CENA 2 ZŁ

ROK XXV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

1 LUTEGO 1970 r. NR 5 (959)

W NUMERZE:

Anna KUSZKO — ABSENCJA CHOROBOWA — SKUTKI I PRZYCZYNY — ARTYKUŁ DYSKUSYJNY — str. 1

Co jest przyczyną, że absencja chorobowa rośnie, a wzrost zachorowań pojawia się cyklicznie? Mimo corocznych analiz, nie podjęto dotychczas — w skali kraju — żadnych badań które wskazałyby źródła absencji.

Jan GŁOWCZYK — WOLNA TRYBUNA — INTENSYFIKACJA I KONSUMPCJA (2) — str. 1

Rola rynku jest w planowaniu istotna, ale nie upoważniająca do twierdzenia, że jest on powszechnie przyjętym i jedynym mechanizmem zaspokajania i społecznej akceptacji potrzeb. Rynek informuje o równowadze między popytem i podażą, a nie o równowadze w głębszym sensie, między produkcją i potrzebami społecznymi. Wynika z tego, że efektywnego popytu nie można utożsamiać z rzeczywistymi potrzebami społecznymi, a mechanizmu rynku konsumpcyjnego nie można uznać za mechanizm określający, a w każdym razie, za jedyny mechanizm przejawiania się i zaspokajania potrzeb społecznych. Jak rzutuje to na interesującą nas analizę krytyczną zasady ekonomiczności stosowanej w stosunku do całości konsumpcji?

Mieczysław RAKOWSKI — WOLNA TRYBUNA — MAKSYMALIZACJA KONSUMPCJI A SYSTEM CEN — str. 1

Poza dyskutowanym szeroko problemem strategii wyboru między żywnością a innymi artykułami konsumpcyjnymi istnieje ogromne pole manewru gospodarczego w kierunku udoskonalenia i unowocześnienia struktury konsumpcji wewnątrz poszczególnych branż. Potrzeba do tego m. in. ścisłego związku i równoległości między cenami i kosztami produkcji konsumpcyjnych wyrobów przemysłowych w ujęciu statystycznym i dynamicznym.

Krzysztof KRAUSS — RUMUNIA 1969 — DROGI INTENSYFIKACJI — str. 11

W kolejnej korespondencji z Rumunii Krzysztof Krauss przedstawia czynniki, które kształtują rozwój przemysłu tego kraju.

GOSPODARKA 1971 — 1975

RYBY

ZBIGNIEW WYCZESANY

W DOTYCHCZASOWY rozwój floty rybackiej, przetwórstwa rybnego oraz w sferę obrotu rybami zainwestowano około 12 miliardów złotych. Udział nakładów inwestycyjnych na morski przemysł rybny (łącznie z nakładami na obrót) w całości nakładów na przemysł spożywczy jest stosunkowo wysoki i waha się w granicach 20 proc.

W wyniku poważnego wysiłku inwestycyjnego państwa rybołówstwo stało się dziś ważną dziedziną gospodarki. Dostawy ryb na rynek stanowią obecnie ponad 10 proc. ogólnych dostaw mięsa. W ten sposób ryby stały się istotnym i ważącym w ogólnym bilansie elementem zaopatrzenia rynku w produkty białkowe, co jest wyraźnie odczuwalne, gdyż z każdym rokiem wzrastają dostawy ryb świeżych i mrożonych oraz filetów, to znaczy produktów w pełni konkurujących z mięsem.

W dziedzinie spożycia ryb morskich notujemy więc znaczny postęp, jakkolwiek wciąż jeszcze odbiegamy zarówno od poziomu uzyskiwanego przez wiele krajów europejskich, jak również od poziomu zalecanego przez żywieniowców. Udział procentowy ryb i przetworów rybnych w produktach zawierających białko zwierzęce (obejmujących mięso, jaja, mleko, sery oraz ryby) wynosił w 1965 r. w Polsce 3,9 proc., podczas gdy we Francji — 4,6 proc., w NRF — 4,4 proc., Wielkiej Brytanii — 6,2 proc., we Włoszech — 5,9 proc., w Danii — 10,1 proc., w Szwecji — 13 proc.

Na problemy rozwoju rybołówstwa musimy patrzeć przede wszystkim z punktu widzenia dalszego wzrostu udziału ryb i przetworów rybnych w konsumpcji zwierzęcych produktów białkowych.

Zanim jednak zaprezentujemy propozycje dotyczące projektu następnej pięciolatki, kilka słów na temat realizacji zadań w obecnej. W planie na lata 1966—1970 zakładano, że rybołówstwo złowi w 1970 r. 470 tys. ton ryb. Niestety, wskutek zmniejszenia dostaw nowych statków oraz niewykonania zadań w doskonaleniu narzędzi i techniki połowów, a także z powodu spadku wydajności łowisk śledziowych na Morzu Północnym, nakreślony w planie 5-letnim cel nie zostanie osiągnięty. Z punktu widzenia możliwości zagospodarowania surowca rybnego na lądzie, zmniejszenie ogólnych zadań rybołówstwa o ok. 50 tys. ton w ostatnim roku planu (tj. w 1970 r.) łagodzi nieco trudności w tym zakresie. Jak pamiętamy, w toku realizacji planu szczególnie ostro dały o sobie znać dysproporcje wynikające z nierównomiernego rozwoju floty i zaplecza lądowego, co było przyczyną dotkliwych strat rzeczowych i finansowych, wykorzystywania statków łowczych jako magazynów itp. W tej sytuacji KERM podjął uchwałę w sprawie intensyfikacji sprzedaży ryb oraz przyznał dodatkowe środki inwestycyjne w wysokości 250 mln zł przeznaczone na rozwój chłodnictwa, przetwórstwa rybnego, sieci hurtowni i sklepów detalicznych oraz rozszerzenie transportu chłodniczego. Jak wskazują jednakże ostatnie szacunki, wykorzystanie dodatkowych nakładów na rozwój zaplecza lądowego gospodarki rybnej jest bardzo niskie. Przeciąża się projektowanie i budowa hurtowni, podhurtowni, pawilonów handlowo-przetwórczych, magazynów i chłodni. Przemysł maszynowy nie dostarczył gospodarce rybnej przewidzianych w uchwale KERM kilkudziesięciu samochodów-sklepów (prototyp ma powstać dopiero w 1970 r.), jak też zbyt mało dostarcza samochodów-chłodni (jeśli nie liczyć samochodów tzw. izotermicznych). W sumie wykorzystanie dodatkowych środków w latach 1967—1970 wyniesie około 50 proc.

Uchwalony przez Sejm Narodowy Plan Gospodarczy na rok 1970 przewiduje, że rybołówstwo złowi 430 tys. ton ryb. W tej liczbie 10 tys. ton to tzw. zadanie dodatkowe. Na złowienie tych dodatkowych 10 tys. ton ryb rybołówstwo nie otrzymało jednakże dodatkowych środków w postaci nowych statków, choć może się zdarzyć, że zadanie to zostanie zrealizowane w wyniku intensyfikacji połowów, co nie jest jednak prostą sprawą wobec niedoskonałych narzędzi połowowych, jakimi dysponują nasi rybacy dalekomorscy. Dysponują oni wprawdzie nowoczesnymi statkami, ale statki te operują przestarzałym sprzętem. Polskich rybaków porównuje się do oraczy dosiadających nowoczesnych traktorów, ale ciągnących za sobą drewniane sochy.

Przyrost połowów w 1970 r. wynieść ma ponad 42 tys. ton w stosunku do wyników osiągniętych w roku ubiegłym, z tego 25 tys. ton ryb złowić mają nowe jednostki, pozostała ilość ma być wynikiem problematycznej — w obecnych warunkach — intensyfikacji pracy na łowiskach. Jeżeli w ciągu najbliższych miesięcy statki nasze nie zostaną wyposażone w nowoczesne narzędzia połowowe, zadanie to może nie zostać zrealizowane. Choć z drugiej strony trzeba jasno i wyraźnie stwierdzić, iż w rybołówstwie spotykamy się ze zjawiskiem osiągania przez identyczne statki niewspółmiernych wyników — rekordowych i nader miernych, co nie zawsze da się wytłumaczyć specyfiką rybołówstwa. Jest na pewno wiele rezerw tkwiących m. in. w stanie gotowości technicznej statków, lepszego wykorzystania ich na morzu, a także w poprawie organizacji połowów. Poważne rezerwy połowowe wyzwolić można poprzez zastosowanie floty pomocniczej, zwłaszcza chłodniowców itp. Jest to zresztą temat wymagający odrębnego potraktowania.

