NRF jest silniejszy od przemysłu Francji, że eksporterzy z NRF są sprawniejsi od francuskich. — Okazało się też, że kiedy cała wewnątrz Wspólnego Rynku zaczęły się zbliżać do zera, a następnie zupełnie znikły — bilans handlowy między Francją i NRF zaczął się gwałtownie pogarszać na niekorzyść Francji.

W walce konkurencyjnej przemysł francuski znalazł się w roli słabszego partnera. W wyniku tej sytuacji w ubiegłym roku odbył się swego rodzaju pojedynek między marką NRF i frankiem francuskim, między politykami NRF i Francji. Elementy tego pojedynku omawialiśmy dość szeroko w ubiegłym roku na łamach „Życia Gospodarczego”.

Ze strony wielu polityków NRF wystąpiła wówczas jawna dążność do zmuszenia Francji do dewaluacji franka. Ówczesny prezydent Francji gen. de Gaulle odczytał to jako polityczny atak i dlatego franka nie dewaluował. Decyzja gen. de Gaulle'a była jednocześnie politycznym wyznacznikiem wielu kapitalistów francuskich, którzy korzystając z ówczesnej liberalizacji w dziedzinie eksportu kapitałów i dewiz wyprowadzili z Francji ok. 16 mld franków wymienianych je na marki zachodniemieckie, na franki szwajcarskie i dolary w oczekiwaniu na dewaluację franka lub na ewentualną rewaloryzację marki NRF.

Gen. de Gaulle rozczarował się wówczas po raz drugi do kreślonej grupy swych zwolenników — gdyż apel rządu o repatriację wywiezionych franków nie przyniósł poważniejszych rezultatów. Po ówczesnej nauce władze francuskie wprowadziły z powrotem ścisłą reglamentację i kontrolę w obrotach dewizowych, uniemożliwiając w ten sposób dalszą ucieczkę franków.

Kontrola ta nie rozwiązywała jednak istoty zagadnienia — bilans handlowy i płatniczy Francji z NRF i z wieloma innymi krajami zachodniego świata pozostał nadal ujemny. Wartość importu towarów i usług przewyższała w ubiegłym i bieżącym roku wartość ich eksportu. W rezultacie tego zjawiska Francja musiała różnicę spłacać ze swych zapasów złota i obcych dewiz. Zapasy te zmniejszały się w II połowie ub. roku przeciętnie miesięcznie o 500 mln franków. W I połowie br. w wyniku ścisłej kontroli ruchu dewiz, podjętych środków obronnych i innych czynników odpływ ten się zmniejszył do przeciętnie 200 mln fr. miesięcznie. Utrzymanie się nawet tego zmniejszonego odpływu dewiz (i złota) przez dłuższy okres mogło doprowadzić w określonym czasie do zupełnego wyczerpania się rezerw lub do ich takiego spadku, który uniemożliwiłby dokonanie jakiegokolwiek rozsądnego manewru gospodarczego.

Sytuacja była o tyle skomplikowana, że na rynku wewnętrznym we Francji koniunktura rozwijała się pomyślnie, tak, że nawet produkcja własna nie mogła pokryć istniejącego popytu. Rezultatem tego była narastająca w ubiegłym roku i pierwszych miesiącach roku bieżącego inflacja. Przy wzrastającym popycie na rynku wewnętrznym zainteresowanie przemysłu francuskiego eksportem w tej sytuacji zmniejszało się. Odwrotnie na rynku wewnętrznym zainteresowanie importem, tym bardziej, że w wielu przypadkach ceny towarów zachodniemieckich, włoskich i innych (ze Wspólnego Rynku) były niższe od cen francuskich producentów. Import z krajów wspólnoty nie mógł być reglamentowany, gdyż jest to sprzeczne z podstawowymi zasadami obowiązującymi w EWG.

Do zastosowania w szerokim rozmiarze polityki deflacyjnej Francja nie posiadała już chyba dostatecznych rezerw. Z innej strony ewentualna polityka deflacyjna musiałaby doprowadzić do wzrostu bezrobocia, a trzeba pamiętać, że bezrobocie we Francji mimo dobrej koniunktury jest nadal dość wysokie, że jego wysoki stan był jedną z przyczyn wiosennych demonstracji w ubiegłym roku. Polityka deflacyjna, aby przynieść oczekiwane od niej skutki, musiałaby zahamować tempo wzrostu produkcji, w takim stopniu, że musiałoby ono znowu powiększyć różnicę między poziomem gospodarki Francji i NRF na niekorzyść tej pierwszej.

W tej sytuacji jednym z rozsądnych rozwiązań, w ramach reguł systemu kapitalistycznego, mogła być dewaluacja franka — tzn. obniżenie jego kursu w stosunku do innych walut i jego wartości w stosunku do złota. Nowy paritet franka w stosunku do złota ustalono na 1 frank = 0,160 g czystego złota, oznacza to obniżenie jego poprzedniej wartości wymiennej o 12,5 proc. W odniesieniu do dolara 1 frank obecnie równa się 5,55 dol. USA.

wami akcesoriów półproduktów i materiałów. Rozwiązaniem problemów motoryzacyjnych wiąże się również z intensyfikacją budowy dróg i zaplecza remontowego. Z preferencji korzystać powinien także przemysł, dostarczający urządzenia dla gospodarki mieszkaniowej. Chodzi tu m. in. o zwiększenie odsetka mieszkań korzystających z centralnego ogrzewania z 14 proc. obecnie do ok. 25 proc. w 1975 r., o zabezpieczenie dostaw wanień, szaflików, kotłów dla c.o., radiatorów, pieców, okuć, materiałów instalacyjnych i armatury dla ok. 560 tys. mieszkań, które zbudowane mają zostać w latach 1971—1975.

Oczywiście — podkreśla autor artykułu — nie chodzi tu o to, by przemysł krajowy zaspokajał absolutnie wszystkie potrzeby, zgłaszane przez odbiorców rynekowych. Część zapotrzebowania rynku można będzie zaspokoić poprzez zwiększony import, ale decydująca rola przypadnie jednak wytwórczości krajowej.

★

Autor obszernie również charakteryzuje rolę przemysłu maszynowego w przyszłym pięcioletcu w handlu zagranicznym. „Wykorzystanie przemysłu maszynowego w handlu zagranicznym — pisze L. Smid — jest jednym z zasadniczych czynników zabezpieczenia równowagi rynkowej. Porównanie intensywności czesłostowackiego handlu zagranicznego wyrobami przemysłu maszynowego z zagranicą pokazuje, że potencjalne możliwości są dalekie od pełnego wykorzystania”. Autor przytacza m. in. następujące liczby: udział wywozu w produkcji przemysłu maszynowego kształtuje się w CSRS w granicach 25—30 proc., gdy w krajach znajdujących się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego w granicach 40—60 proc.; stosunkowo niższy jest także udział importu w zaspokojeniu własnych potrzeb (ok. 2—3-krotnie); niższy jest także poziom obrotów maszynami i urządzeniami w przeliczeniu na 1 obywatela. Niska jest także obecnie efektywność efektywności wywozu maszyn i urządzeń, zwłaszcza do rozwiniętych państw kapitalistycznych.

Pilną potrzebą jest więc zarówno intensyfikacja obrotów zagra-

nicznych maszynami i urządzeniami, jak i poprawa efektywności. Osiągnięcie tych celów, zdaniem autora artykułu, jest możliwe pod warunkiem uświadomienia sobie dwóch podstawowych faktów. Po pierwsze — że nie ma efektywnego eksportu maszynowego bez zdecydowanego kursu na specjalizację. Nie można robić wszystkiego po trochu i handlować wszystkim po trochu, bo wtedy nie jest się w stanie sprostać międzynarodowej konkurencji. Tymczasem obecnie udział produkcji specjalizowanej w eksporcie (10 największych grup wyrobów w całości wywozu maszynowego) jest stosunkowo niski. W eksporcie maszynowym CSRS wynosi 51 proc., gdy np. w eksporcie Norwegii 80,9 proc., Belgii 73,6 proc., Szwecji 67,6 proc., Francji 64,5 proc., Danii 63,7 proc. Po drugie — szczególnie w odniesieniu do krajów socjalistycznych — warunkiem wzrostu eksportu jest odpowiednie rozszerzenie importu maszynowego.