Osiągnięty w roku ubiegłym poziom połowów umożliwił dostawy ryb na rynek wewnętrzny w liczbie 174,2 tys. ton, w tym ryb świeżych i mrożonych 43 tys. ton, śledzi solonych — 36 tys. ton, filetów — 16 tys. ton, marynat — 15 tys. ton, ryb wędzonych — 23 tys. ton. W sumie dostawy te były o 5,3 proc. wyższe niż w roku 1968, pomimo iż planowane dostawy niektórych gatunków ryb nie zostały wykonane (np. z powodu spadku wydajności łowisk

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ABSENCJA CHOROBOWA

SKUTKI I PRZYCZYNY

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

ANNA KUSZKO

CO pewien czas falami rośnie absencja chorobowa w naszych zakładach pracy. Wiąże się to na ogół z epidemiami grypy (której ubiegłoroczny atak przewyższył znacznie zarówno rozmiarami jak i złośliwością wirusa wszystkie dotychczasowe) tylko, że absencja za każdym razem rośnie szybciej i wyżej, niżby to uzasadniały rozmiary epidemii. ZUS i Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej składają sprawozdania, formułują przyczyny i wnioski. Idą w teren zarządzenia. Wszyscy oczekują poprawy. A po krótkim okresie problem znów wraca i przybiera na sile. Dlaczego tak się dzieje? Jak skuteczniej — niż dotąd — można przeciwdziałać wzrostowi absencji?

Niestety, mimo corocznych analiz brak rzetelnych uargumentowanych odpowiedzi na tego typu pytania.

NIEUZASADNIONE CHOROBĄ

Absencja może być **uzasadniona**, tzn. wywołana złym stanem zdrowia pracujących, epidemiami, chorobami zawodowymi czy też zatruciem. I jest absencja wywołana niechęcią do pracy lub wykonaniem rozmaitych zajęć poza zakładem, które skłaniają ludzi do wyłudzenia od lekarzy zwolnień — jest to absencja **nieuzasadniona**.

Jaki jest procentowy stosunek pierwszej i drugiej? Trudno powiedzieć. Przeprowadzane wielokrotnie przez ZUS, służbę kontrolną powołaną przez resort zdrowia oraz Instytut Medycyny w Łodzi badania nad prawidłowością orzecznictwa wykazały, że liczba nieuzasadnionych, tzn. zakwestionowanych zwolnień, wynosi zaledwie 0,02 proc.

Odczucie społeczne każe jednak odnieść się do tego wskaźnika z rezerwą. Nie ulega wątpliwości, że o wiele większej liczbie pracujących udaje się uzyskać zwolnienie lekarskie bez uzasadnionej przyczyny.

I choć absencja nieuzasadniona stanowi tylko część ogólnego wskaźnika absencji, nie znaczy to, że nie jest zjawiskiem groźnym i szkodliwym. Nie chodzi już nawet o wymierne straty materialne, jakie wszyscy ponosimy z tego tytułu, ma ona również niezwykle demoralizujący wpływ na całe załogi, a szczególnie na młodych pracowników.

Charakterystyczne, że absencja rośnie cyklicznie nie tylko w okresach epidemii grypy czy też epidemii chorób dziecinnych, które zwiększają od razu absencję opiekuńczą. Nagle — bez epidemiologicznych uzasadnień — skacze ona — jak na przykład w lipcu i sierpniu ubiegłego roku — o 20 do 30 procent w stosunku do 1968 roku. Można założyć, że ludzie po przejściu grypy czuli się słabsi, ale nie ulega wątpliwości, że bakcylem powodującym tak gwałtowny wzrost absencji jest „zaraźliwy przykład".

„Jeśli X wziął zwolnienie, żeby uprawiać swój ogród to i ja mogę kilka dni odpocząć". — I rośnie w przychodniach zdrowia liczba ludzi, którzy „czują się źle". Lekarz słucha tych skarg i ulega presji. Dlaczego?

Wydaje się, że należałoby w tym miejscu wyjaśnić kilka spraw.

Choć to brzmi paradoksalnie, wraz z postępem medycyny, lekarzowi coraz trudniej ustalić granicę między zdrowiem i chorobą. „Zdrowie jest brakiem uchwytnych objawów choroby stwierdzonej przez lekarza — obejmuje ono elementy fizjologiczne, psychologiczne i strukturalne; wspólnie tworzą one to, co się nazywa samopoczuciem człowieka" — formułuje definicję lekarz-socjolog Magdalena Sokołowska.[1])

Jeśli tak, to niezmiernie trudno stwierdzić, kto jest rzeczywiście chory, a kto ma tylko złe samopoczucie. Nawet najprecyzyjniejszy elektrokardiogram nie wykazuje nieraz zmian serca na chwilę przed zawałem. A lekarz nie ma niestety, w mózgu aparatu do wykrywania przyczyn ludzkich stanów. I nawet wtedy, kiedy nie jest zupełnie pewny, nie ma moralnego prawa odmówić pacjentowi odpoczynku, jeśli ten uparcie skarży się na przykład na serce.

Lekarz jest bezsilny tym bardziej, że często w ogóle nie zna pacjenta. W NRD — jak podała ostatnio prasa codzienna — na wzór innych krajów europejskich wprowadza się elektroniczną kartotekę cyfrową dla wszystkich mieszkańców w celach administracyjnych. Na podstawie numeru ewidencyjnego tenże mózg elektronowy odpowie także i lekarzowi w ciągu minuty na pytanie, jakie choroby przebył człowiek, który przyszedł do niego po poradę, gdzie był leczony, jakie otrzymywał lekarstwa. To oczywiście zmniejszy możliwość błędnej diagnozy. Ale przy stanie ewidencji lekarskiej u nas i obecnej organizacji służby zdrowia, kiedy to pacjent sam steruje swoim leczeniem[2]) i sam tylko wie na co chorował, a już nie zawsze wie jak go leczono, lekarz musi wierzyć pacjentowi i tym samym ulega presji ludzi, którzy „czują się źle".

Na pewno trzeba usprawnić pracę przemysłowej służby zdrowia i jest to istotna droga walki z absencją. Ale przeciwdziałanie jej idzie jednak — jak dotychczas — głównie w jednym, bynajmniej nie najważniejszym kierunku.

Administracja przemysłowa wiąże uparcie wzrost wskaźnika absencji ze sposobem wykonywania przez lekarzy swoich obowiązków. Tymczasem musi ona szukać i innych źródeł poprawy sytuacji. Służba zdrowia może jej w tym pomóc, ale nie zastąpić. Skuteczna walka z nieusprawiedliwioną absencją musi się zacząć od odpowiedzi na pytanie co skłania pracowników do wydeptywania ścieżek w poczekalniach służby zdrowia, żeby uzyskać zwolnienie? Dlaczego w jednych zakładach absencja kształtuje się kilkakrotnie niżej niż w innych, przy tym samym profilu produkcji, zbliżonych warunkach technicznych i wieku załogi?

Tego u nas nikt systematycznie nie bada. Nie ma danych, w jakim stopniu atmosfera, organizacja pracy, stosunki koleżeńskie, czy system oceny pracowników, sposób spędzenia urlopu wypoczynkowego, czy niedzielnego (pijaństwo!) wpływają na absencję, tę społecznie nieuzasadnioną.

Jest jednak oczywiste, że człowiek zadowolony z pracy, dobrze się czujący w gronie swoich kolegów, któremu zależy na ocenie jego działalności nie pójdzie — pod lada pozorem — wyłudzać zwolnienie lekarskie. Przeciwnie często się zdarza, że nawet będąc rzeczywiście chory przyjdzie do pracy, żeby jej nie dezorganizować, nie obniżać wyników produkcyjnych grupy czy też własnych zarobków.