„Wszystkie kraje RWPG — pisze L. Smid — intensywnie rozwijają produkcję maszyn z zamiarem eksportu. Rynek staje się coraz bardziej wymagający, a wywóz maszyn będzie można zapewnić jedynie w wypadku, gdy wytworzy się równowaga odpowiedniego miejsca na import. Tę prawdę musi eksporterzy maszyn uświadamiać sobie często w małym stopniu”.

★

Autor kończy swój artykuł następującą uwagą: „Dotknąłem jedynie niektórych problemów, mających uzasadnienie w jakichś dziedzinach oczekuje się, że przemysł maszynowy przyczyni się do odnowienia równowagi ekonomicznej. Będzie dochodziło niewątpliwie również do konfliktów i zderzeń poglądów. Sądzę jednak, że nie należy ich unikać. Dążenie do bezkonfliktowego rozwiązywania problemów rozwoju ma duży udział w powstaniu dzisiejszej niekorzystnej sytuacji. W przeszłości były w przemysle maszynowym wytyczne pełne nadziei perspektyw, których jednak nie uczepiła rzeczywistość. Powodzenie będzie zależało jedynie od tego, na ile uda nam się przemienić zamiary w czyn”.

(kk)

Obniżka paritetu franka francuskiego o 12,5 proc. oznacza również, że towary francuskie „staniały” na rynku międzynarodowym mniej więcej (w zależności od różnych czynników) w podobnym procencie. Ułatwi to ekspansję eksportową francuskich towarów na rynkach wielu krajów. Z drugiej strony dla importerów francuskich obce towary i usługi drożeją, mniej więcej o taki sam procent. Niewątpliwie wpłynie to hamując na dalszy wzrost importu do Francji. Sprawa niezwykle ciekawą będzie ukształtowanie się w nowych warunkach bilansu handlowego w stosunku do NRF. Od jego rozwoju w znacznej mierze będzie zależało powodzenie dewaluacyjnej operacji.

Towary i usługi francuskie stają się, teoretycznie biorąc, o 12,5 proc. tańsze na rynku NRF i odwrotnie towary i usługi zachodniemieckie stają się droższe o mniej więcej taki sam procent na rynku francuskim. Powstaje jednak pytanie, czy w walce konkurencyjnej między gospodarstwami tych krajów, to aby wystarczy? Czy przemysł francuski zdoła wykorzystać odpowiednio szybko tę nową sytuację — gdyż skutki dewaluacji, o których była mowa trwają od dwu do trzech lat, czy potrafi w tym czasie podnieść odpowiednio wydajność, i na tej drodze zmniejszyć koszty jednostkowe produktów, tak aby ich ceny stały się na tej drodze konkurencyjne w stosunku do cen towarów zachodniemieckich? Dewaluacja franka francuskiego oznacza więc wzmożenie się walki konkurencyjnej wewnątrz Wspólnego Rynku.

Należy jednak zauważyć, że zabieg dewaluacyjny nie rozwiązuje wszystkich sprzeczności i trudności tkwiących w gospodarce francuskiej, przede wszystkim nie rozwiązuje on sprzeczności społecznych. A one są znaczne.

W bieżącym roku najpoważniejszą sprawą w dziedzinie socjalnej stał się spadek płacy realnej. Wzrost kosztów utrzymania w czerwcu br. wyniósł 6,4 proc. w stosunku do czerwca 1968 r. Dokładniejsza analiza wzrostu plac nominalnych i wzrostu cen wykazuje, że wywalczony w ub. r. przez klasę robotniczą podwyżki plac zostały „zjedzone” przez wzrost cen już w końcu ub. roku, tak że w bieżącym roku wystąpił spadek płacy realnej dla znacznej grupy ludzi, utrzymujących się z pracy najemnej. Związki zawodowe zapowiedziały na jesień wznowienie akcji rewidynacji.

Zobaczmy jaką w tej dziedzinie taktykę i politykę stosuje nowy rząd, czy nie pójdzie najłatwiejszą drogą — obciążenia kosztami dewaluacyjnego zabiegu klasy robotniczej. Wydaje się jednak, że niektórzy gauliści politycy z zeszłorocznej sytuacji wyciągnęli pewne wnioski, a do trzeźwości politycznej może również skłaniać przemożność i siła ruchu związkowego oraz jednoznaczna postawa klasy robotniczej i jej sojuszników, zmanifestowana podczas ostatnich wyborów prezydenckich.