A więc nie tylko i nie głównie lekarze ponoszą winę za absencję nieuzasadnioną, wynikającą z braku dyscypliny. Trudno przecież uwierzyć, że cyklicznie nachodzi ich plaga nieuczciwości zawodowej.

Tymczasem we wszystkich zaleceniach wybija się prawie wyłącznie sprawę zwiększenia kontroli nad orzecznictwem lekarskim. Resort zdrowia powołuje w województwach inspektorów do spraw orzecznictwa

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

WOLNA TRYBUNA ● WOLNA TRYBUNA ● WOLNA TRYBUNA ● WOLNA TRYBUNA ● WOLNA TRYBUNA

Intensyfikacja i konsumpcja (2)

JAN GŁOWCZYK

W POPRZEDNIM artykule (Ż. G. nr 51-52 1969) przedstawiłem zastrzeżenia i wątpliwości w stosunku do sformułowanej przez prof. Józefa Pajestkę tezy, uznającej zasadę ekonomiczności za podstawową koncepcję teoretyczną i przesłankę wyboru struktury konsumpcji na obecnym etapie rozwoju („Problemy polityki strukturalnej konsumpcji na obecnym etapie rozwoju", Nowe Drogi, nr 10 1969). Stwierdzając, iż obecnie istnieje dosyć szeroki zakres stosowania zasady ekonomiczności do całości konsumpcji, wiąże tę zasadę prof. Pajestka ściśle „z mechanizmem przejawiania się i zaspokajania potrzeb ludzkich." „Kraje socjalistyczne — czytamy dalej — dokonały już wyboru tego mechanizmu — jest nim mechanizm rynku konsumpcyjnego" (str. 14 w wymienionym artykule).

Czy rzeczywiście mechanizm rynku konsumpcyjnego można uznać — a jeżeli tak to w jakim zakresie i w jakim sensie — za mechanizm przejawiania się i zaspokajania potrzeb społecznych?

Rozróżnijmy przede wszystkim **przejawianie się** potrzeb i **zaspokajanie** potrzeb. W gospodarce kapitalistycznej rozróżnienie to nie występuje, oba te procesy są identyczne. Rozdział nakładów społecznych następuje z punktu widzenia maksymalizacji zysku, dochody są funkcją tego rozdziału, potrzeby mogą się przejawiać tylko przez popyt wyrażony w pieniądzu na rynku (popyt efektywny); nie mogą być w zasadzie inaczej zaspokajane, jak przez rynek.

W gospodarce socjalistycznej rozdział nakładów następuje z punktu widzenia maksymalizacji szeroko pojętych potrzeb społecznych. **Przejawianie się** potrzeb występuje zarówno **pośrednio**, na rynku, w postaci efektywnego popytu (w granicach ogólnych dochodów ludności i ich podziału między poszczególne grupy ludności) — jak i **bezpośrednio** (określanie norm żywieniowych, ilości osób na izbę, lekarzy na 10 000 mieszkańców itp. — jak również konkretne wnioski ludności zgłaszane w ramach form współudziału w zarządzaniu).

Dodajmy, iż efektywny popyt wyraża przede wszystkim **potrzeby bieżące** i to przy danej wielkości dochodów i danym ich podziale. Nie wyraża natomiast lub częściowo tylko wyraża potrzeby przyszłe. Tymczasem rozdział nakładów (inwestycje) dotyczy potrzeb przyszłych, określa je, wyznaczając także wielkość przyszłych dochodów i ich podział. Trzeba więc ustalać związek między nakładami i potrzebami, przejawiającymi się nie tylko pośrednio ale i bezpośrednio.

„Tylko tam, gdzie produkcja znajduje się **pod rzeczywistą uprzednią** kontrolą społeczeństwa, społeczeństwo ustala związek między ilością społecznego czasu pracy zużywanego na wytworzenie danego artykułu a rozmiarami potrzeb społecznych, które artykuł ten ma zaspokoić". („Kapitał" t. III str. 200, podkreślenie moje — J. G.).

„Uprzednia" kontrola społeczeństwa, oznacza u Marksa po prostu to, że nie rozdziela się nakładów, badając dopiero następstwa tego podziału z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb (kontrola ex post) — lecz najpierw bada się potrzeby a następnie dokonuje podziału nakładów (kontrola ex ante). Tyle w sprawie przejawiania się potrzeb.

Zaspokajanie potrzeb może również przybierać formę pośrednią i bezpośrednią (za pośrednictwem pieniądza, częściowa odpłatność, bezpłatnie). Bezpośrednie zaspokajanie potrzeb oznacza także wydzielenie

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

Maksymalizacja konsumpcji a system cen

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

NAD zagadnieniem właściwych kierunków rozwoju i zmiany struktury konsumpcji na obecnym etapie przechodzenia naszej gospodarki do metod intensywnego gospodarowania rozwinęła się ożywiona dyskusja.*) Niewątpliwie jednym z najistotniejszych problemów spornych w tej dyskusji jest rola systemu cen artykułów konsumpcyjnych, wpływ zmian systemu cen rynkowych na względne zwiększenie lub zmniejszenie tempa wzrostu konsumpcji oraz na racjonalizację, unowocześnienie jej struktury.

SYSTEM CEN A ASORTYMENTOWA RÓWNOWAGA RYNKOWA

Problem ten, naszym zdaniem, umknął uwadze dyskutantów, a wydaje się on bardzo istotny, ponieważ pozwala naświetlić sprawę od strony najbardziej praktycznej. W wielu podstawowych branżach produkujących artykuły konsumpcyjne, systematycznie narusza się równowagę rynkową, występuje wciąż powtarzający się brak równowagi cząstkowej na poszczególne asortymenty. Podstawowym elementem tego braku równowagi jest ucieczka producentów od produkcji asortymentów, przynoszących mniejszą rentowność, mniejszą stopę zysku, mniej materiałochłonnych czy też w inny sposób pogarszających ekonomiczne wskaźniki, z których rozliczą się branża, przy jednoczesnym nadmiernym wzroście asortymentów o wyższej rentowności, stopie zysku itp. którymi są z reguły asortymenty droższe.

Plastycznie oświetliła to zagadnienie B. Wiśniewska w artykule „Nowoczesność czy zasadnicze nieporozumienie" (Ż.G. 51—52). Jest rzeczą zrozumiałą, że na rynku występuje zapotrzebowanie na asortymenty tańsze i droższe, zależnie od udziału różnych grup zamożności w ogólnej masie konsumentów oraz zależnie od ich możliwości przeznaczenia na wyroby danej branży określonej części swoich dochodów. Zilustrujemy to na prostym przykładzie.

Decydując się wydać np. na zakup koszul 300 zł rocznie — konsument zarabiający np. 15 tys. zł rocznie kupi 3 koszule po 100 zł. Mogąc wydać na ten cel z większych dochodów np. 25.000 zł rocznie, — 600 złotych rocznie, konsument z wyższej grupy dochodowej kupi 4 koszule po 150 zł, o lepszych walorach estetycznych, lepszym wykończeniu itd. i innych podobnych dodatnich efektach ubocznych. Oczywiście podany wyżej przykład można rozciągnąć na prawie każdą branżę produkującą wyroby konsumpcyjne. W zależności od podziału konsumentów na różne grupy dochodowe, ukształtuje się określona wielkość i struktura popytu na różne asortymenty analogicznych wyrobów danej branży.

Wyższa stopa zysku, wyższa rentowność itp. występujące najczęściej przy produkcji droższych asortymentów pchają jednak producentów w kierunku maksymalizacji produkcji asortymentów droższych

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

W KRAJU I ZA GRANICĄ

Posiedzenie Rady Ministrów

Ostatnio odbyło się posiedzenie Rady Ministrów, na którym rozpatrzono wykonanie ważniejszych zadań gospodarczych w IV kwartale 1969 r., ze szczególnym uwzględnieniem wykonania planu w grudniu 1969 r. oraz za dwie dekady stycznia br.

Rada Ministrów dokonała także analizy przebiegu wykonania powziętej w listopadzie 1969 r. uchwały nr 207/69 w sprawie zapewnienia wykonania bieżących zadań gospodarczych oraz przygotowania przedsiębiorstw i zjednoczeń do realizacji NPG w 1970 r.

Szczególną uwagę poświęcono sprawom wykonania zadań przez transport, zwłaszcza w zakresie przewozów węgla opałowego oraz zaopatrzenia dla przemysłu, dyscypliny zatrudnienia i płac w całej gospodarce, realizacji zadań przez przemysł i handel zagraniczny, zaopatrzenia rynku, sytuacji na drogach kołowych i trasach kolejowych, sytuacji na odcinku remontów maszyn rolniczych oraz właściwej i racjonalnej gospodarki materiałowej, a szczególnie prawidłowego kształtowania się zapasów materiałowych w gospodarce i przygotowania resortów i zjednoczeń do realizacji zadań inwestycji ustalonych na 1970 r.

Na tle informacji przedstawionej przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów oraz sprawozdania GUS i zainteresowanych ministrów Rada Ministrów podjęła szczegółowe decyzje określające zadania mające na celu zapewnienie sprawnej i rytmicznej realizacji przez resorty i zjednoczenia bieżących zadań gospodarczych, a także sprawniejszej organizacji produkcji i wzmocnienia kontroli nad przebiegiem realizacji zadań NPG w I kwartale 1970 r.

Rada Ministrów podjęła także decyzję mającą na celu wzmocnienie dyscypliny terminowego wykonywania ustalonych przez rząd dyrektyw przez wszystkie szczeble administracji państwowej i gospodarczej.

Wystąpienie Ignacego Logi-Sowińskiego na XV Plenum CRZZ

Jak informowaliśmy w poprzednim numerze, w Warszawie obradowało XV Plenum CRZZ, poświęcone zwiększeniu efektywności społecznej służby zdrowia.

W toku dwudniowej dyskusji wypowiedziało się 33 mówców. Poruszono w niej niemal wszystkie aspekty ochrony zdrowia w naszym kraju: od opieki nad kobietą i dzieckiem do problemów zdrowia ludzi starych. Szczególną uwagę skupili uczestnicy obrad na profilaktycznej działalności przemysłowej służby zdrowia.

Konieczność integracji służby zdrowia oraz koncentracji jej pracy na wybranych, najważniejszych odcinkach — to zagadnienia, które przewijały się we wszystkich niemal wystąpieniach. Oto przykłady: „Starzeniu się” nie w pełni wykorzystywanej w szpitalach często unikalnej aparatury diagnostycznej powinno zapobiec zespolenie lecznictwa zamkniętego z otwartym. Dla przemysłowej służby zdrowia szczególne znaczenie ma bliskie współdziałanie z państwową inspekcją sanitarną, zwłaszcza w zakresie rozpoznania środowiska pracy i zamieszkania. Niezbędny jest większy udział resortowych służb zdrowia w rozwiązywaniu problemów opieki środowiskowej. Bardziej efektywne wykorzystanie kadr i bazy materiałowej w sanatoriach zależy w dużym stopniu od koordynacji działalności licznych gestorów uzdrowisk.

Wiele uwagi poświęcono potrzebie poprawy opieki lekarskiej nad ludnością wiejską. Za celowe uznano tworzenie międzyzakładowych wiejskich ośrodków zdrowia.

Dyskusję podsumował I. Loga-Sowiński. Podkreślił on, że uchwała plenum zobowiązuje wszystkie ogniwa związkowe i całą służbę zdrowia do aktywnej działalności na rzecz intensyfikacji ochrony zdrowia. Problem ten powinien być przedmiotem wspólnych analiz na posiedzeniach kolegiów resortów oraz prezydiów WRN z udziałem przedstawicieli instancji związkowych.

W działalności służby zdrowia — wskazał przewodniczący CRZZ — należy kierować się zasadami rachunku ekonomicznego. Chodzi o to, by lepiej wykorzystywać istniejące kadry oraz środki trwałe dla szybszego i lepszego niesienia pomocy lekarskiej, by obniżyć koszty leczenia. Pierwszoplanowym problemem lecznictwa jest obecnie lepsze uzbrojenie lekarzy w nowoczesną aparaturę i sprzęt, odciążenie ich od zbędnych czynności administracyjnych, bardziej racjonalna organizacja pracy oraz doskonalenie systemu bodźców materialnego zainteresowania.

Za naczelne zadanie przemysłowej służby zdrowia I. Loga-Sowiński uznał skoncentrowanie opieki profilaktyczno-leczniczej tam, gdzie praca odbywa się w warunkach szkodliwych dla zdrowia, gdzie wprowadzane są nowe techniki i technologie. Konieczne jest tu zespolenie poczynań lekarzy przemysłowych, inspekcji pracy, instytutów medycyny pracy oraz branżowych instytutów naukowo-badawczych. Pod tym kątem należy też opracować resortowe i terenowe plany polepszenia pracy przemysłowej służby zdrowia.

Przewodniczący CRZZ zwrócił też uwagę na niezmiernie ważną, choć niełatwą rolę lekarzy w zwalczaniu nieuzasadnionego wzrostu absencji chorobowej. Wzrost absencji — stwierdził — wiąże się z rozluźnieniem dyscypliny społecznej oraz liberalizacją orzecznictwa lekarskiego. Wyłudzanie zwolnień przez nieuczciwe jednostki przynosi nie tylko straty ekonomiczne, ale wyrządza też szkody społeczne i moralne, godzi w dobre imię załóg pracowniczych i interesy rzeczywiście chorych.

Wycofane wyroby

Min. Handlu Wewnętrznego wydało zakaz zakupu płaszczy damskich ze spółdzielni pracy im. F. Dzierżyńskiego w Częstochowie.

Dotyczy to płaszczy w cenie 1260 zł (symbol OS 18-2-0-1-9590) o wadliwej (co stwierdzono na podstawie szczegółowych badań) konstrukcji kroju (za wąskie przody, plecy i rękawy), o wymiarach poszczególnych elementów niezgodnych z ustalonymi pomiarami antropometrycznymi dla tego typu damskiej odzieży.

Równocześnie (decyzja z tego samego dnia) MHW zakazało zakupu ubranek chłopięcych w cenie 900, 830, 870, 850 i 840 zł produkcji zakładów przemysłu odzieżowego „Gryfex” w Gryfowie Śląskim. Zakaz ten wydano w związku z wadliwym rozwiązaniem konstrukcji ubranek (źle wszyte rękawy, wadliwy krój spodni itp.) i w rezultacie poważne obniżenie wartości ubranek.

Zapasy płaszczy ze spółdzielni w Częstochowie i ubranek z zakładów „Gryfex” znajdujące się w hurtowniach i sklepach będą mogły, zgodnie z decyzją MHW, znaleźć ponownie w sprzedaży dopiero po zakończeniu postępowania reklamacyjnego, po odpowiedniej obniżce ich ceny.

Pogłębienie współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej z NRD

W Berlinie odbyły się dwudniowe obrady przewodniczących Komitetów Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej Polski i NRD. W posiedzeniu uczestniczyły delegacje obydwu krajów na czele z wicepremierem Rady Ministrów PRL E. Szyrem oraz zastępcą przewodniczącego Rady Ministrów NRD, dr Kurtem Fichtnerem. W obradach wziął również udział ambasador PRL w NRD, Tadeusz Gede.

Informując berlińskiego korespondenta PAP o wynikach i przedmiocie posiedzenia, E. Szyr podkreślił, że tematem rozmów, które przebiegały w serdecznej i przyjacielskiej atmosferze, była sprawa dalszego pogłębienia współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej między obydwoma krajami.