Dewaluacja franka francuskiego stała się prawdziwą „bombą” w kapitalistycznym świecie walutowym. Z punktu widzenia istniejącego w świecie kapitalistycznym strukturalnego kryzysu tego systemu walutowego przynosi ona pewne istotne zmiany, i może przynieść dość poważne skutki.

Przez pewien okres czasu wydawało się, że NRF w sytuacji ogólnego kryzysu walutowego w świecie kapitalistycznym ulegnie presji kół poli-

tycznych USA, W. Brytanii, Francji i innych krajów i dokona rewaloryzacji marki, podnosząc jej wartość wymienną w stosunku do reszty walut. Zabieg taki podrożyłby towary zachodniemieckie na rynku światowym i w tej drodze zostałyby zmniejszone olbrzymie nadwyżki w bilansie handlowym NRF (i przez to również nadwyżki w bilansie płatniczym).

Ciełki przemysł NRF, jego baronowie i okrzieszeni politycy bojęcy byli przeciwni takiej operacji. Nie znaleźli oni dostatecznych przyczyn politycznych, ani gospodarczych, dla których mieliby dobrowolnie zająć gorszą pozycję, od tej którą mają obecnie, czyniąc podarunek dla USA, W. Brytanii, Francji i innych. Dat temu dość otwarcie wyraz jeden z głównych bankierów NRF Abs, jak również kanclerz Kiesinger.

Sądzę, że decyzja polityków z CDU/CSU, wielkiego kapitału i stanowisko jakie zajął kanclerz Kiesinger przeciw rewaloryzacji marki było jednym z czynników, które wpłynęły na postanowienie rządu francuskiego o dewaluacji franka. Oznacza ona bowiem w stosunku wymiennym frank francuski — markę NRF jednocześnie rewaloryzację marki (lecz jedynie tylko w tej dwustronnej relacji) czyli jej podrożenie dla Francuzów. Jest to więc swego rodzaju francuska riposta.

Określeni politycy NRF odnieśli swego rodzaju zwycięstwo w tej wojnie nerwów o rolę poszczególnych walut w świecie kapitalistycznym. Lecz obrona francuska nie jest zła, wręcz przeciwnie, zawiera wiele plusów. Utrzymanie poprzedniej relacji było dla Francji niebezpieczne. Wydaje się, że przygotował ją dwaj władcy w tej materii politycy, sam prezydent Pompidou, który przez wiele lat pracował dla banku Rotasyda i Giscard d'Estaing, który już w poprzednich latach przeprowadził operację stabilizacji franka.

Obecnie frank francuski wysunął się spod uderzenia międzynarodowych spekulantów. Walutami, które nadal w widocznym stopniu mają zawyżony kurs jest dolar i funt szterling, walutą, która ma zanizony kurs jest marka NRF. Między nimi, czy też wokół nich będzie się rozgrywać ostra walka, do której spekulanci rzucą miliardowe fortuny, licząc na możliwość olbrzymich zysków.

Nie wydaje się, aby politycy amerykańscy i brytyjscy mogli zmusić NRF do rewaloryzacji marki. Również dewaluacja dolara nie wchodzi w rachubę, tak z przyczyn politycznych, jak i z prestiżowych. W obecnej sytuacji rząd Stanów Zjednoczonych nie może sobie na nią pozwolić, poza wymienionymi względami również ze względu na utrzymanie zasad działania obecnego międzynarodowego systemu walutowego, korzystnego dla amerykańskich interesów gospodarczych.

Ewentualna dewaluacja funta sterlinga mogłaby ponownie wystawić dolara na skoncentrowany atak spekulantów całego świata kapitalistycznego. Dlatego też Nixon będzie czynił wszystko by do tego nie dopuścić. Strukturalny kryzys kapitalistycznego systemu walutowego przez dewaluację franka francuskiego nie znalazł, a nawet można sądzić, że uległ dalszej komplikacji.

MIROSLAW DYNER

Nowe elementy reformy

(Korespondencja z Węgier)

JOZSEF GARAM

SYTUACJA gospodarcza na Węgrzech w 1968 roku, w pierwszym roku „wsprowadzania reformy gospodarczej”, charakteryzowała się dwiema dość przeciwnymi tendencjami.

Zaopatrzenie w artykuły konsumpcyjne było bardzo dobre i obfite. Ilość artykułów konsumpcyjnych i ich asortyment dorównywały ilości pieniądza, znajdującego się w obiegu, istniała zgodność między popytem i podażą, a nie kiedykolwiek w poprzednich latach. Dlatego właśnie poziom cen artykułów konsumpcyjnych mimo wprowadzenia wolnych cen wzrósł w mniejszym stopniu niż zaplanowano. Tempo wzrostu poziomu cen detalicznych było niższe, niż kiedykolwiek w okresie sztywnych cen urzędowych. Równowaga między masą towarową i ilością pieniądza na rynku konsumpcyjnym umożliwiła nam dalsze konsekwentne realizowanie reformy. Można było rozszerzyć zakres wyrobów, na które ustala się ceny w sposób swobodny (w 1968 roku wyroby te stanowiły 23% obrotu detalicznego) i zlikwidować obowiązujący jeszcze w 1968 r. pułap wzrostu plac podstawowych określony na poziomie 4%.

Inna sytuacja była w dziedzinie dóbr inwestycyjnych, w przemyśle podstawowym. Tutaj potrzeby — szczególnie w przemyśle budowlanym — przekroczyły moce produkcyjne. Zapotrzebowanie na produkcję i usługi tego przemysłu przekraczało o kilka miliardów forintów rzeczywiste moce przerobowe. Brak równowagi w tej dziedzinie był częściowo „dziedzictwem” przeszłości, bo brak mocy produkcyjnych istniał stale w poprzednim systemie zarządzania, częściowo zaś był konsekwencją faktu, że rynek przedsiębiorstw o około 15—20% przekroczył zysk zaplanowany. Ponadto planowany wzrost zysków spowodował nagromadzenie przez przedsiębiorstwa większego niż się spodziewano funduszu rozwoju, który przedsiębiorstwa chciały przeznaczyć na rozbudowę zakładów.

Brak równowagi rodził różne trudności (ceny w przemyśle budowlanym znacznie wzrosły w porównaniu do cen artykułów konsumpcyjnych, okres realizacji inwestycji nie uległ skróceniu itp.), które hamowały zdrowy rozwój gospodarki. Dlatego też w 1969 roku ustalono takie przepisy, które mają stworzyć równowagę w dziedzinie inwestycji i przemysłu budowlanego.

Takim krokiem było zmniejszenie liczby nowych dużych inwestycji rozpoczynanych z centralnych środków państwowych i modyfikacja warunków odsetek od kredytu.

Ponieważ polityka odsetek od kredytu odgrywa rolę ważnego regulatora w nowym mechanizmie gospodarki, warto nieco bliżej zbadać praktykę węgierską w tej dziedzinie.

Poprzednio na Węgrzech bank obowiązujący był automatycznie finansować przedsiębiorstwa państwowe do wielkości produkcji wyznaczonej w planie. Tak więc, jeżeli plan przedsiębiorstwa przewidywał, że o 10% należy zwiększyć produkcję, to bank dla tego 10-procentowego wzrostu produkcji automatycznie zapewniał środki obrotowe potrzebne do zakupu surowców, do wydatków na place itp.

Automatyczne finansowanie „przebiegało” oczywiście dobrze, ale później przychodziły trudności. Później okazało się, że ten automatyzm sprzyjał również finansowaniu takiej produkcji, która nie była potrzebna gospodarce narodowej. Obecnie podstawa węgierskiej polityki kredytowej i bankiem jest umowa o kredyt, którą bank zawiera z poszczególnymi przedsiębiorstwami.

Wytoczne polityki kredytowej rządu określają zadania i warunki kredytowania środków trwałych i obrotowych.

Równowagę gospodarczą ma umocnić selektywna polityka kredytowa. Polega ona na tym, że w przypadku określonych celów działalności gospodarczych i określonych dziedzin, można przy spełnieniu żądanych warunków gospodarczych udzielać kredytu bez ograniczenia do wysokości realizacji. Na ogół jednak kredyt nie jest nieograniczony. Albo wyznaczony jest pułap tego kredytu, albo w ogóle kredytu nie przysługują — wtedy, gdy konsekwencją jego udzielenia byłoby zastrzeżenie napięć w gospodarce narodowej. Takie zasady polityki kredytowej służą mają racjonalnemu podziałowi ograniczonych zasobów, popieraniu inicjatyw produkcyjnych i inwestycyjnych sprzyjających umacnianiu równowagi i ograniczaniu działalności gospodarczej mniej efektywnej.