Znalazło to wyraz między innymi w omówieniu niektórych aktualnych zagadnień w tej dziedzinie oraz podsumowaniu dotychczasowych wyników konsultacji Komisji Planowania — Polski i NRD na temat współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej w okresie 1971—1975. Dlatego też jednym z głównych celów posiedzenia było przedyskutowanie problemów związanych z przygotowaniem umowy o budowie gazociągu tranzytowego ze Związku Radzieckiego do NRD przez terytorium Polski. Eugeniusz Szyr podkreślił również, że obydwie strony stwierdziły duży postęp w uzgodnieniu wielkości wymiany towarowej i usług w latach 1971—1975 oraz jej struktury asortymentowej.

Doskonalenie współpracy krajów RWPG w dziedzinie rolnictwa

W Pradze odbyło się 28 posiedzenie Stałej Komisji Rolnej RWPG.

W pracach Komisji uczestniczyły delegacje krajów członkowskich RWPG: LRB, CSRS, MRL, NRD, PRL, SRR, WRL i ZSRR.

Delegacji polskiej przewodniczył wiceminister Rolnictwa Józef Okuniewski.

Na posiedzeniu przyjęto jednolitą metodykę i zasady międzynarodowej wymiany materiału inseminacyjnego bydła.

Komisja uchwaliła zalecenia dotyczące metodycznych i organizacyjnych posunięć w sprawie doskonalenia międzynarodowych zestawów maszyn na okres po roku 1970 i przyjęła jednolitą metodykę przy wypróbowywaniu maszyn dla rolnictwa i leśnictwa.

Na posiedzeniu uchwalono zalecenia dotyczące jednolitych norm jakościowych świeżych warzyw oraz perspektywicznych planów pracy w dziedzinie standaryzacji w rolnictwie i gospodarce leśnej na okres 1971—1975. Omówiono także główne wytyczne dalszej współpracy w dziedzinie gospodarki leśnej.

Min. Janusz Burakiewicz w NRF

Z trzydniową wizytą przebywał ostatnio w Niemieckiej Republice Federalnej min. Handlu Zagranicznego — Janusz Burakiewicz.

Min. J. Burakiewicz przeprowadził w Bonn rozmowy z ministrem Gospodarki NRF — prof. Karlem Schillerem. Były one związane z toczącymi się obecnie rokowaniami w sprawie nowej wieloletniej umowy handlowej między Polską a NRF.

Możliwości rozwoju stosunków gospodarczych między obu krajami były również omawiane przez min. J. Burakiewicza w czasie jego spotkania z ministrem Spraw Zagranicznych NRF — Walterem Scheelem.

W Duesseldorfie min. J. Burakiewicz wziął udział w otwarciu „Polskich dni gospodarczych” i zorganizowanej w ich ramach — przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego — ekspozycji towarów eksportowych 23 polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Minister złożył także wizytę premierowi rządu Północnej Nadrenii i Westfalii — Kuchnowi, który następnie zwiedził naszą wystawę.

RYBY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

na Morzu Północnym dostawy śledzi solonych zostały zrealizowane tylko w 68 proc.).

Spożycie ryb na 1 mieszkańca wzrosło w ciągu ubiegłego roku o 0,2 kg i osiągnęło poziom 5,3 kg. Zwraca jednak uwagę, że ryby morskie w większym niż dotychczas stopniu stały się dostępne w odległych od morza województwach. Wzrost sprzedaży ryb w woj. rzeszowskim wyniósł 20 proc., w krakowskim — 14 proc., opolskim i zielonogórskim o 7 proc.

Z planowanego przyrostu połowów wynika, że dostawy ryb na rynek wzrosną w 1970 r. o około 12 proc., to znaczy mają wynieść 200 tys. ton (wliczając wspomniane wyżej zadania dodatkowe), w tym: ryby świeże 47,5 tys. ton, śledzie solone 39,5 tys. ton, ryby wędzone 25,1 tys. ton, filety 18,3 tys. ton, marynaty i wyroby garmażeryjne — 16,5 tys. ton.

Z przytoczonych liczb wynika, że wzrastają dostawy ryb w postaci najbardziej przez rynek pożądanej, tj. w postaci ryb świeżych i mrożonych, filetów, wyrobów garmażeryjnych i ryb wędzonych.

Tendencja uszlachetniania surowca i dostarczania konsumentowi towaru w postaci bardziej przetworzonej powinna być naczelnym założeniem przyszłego planu pięcioletniego. Spójrzmy zatem na liczby projektu planu 5-letniego w rybołówstwie.

W wytycznych do projektu planu na lata 1971—1975 przed gospodarką rybną postawiono następujące zadania:

— uzyskanie połowów morskich w wysokości 550—600 tys. ton;

— zapewnienie dostaw rynkowych ryb i przetworów rybnych w wysokości 230—250 tys. ton;

— zapewnienie dostaw eksportowych w wysokości 80 tys. ton gotowych produktów;

— stworzenie trwałej podstawy rozwoju po 1975 r. poprzez usunięcie dysproporcji pomiędzy rozwojem floty i sfery lądowej gospodarki rybnej. Równocześnie w wytycznych do planu określono środki na rozwój floty rybackiej (4 miliardy zł) oraz sfery lądowej (2 miliardy zł, w tym 850 mln zł na roboty budowlano-montażowe).

Co można powiedzieć na temat projektowanych założeń rozwojowych?

Z dodania projektowanych dostaw rynkowych i dostaw eksportowych wynika (łącznie 330 tys. ton gotowych produktów), że połowy musiałyby być powiększone do 580—630 tys. ton. Wynika to z prostego faktu, iż 1 kg ryby w postaci handlowej (gotowy produkt) odpowiada 1,6 kg ryby w tzw. relacji połowowej (ryba cała). Przyjęcie więc do planu założonych relacji oznaczałoby zmniejszenie dostaw ryb na rynek w postaci uszlachetnionej (filety, konserwy, marynaty, ryby wędzone itp.), a zwiększenie dostaw ryb w postaci nieprzerobionej. Wydaje się, że ta tendencja jest nie do przyjęcia, gdyż oznaczałaby pewne cofnięcie się w stosunku do osiągniętego już poziomu przetwórstwa rybnego i stanu jakościowego zaopatrzenia rynku.

Wychodząc naprzeciw potrzebom rynku, jako nadrzędnemu celowi gospodarki rybnej, Zjednoczenie Gospodarki Rybnej przygotowało trzy warianty planu pięcioletniego, z których tzw. wariant podstawowy umożliwia osiągnięcie przyjętych w wytycznych Komisji Planowania zadań w zakresie dostaw rynkowych (w ilości 230 tys. ton). Wykonanie tych zadań możliwe jest jednak pod warunkiem zwiększenia ogólnych limitów inwestycyjnych o 830 mln zł, w tym na rozwój floty — 150 mln zł i na rozbudowę zaplecza lądowego — o 700 mln zł. Pomimo zwiększenia nakładów inwestycyjnych na rozwój floty połowy nie osiągnęłyby poziomu przewidywanego w wytycznych, tj. 550—600 tys. ton. Jak się wydaje, w wytycznych nie uwzględniono znacznego wzrostu cen statków, co w konsekwencji musiało wpłynąć na projekty zamierzeń rzeczowych w rozbudowie floty. Tak np. gdyby obecnie wznowić serię statków B-20 — ich cena wyniosłaby około 56 mln zł, podczas gdy w latach 1961—63 cena ta wynosiła 38 mln zł. Cena statków-przetwórni wzrosła o około 27 proc. Wzrosły również koszty inwestycji lądowych.

Tzw. wariant minimum przy ogólnych nakładach inwestycyjnych rzędu 5,5 mld zł (z tego na flotę 3,386 mln zł i zaplecze — 2,170), umożliwiałby osiągnięcie połowów w 1975 r. w wysokości 478 tys. ton i zapewnieniu dostaw na rynek w ilości 206 tys. ton, tzn. na poziomie zbliżonym do postulatów handlu wewnętrznego na rok 1970. Przyjęcie tego wariantu nie wchodzi więc w rachubę, tym bardziej że wariant ten daje przyrosty roczne połowów rzędu 2,5—3 proc. wobec światowej średniej wieloletniej wynoszącej 5,9 proc. Przyjęcie tego wariantu oznaczałoby cofnięcie się polskiego rybołówstwa w skali międzynarodowej i stawiałoby pod znakiem zapytania uzyskanie planowanych wielkości połowów w roku 1980 (775 tys. ton) i 1985 (1 mln ton).