Ogólne warunki kredytowania (ustalenie wielkości kredytu, czas upływu kredytu, wielkość stopy procentowej i udziału finansowania z własnych środków) mają się przyczyniać do urzeczywistnienia selektywnej polityki kredytowej. Warunki te same przez się selekcjonują zapotrzebowanie na kredyty. Celowo ustalany jest stosunkowo krótki okres zwrotu kredytu. Krótsze bowiem terminy mogą silniej wywierać wpływ na wykorzystanie własnych środków finansowych przez przedsiębiorstwa.

Warunki kredytowania są na ogół jednolite. W obecnej jednak sytuacji gospodarce na Węgrzech jest nieodpowiednie, abyśmy dla wykonania zamierzeń centralnych i dla zapewnienia harmonijnego rozwoju gospodarczego stosowali preferencje odnośnie kilku wyróżnionych celów gospodarczych, działalności i dziedzin.

W angażowaniu czasowo wolnych środków pieniężnych przede wszystkim chętnie widzimy otwieranie

trwałych wkładów bankowych, ponieważ te środki można by wykorzystywać jako źródło finansowania przy otwieraniu kredytów. Dlatego system bankowy powinien dążyć do tego, aby właściciele pieniędzy — przedsiębiorstwa, spółdzielnie i w ogóle jednostki gospodarujące — zachowywali w formie pieniężnej swe nie wykorzystane dochody i aby możliwie największą część swych pozostałych środków umieszczali na wkładach bankowych.

Chociaż doświadczenia ubiegłego roku wykazały, iż wytyczne były dobre, to jednak kredytowanie miało ograniczoną efektywność w oddziaływaniu na gospodarkę przedsiębiorstw. Wynikało to głównie z poniższych, częściowo przejściowych przyczyn:

● Szczególnie w pierwszej połowie roku głównym celem było zapewnienie „płynnego przebiegu”. Dlatego nie mogło jeszcze dojść do selektywnej polityki kredytowej. Decyzje podjęte na szczeblu centralnym i na szczeblu przedsiębiorstw w roku poprzedzającym reformę w dużej mierze zdeterminowały wykorzystanie kredytów inwestycyjnych, dlatego realizacja wytycznych w sprawie polityki kredytowej mogłaby być jedynie w przypadku nowych inwestycji.

● Przy wysokim zysku, jaki kształtował się w 1968 roku, koszty kredytu (odsetki) nie dotknęły w sposób odczuwalny przedsiębiorstw, nie stanowiły czynnika, który silnie oddziaływałby na zainteresowanie materialem przedsiębiorstw.

Tak więc nieodpowiednie było na podstawie doświadczeń 1968 roku zmodyfikowanie w 1969 roku polityki w sprawie kredytowania i oprocentowania. Ważna zmiana polega na tym, że wytyczne nowej polityki kredytowej nie odnoszą się do oznaczonego okresu kalendarzowego, a zatem nie wyłącznie do 1969 roku. Odwrócenie polityki kredytowej od kalendarza daje przedsiębiorstwom możliwość wypracowania koncepcji działalności gospodarczej, która rozciągałaby się nie tylko na jeden rok.

W 1969 roku w kredytowaniu inwestycji są również „zakazane dziedziny”, które charakteryzują się np. nadmierną podażą (przemysł odfekcyjny itp.). W tych dziedzinach jedynie inwestycje o korzystnym uzysku dewizowym stanowią wyjątek.

Dla silniejszej koncentracji środków finansowych i ukształtowania optymalnej wielkości zakładów, banki popierają przy pomocy kredytów inwestycje dokonywane wspólnie przez większą liczbę jednostek gospodarujących.

Okres upływu kredytu długoterminowego wynosi 5—15 lat. Minimum wymagane przy kredycie — to 7 forintów zysku na 100 forintów zainwestowanych.

Termin upływu kredytów inwestycyjnych banki nie liczą do zakończenia inwestycji, od dnia oddania inwestycji do eksploatacji, ale od wypłacenia pierwszej części kredytu. Liczenie upływu kredytu od dnia pierwszej wypłaty wpływa na zainteresowanie materialem przedsiębiorstw w przyspieszeniu zakończenia inwestycji.

Maksymalny okres upływu kredytów średnioterminowych wynosi 4 lata.

Maksymalny okres przy kredytach krótkoterminowych na środki obrotowe wynosi 1 rok. Najważniejsza zmiana w tym wypadku polega na tym, iż przy pomocy kredytów krótkoterminowych nie można finansować stałego zwiększania środków obrotowych jednostek gospodarujących ani też nie można finansować nadmiernych zapasów. W takich przypadkach przedsiębiorstwa muszą sobie dawać radę własnymi

środkami, środkami z funduszu rozwojowego. Wiadomo, że wzrost zapasów jest zamrożeniem pewnej części dochodu narodowego. Przedsiębiorstwo, które powiększa swe zapasy, wiąże swe dochody pochodzące z akumulacji, jednocześnie zaś zmniejsza swe możliwości wykorzystania w inny sposób akumulacji i zwiększenia środków trwałych. Konsekwentnie należy przestrzegać zasady, że wzrost zapasów jest akumulacją, nie tylko na szczeblu gospodarki narodowej, ale także na szczeblu przedsiębiorstwa. Stąd zaś wynika, że przedsiębiorstwa powinny pokrywać wzrost zapasów środkami z własnych źródeł.

Dlatego tak się dzieje, że banki stawiają jako warunki przysługania kredytów również uzupełnianie środków obrotowych? Dlatego w ten sposób odbierają przedsiębiorstwom pewną część ich środków? Dlatego, że bank zajmuje tu logiczne stanowisko. Jeżeli przedsiębiorstwa swobodnie mogą decydować o zagadnieniach gospodarczych, to przyjmują także odpowiedzialność za swe decyzje. Jest to zgodne z zasadami reformy, a całym systemem zainteresowania zyskiem. W żadnym razie nie byłby dobry system, w którym przedsiębiorstwa decydowałyby o kształtowaniu się zapasów, a bank automatycznie finansowałby ten wzrost. Taki system znacznie zmniejszyłby zasoby środków i zagroziłby równowadze w gospodarce.

Stosownie do zmiany wytycznych polityki kredytowej uległy modyfikacji — na ogół zwiększyły się — stopy procentowe od przyjętych kredytów.

To „zdrożenie” odsetek od kredytów ma na celu, aby środkami ekonomicznymi zmuszać przedsiębiorstwa do gospodarzenia przede wszystkim w oparciu o własne zasoby i do pokrywania z funduszu rozwojowego potrzeb inwestycyjnych. Oszczędność środków inwestycyjnych jest zaś bardzo ważną sprawą, czego dowiodł rok 1968.

Pobudzenie zainteresowania przedsiębiorstw oszczędzaniem środków osiągać można jednak nie tylko metodą „negatywną”, tj. poprzez zwiększenie odsetek. Skuteczniejszą jest także metoda „pozytywna”. Chodzi o to, abyśmy skłaniali przedsiębiorstwa do zwiększania oszczędności. Chcemy to osiągnąć w ten sposób, że bank będzie płacił większe odsetki od środków, które zostały w nim zdeponowane przez przedsiębiorstwa. Odsetki od wkładów uległy znacznemu zwiększeniu. Począwszy od 1 stycznia 1969 roku odsetki od wkładów przedsiębiorstw wynoszą: 3% od wkładów na okres 6 miesięcy, 5% od wkładów na 1 rok, 6% od wkładów na 1,5 roku i 7% od wkładów na okres powyżej 2 lat.

Efekty ekonomiczne podniesienia stopy procentowej od wkładów dopiero w przyszłości będą widoczne. Można jednak przypuszczać, że zachęcy w ten sposób przedsiębiorstwa do akumulowania środków pieniężnych. Jeśli przedsiębiorstwo umieści wkład na okres dłuższy niż dwa lata, to uzyska 7%. Jeśli tę sumę by zainwestowało, to poza tym odsetek w wysokości 7%, nadto do zainwestowanych środków musi płać 5% narzut od zaangażowania środków. Nie uzyskany dochód i dodatkowy wydatek wynoszą łącznie 12%. Stąd wynika, że z punktu widzenia przedsiębiorstwa — uwzględniając także podjęcie ryzyka — opłacalna jest tylko taka inwestycja, która da efekty znacznie przekraczające 12%.

ŻYCIE GOSPODARZE

Zam. 3434. P-12