Stąd też w rybołówstwie należałoby przyjąć taki kierunek rozwoju, który by zapewniał z jednej strony poważniejszy wzrost połowów, a z drugiej umożliwiał maksymalne zagospodarowanie surowca rybnego. Chodzi tu zwłaszcza o zasadnicze rozwiązanie problemów przetwórstwa, magazynowania i obrotu rybnego, to jest o zlikwidowanie dysproporcji pomiędzy możliwościami połowowymi floty a zapleczem lądowym, co jest podstawową przyczyną wielomilionowych strat w gospodarce rybnej.

Zwracając szczególną uwagę na zadania ilościowe w dziedzinie rybołówstwa nie można pomijać zagadnień jakościowych oraz rachunku ekonomicznego. Gospodarka rybna w ostatnich trzech latach osiągnęła istotny postęp w zakresie jakości produktów dostarczanych na rynek, jednakże w licznych przypadkach można stwierdzić rażące wprost niedociągnięcia. Dotyczy to zarówno produkcji konserw, do których używa się często surowca rybnego kiepskiej jakości, jak i innych produktów rybnych. Wskutek nie dość sprawnie funkcjonującego transportu rybnego do sieci handlowej trafiają ryby w stanie nie zachęcającym do zakupu i konsumpcji. Problemów tych nie da się rozwiązać bezinwestycyjnie, zwłaszcza w dziedzinie sieci hurtowej i detalicznej oraz w rozbudowie transportu rybnego.

Pilna potrzeba stworzenia nowoczesnej sieci placówek obrotu rybnego nie zawsze oznacza konieczność ponoszenia nakładów na budowę nowych sklepów rybnych, z natury swej kosztownych. Te zadania zrealizować można poprzez takie przygotowanie produktów rybnych, które by można sprzedawać w sieci ogólnospożywczej. Oto ostatnio w warszawskiej Centrali Rybnej uruchomiono zakupioną w Finlandii linię paczkowania mrożonych filetów. Wydajność tej linii wynosi 4 tys. ton filetów rocznie. Gdyby zainstalować w kraju cztery - pięć takich linii, całkowicie rozwiązany zostałby problem zaopatrzenia rynku w ten artykuł.

Gospodarka rybna od lat podnosi problemy związane z transportem samochodowym. Rzecz jasna liczba samochodów jest niedostateczna w stosunku do potrzeb. Ale czy nie istnieje i w tym zakresie możliwość rozwiązania problemów i to bez żadnych nakładów inwestycyjnych? Wiadomo, że w poniedziałki sklepy mięsne są nieczynne, stoi więc bezczynnie także ogromna liczba samochodów, wykorzystywanych w inne dni do transportu mięsa. Czy nie istnieje możliwość wykorzystania tego taboru rozwożenia — właśnie w poniedziałki — do sklepów ogólnospożywczych odpowiedniej ilości ryb i przetworów? Trzeba tylko chcieć!

Poważne rezerwy istnieją też w dziedzinie wykorzystania maszyn i urządzeń w poszczególnych ogniwach przetwórstwa rybnego. Jak stwierdzono na plenum KW PZPR w Szczecinie w październiku 1969 r., stopień wykorzystania maszyn i urządzeń w świnoujskiej „Odrze” jest bardzo zróżnicowany i wynosi od 27 proc. w zamrażalni do 86 proc. w fabryce lodu. W kombinacie „Gryf” w Szczecinie wydział produkcji konserw wykorzystuje swe zdolności w 86 proc. Jak widać podane przykłady i liczby wskazują na istnienie wielu rezerw, których uruchomienie umożliwiłoby złagodzenie obecnych trudności w funkcjonowaniu zaplecza. Niestety, projekty planu 5-letniego, opracowanego przez ZGR, w niedostatecznym stopniu uwzględniają te elementy.

W dobie gospodarowania, w której prymat mają intensywne czynniki wzrostu, gospodarka rybna — jako całość — wykazuje wiele cech ekstensywnego rozwoju. W przedsiębiorstwach połowowych istnieją niewątpliwie odmienne — wynikające ze specyfiki rybołówstwa — warunki zwiększania produkcji, tym niemniej nie bardzo można godzić się z założeniami planu, w którym zasadniczy wzrost produkcji oparty jest na przyroście zatrudnienia. W planie na lata 1971—1975 przewidziano dla trzech największych przedsiębiorstw połowowych przyrost produkcji czystej wyłącznie w oparciu o wzrost zatrudnienia i rzecz jasna — dostawę nowych statków. Tymczasem, jak wskazywaliśmy poprzednio, także i w przedsiębiorstwach połowowych istnieją możliwości intensyfikacji połowów, przede wszystkim przez wyższy standard techniczno-eksploatacyjny statków, poprzez poprawę organizacji i eksploatacji, usprawnienie cyklów remontowych floty, lepszą obsługę statków w porcie itp. Czynnik ludzki, wyższe kwalifikacje i sprawniejsza organizacja są tu tak samo istotnym elementem wzrostu produkcji, jak w innych działach gospodarki narodowej.

*

Reasumując wstępne uwagi na temat projektu planu 5-letniego gospodarki rybnej na lata 1971—1975 trzeba stwierdzić, że projekt ten w niedostatecznym stopniu podejmuje próbę lepszego wykorzystania istniejących zdolności połowowych i przetwórczych, jak też możliwości, tkwiących w sferze obrotu rybnego. Jest to bardziej istotne, gdyż — jak wskazują materiały opracowane przez ZGR, w rybołówstwie rośnie kapitałochłonność przyrostu produkcji 1 tony części jadalnych ryb. W latach 1961—1965 tak liczona kapitałochłonność wynosiła 92,5 tys. zł na 1 tonę, w latach 1966—1970 — 150 tys. zł, a według założeń na lata 1971—1975 — przewiduje się 158—181 tys. zł na 1 tonę przyrostu. Jest to wprawdzie wskaźnik niższy od kapitałochłonności przyrostu 1 tony konsumpcyjnych, produktów białkowych w rolnictwie (mięso w częściach jadalnych oraz mleko przeliczone na mięso), gdzie wynosił on w latach 1952—1962 ok. 235 tys. zł na 1 tonę, niemniej wzrost kapitałochłonności w rybołówstwie — jeżeli jest prawidłowo wyliczony — wskazuje na potrzebę ściślejszej analizy efektywności rybołówstwa morskiego, mimo że dotychczas ta sfera działalności gospodarczej nie została poddana w pełni rygorom wynikającym z uchwał II Plenum.

Na problemy rybołówstwa trzeba także spojrzeć od strony funkcjonowania systemu organizacyjno-finansowego. W dotychczasowej bowiem organizacji i systemie dotowania rybołówstwa kryją się możliwości prowadzenia nie zawsze oszczędnej gospodarki, tak w sferze połowów, jak gospodarki na lądzie. Problem ten zasługuje na oddzielne omówienie.

ZBIGNIEW WYCZESANY

KSIĄŻKI NADESŁANE

ARTUR BODNAR, MACIEJ DENISZCZUK — WYMIANA MIĘDZYNARODOWA A ROZWÓJ GOSPODARCZY POLSKI — str. 244, cena zł 25 PWE, Warszawa 1969.

Kolejna pozycja z serii „Polska—RWPG—Świat”, ukazująca udział Polski w wielostronnej współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej, przede wszystkim z krajami RWPG, jak również dwustronne stosunki z poszczególnymi krajami socjalistycznymi i niektórymi krajami kapitalistycznymi.

BOGUSŁAW MUSZYŃSKI — POLSKA A KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ — str. 280, cena zł 23 PWE, Warszawa 1969.

Omówienie stosunków handlowych i współpracy gospodarczej Polski z krajami rozwijającymi się, a w szczególności roli handlu zagranicznego oraz struktury towarowej i geograficznej tego handlu. Książka zawiera również krótkie porównanie handlu Polski i innych krajów socjalistycznych z krajami rozwijającymi się.

EUGENIUSZ DRABOWSKI — KRYZYS WALUTOWY W KAPITALIZMIE — str. 260, cena zł 23 PWE, Warszawa 1969.

Autor analizuje zjawisko kryzysu walutowego w kapitalizmie w latach sześćdziesiątych, nie przyjmuje jednak za podstawę chronologii wydarzeń ani nie stosuje metody szczegółowego opisu. Starając się wyjaśnić przyczyny i skutki kryzysu, uwzględnia przede wszystkim jego podłoże ekonomiczne.

J. GAJDA — PROGRAMOWANIE PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ — wydanie II — str. 168, PWE, Warszawa 1969.

Praca z serii „Problemy ekonomiki przemysłu”, przeznaczonej przede wszystkim jako materiały dydaktyczne dla studentów wyższych szkół ekonomicznych. Wychodząc od zapotrzebowania na produkty przemysłowe autor omawia zasady opracowywania perspektywicznych wieloletnich i rocznych programów produkcji oraz optymalny ich podział między gałęzie i przedsiębiorstwa przemysłowe.

PRACA ZBIOROWA — OCENA PROJEKTÓW INWESTYCJI PRZEMYSŁOWYCH — wybór tekstów — str. 468, cena zł 65 PWE, Warszawa 1969.

Zbiór ważniejszych referatów przedstawionych na sympozjum zorganizowanym przez Centrum do Spraw Uprzemysłowienia ONZ. Autorami referatów są eksperci i fachowcy z różnych krajów socjalistycznych, kapitalistycznych i słabo rozwiniętych. Referaty zgrupowane są w czterech częściach poświęconych: 1) sporządzaniu projektów inwestycyjnych, 2) ich ocenie, 3) realizacji i kontroli oraz 4) doświadczeniom różnych krajów w tej dziedzinie.

TADEUSZ PRZECISZEWSKI — GOSPODARKA MIESZKANIOWA W GOSPODARCE NARODOWEJ — str. 232, cena zł 25 PWE, Warszawa 1969.

Studium analityczne omawiające miejsce gospodarki mieszkaniowej w gospodarce narodowej w różnych warunkach społecznych. Główny akcent położono na problemy budownictwa mieszkaniowego oraz potrzeby w tej dziedzinie.

WALDEMAR GOETTIG — GEOGRAFIA DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI — str. 238, cena zł 32 PWE, Warszawa 1969.

Praca poświęcona problemom i ocenie oddziaływania drobnej wytwórczości na rozwój gospodarczy poszczególnych regionów. Omawia i analizuje rozmieszczenie i charakterystykę kierunków rozwojowych drobnej wytwórczości, jej rolę w rozwoju gospodarczym oraz daje przegląd ważniejszych gałęzi drobnej wytwórczości. Praca przeznaczona jest dla ekonomistów, geografów, studentów oraz działaczy gospodarczych, interesujących się tą dziedziną.

Z PUBLIKACJI GUS

Statystyka nauki

Dwa lata temu GUS wydał po raz pierwszy publikację zawierającą podstawowe informacje o działalności naukowo-badawczej i rozwojowej. Najważniejsze dane zawarte w tym opracowaniu zaprezentowaliśmy w nr 35 Ż.G. z 1969 r. Obecnie ukazał się drugi zbiór z tego zakresu zatytułowany: **Statystyka nauki i postępu technicznego 1968.** W porównaniu z poprzednią publikacją zeszyt ten został rozszerzony, szczególnie w zakresie bazy kadrowej działalności badawczej i problemów postępu technicznego.

Zatrudnienie pracowników naukowych w szkolnictwie wyższym wzrosło w latach 1960—1968 z 16,2 tys. osób do 22,2 tys. osób, to jest o 37,0 proc. Ogólna liczba zatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych wzrosła w latach 1962—1968 z 29,9 tys. osób do 46,6 tys. osób, to jest o 55,8 proc. Ilość samodzielnych pracowników naukowo-badawczych wzrosła dwukrotnie. Natomiast ogólna liczba zatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych wynosiła w końcu 1968 r. 224 tys. osób i wzrosła w porównaniu do 1966 r. o 28,0 proc. Ilość tzw. „badaczy”, to jest pracowników naukowo-badawczych, inżynierów i innych z wyższym wykształceniem zatrudnionych bezpośrednio przy pracach badawczych i rozwojowych — wzrosła w omawianym okresie o 14,8 proc.

Działalność naukowo-badawcza i rozwojowa była prowadzona w 1968 roku w 1800 placówkach (bez szkół wyższych). Z liczby tej było 690 wyodrębnionych placówek oraz około 1110 przedsiębiorstw posiadających zakładowe zaplecze rozwojowe. Z ogólnej liczby 691 wyodrębnionych placówek naukowo-badawczych i rozwojowych, bez mała połowa (48 proc.) zatrudniała poniżej 50 pracowników, co świadczy o znacznym rozdrobnieniu organizacyjnym. Tylko ok. 1/3 placówek zatrudniało powyżej 100 pracowników, w tym zaledwie 8 proc. stanowiły placówki zatrudniające powyżej 500 pracowników.

Dla potrzeb przemysłu elektrotechnicznego pracowało łącznie w końcu 1968 r. 137 placówek naukowo-badawczych i rozwojowych (bez placówek PAN i szkół wyższych), które zatrudniały 34,8 tys. osób (15,5 proc. ogólnej liczby zatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych), w tym 887 pracowników naukowo-badawczych i 19,2 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych. Przemysł maszynowy i konstrukcji metalowych obsługiwało 259 placówek zatrudniających 37,3 tys. osób (16,6 proc.). Placówki pracujące dla tego przemysłu zatrudniały 397 pracowników naukowo-badawczych oraz 22,5 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych. Przemysł chemiczny był obsługiwany przez 144 placówki zatrudniające 13,2 tys. osób. Zatrudnionych w nich było 1252 pracowników naukowo-badawczych i 5,8 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych. Na rzecz przemysłu hutniczego pracowało 40 placówek zatrudniających 6,3 tys. osób, w tym 336 pracowników naukowo-badawczych i 2,9 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych. W zakresie rolnictwa pracowało 165 placówek naukowo-badawczych i rozwojowych (bez placówek PAN i szkół wyższych), w których zatrudnionych było w końcu 1968 r. 8,0 tys. osób (3,6 proc.). Placówki pracujące dla rolnictwa zatrudniały 1367 pracowników naukowo-badawczych i 3,5 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych.

Rozmieszczenie terytorialne placówek naukowo-badawczych wykazuje w 1968 r. nadal nierównomierność. Prawie połowa ogólnej liczby zatrudnionych w tych placówkach skupiała się w m.st. Warszawie, a łącznie w 5 miastach wydzielonych — ponad 2/3.

Pod względem liczby zatrudnionych pracowników naukowo-badawczych na pierwszym miejscu była Warszawa, w której pracowało 52 proc. ogólnej liczby tych pracowników zatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych, zaś na drugim miejscu woj. katowickie — 10 proc.

Nakłady finansowe poniesione w 1968 r. na prowadzone prace naukowo-badawcze i rozwojowe wyniosły 14,5 mld zł. W 1968 r. przekazano do praktyki 41 tys. prac. Nakłady poniesione na te prace wyniosły 8 mld zł. Na jedną pracę przekazaną do realizacji w 1968 r. poniesiono średnio nakłady w wysokości 194 tys. zł, co stanowiło wzrost o 37 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. W latach 1966—1968 stale malała ogólna liczba prowadzonych prac naukowo-badawczych — z 21,7 tys. w 1966 r. do 17,0 tys. prac w 1968 r., to jest o 21,5 proc., wzrastała natomiast liczba prac rozwojowych z 53,8 tys. do 62,8 tys., to jest o 16,7 proc.

Nakłady inwestycyjne w wyodrębnionych placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych wzrosły w 1968 r. w porównaniu z 1967 r. o 3,1 proc. i wyniosły 1,7 mld zł. Zakupy inwestycyjne maszyn, urządzeń, środków transportowych, narzędzi i inwentarza wyniosły w 1968 roku 1,2 mld zł. W przemyśle w 1968 r. wystąpił wzrost udziału nakładów na uruchomienie produkcji nowych maszyn, urządzeń i wyrobów w ogólnych nakładach na wszystkie przedsięwzięcia w zakresie rozwoju techniki — z 36,7 proc. w 1965 r. do 42,7 proc. w 1968 r. W tym okresie wystąpił również wzrost udziału nakładów na nowe metody technologiczne z 28,9 proc. do 33,5 proc. Efektywność przedsięwzięć dokonanych w zakresie rozwoju techniki w przemyśle wzrosła z 65,7 proc. w 1965 r. do 75,9 proc. w 1968 r.

Liczba zgłoszonych projektów wynalazczych, będących jedną z form efektów działalności badawczo-rozwojowej — wzrosła w latach 1963—1968 ze 126 tys. wniosków do 178 tys., to jest o 41 proc., przy czym udział projektów wynalazczych przyjętych do zastosowania w ogólnej liczbie projektów zgłoszonych wynosi w tym okresie ponad 2/3, a udział zastosowanych projektów wynalazczych w liczbie projektów przyjętych do zastosowania wahał się od 76,4 proc. do 84,2 proc., wykazując w ostatnich latach stałą tendencję wzrostu.

Uzyskane oszczędności w wyniku stosowania projektów wynalazczych wynosiły w 1968 r. 7,0 mld zł i wzrosły w porównaniu z 1963 r. o 250 proc., w tym oszczędności uzyskane w wyniku stosowania wynalazków wzrosły ponad 3-krotnie (z 0,4 mld zł w 1963 r. do 1,2 mld zł w 1968 r.).

Ważnym ogniwem upowszechniania nauki i postępu technicznego jest działalność stowarzyszeń naukowych i technicznych. Liczba towarzystw naukowych związanych z PAN wzrosła z 45 w 1956 r. do 58 w 1968 r., a członków tych towarzystw z 33 tys. do 40 tys. 20 stowarzyszeń naukowo-technicznych zrzeszonych w Naczelnej Organizacji Technicznej posiadało w 1968 r. 273 tys. członków, to jest o 50 proc. więcej aniżeli w 1955 r. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne zrzeszało w 1968 r. 36 tys. członków. (k.s.)

System informacji ekonomicznej

MAREK MISIAK

KONSEKWENTNA kontynuacja polityki zmierzającej do intensyfikacji gospodarki oznacza dzisiaj szereg dalszych konkretnych przedsięwzięć na wielu odcinkach życia gospodarczego, wśród których poczesne miejsce — jako odcinek wymagający nowego podejścia i nowych rozwiązań — wysuwa się dziedzina informacji. Nowe elementy, które staraliśmy się w ubiegłym roku wprowadzić, np. w dziedzinie informacji planistycznej, żeby w większym stopniu zwracała ona uwagę na stopień wykorzystania majątku trwałego (wskaźniki produktywności) bądź na lepsze ustalanie zadań inwestycyjnych (klasy inwestycji) oznaczały w porównaniu z potrzebami, jakie się wyłoniły, zaledwie pierwszy krok naprzód.

Z problematyką informacji wiążą się m. in. trudności opracowania planu na rok bieżący oraz projektu planu pięcioletniego na lata 1971—1975; niezadowalające rezultaty oddolnego ujawniania rezerw w projekcie planu, do którego zobowiązywało II Plenum; konieczność głębokiej korekty, jaką w projekcie planu na rok bieżący trzeba było przeprowadzić w grudniu ubiegłego roku, itp.

*

Punktem wyjścia dla tworzenia systemu informacji odpowiadającego wymogom strategii rozwoju gospodarki narodowej powinno być prawidłowe określenie jego zasadniczej konstrukcji, w tym zwłaszcza właściwe zhierarchizowanie celów działalności gospodarczej, którym informacja powinna służyć. Na szczycie hierarchii celów takiego systemu informacji znajdować się powinno — oczywiście — spożycie, dzisiejsze i przyszłe, tak dóbr materialnych jak i duchowych, znajdujące określony wyraz w dochodzie narodowym, w wynikach finansowych przedsiębiorstw, zjednoczeń i ich jednostek nadrzędnych, i w innych miernikach[1]). Istotne znaczenie z tego punktu widzenia ma więc zwłaszcza rozwój źródeł i kanałów informacji mówiących o spożyciu i potrzebach społecznych. **Potrzebny jest rozwój prognozowania przyszłych potrzeb oraz ich zaspokajania na drodze rozwoju nowych dziedzin wytwórczości oraz handlu zagranicznego. Szeroko do tego celu powinny być wykorzystane badania o charakterze naukowym oraz nowoczesne metody analizy i programowania. Konieczny jest także rozwój źródeł informacji o efektywności gospodarowania, czynnikach rozwoju gospodarczego i społecznego kraju oraz warunków bytu ludności i przemian społecznych.**

Nie można w tym względzie uznać za wystarczająco i prawidłowo wykorzystane zarówno te źródła i kanały informacji o potrzebach i spożyciu, które zawarte są w sferze rynku jak i te, które zawarte są w sferze produkcji, przy czym dla osiągnięcia większego przybliżenia w ocenie autentycznego kształtowania się potrzeb oraz stopnia ich zaspokojenia nie można bynajmniej wymienionych źródeł i kanałów informacji uznać za wystarczające (nawet, gdy będą one wykorzystane lepiej). **Potrzebne jest tu coraz szersze odwoływanie się do różnych form badania opinii społeczeństwa, które wraz ze wzrostem swojej aktywności jako społeczeństwo wytwórców, powinno jednocześnie w coraz większym stopniu stanowić o kierunkach i metodach rozwoju gospodarki narodowej — jako społeczeństwo konsumentów.**

*

Rozszerzenie zasięgu informacji i obejmowanie nim istotnych składników gospodarki narodowej powinno prowadzić do powstawania nowego, pełniejszego niż dzisiaj i w większym stopniu scalonego systemu informacji, czego oczywiście nie należy utożsamiać z jakąś absolutną kompletnością i wszechstronnością informacji. **W sformułowaniu hasłowym można powiedzieć, że chodzi nie o ilościowy, ale o jakościowy rozwój informacji.** Powinno to oznaczać m. in. wyzwolenie gospodarki narodowej z wielu obciążających ją obowiązków informowania mającego niedostateczne merytoryczne uzasadnienie. **W dotychczasowej informacji gospodarczej wciąż jeszcze nadmierny udział ma bowiem informacja mająca na celu przede wszystkim możliwie jak najbardziej pomyślne przedstawienie tych lub innych przedsiębiorstw lub instytucji w oczach ich jednostek nadrzędnych lub innych jednostek opiniujących.** Znajduje to wyraz nie tylko w sposobie wypełnienia ale często w założeniach i konstrukcji różnych formularzy sprawozdawczych mówiących o wykonaniu zadań produkcyjnych (w wartości produkcji bez względu na koszty), eksportowych i inwestycyjnych (bez dostatecznego zweryfikowania realności osiągniętych efektów i poniesionych nakładów itp.).

Nieprawidłowość ta znajduje również wyraz (na szczęście coraz rzadziej) w znanych stereotypach informacyjno-propagandowych: „Plany produkcyjne w wartości produkcji globalnej na bieżący kwartał (rok) wykonane zostały w x proc. przez zakład a (resort), a w y proc. przez zakład b itd." bez słowa o strukturze tej produkcji i jej wynikach ekonomicznych, albo „Zakład Y wykonał planowaną wartość produkcji eksportowej" (przemilcza się tu nie tylko sprawę opłacalności tej produkcji, ale często także sprawę wykonania tego planu według kierunków geograficznych), wreszcie „W roku X wykonany został plan nakładów inwestycyjnych Y milionów (lub miliardów) złotych na budowę miejscowej fabryki (kombinatu)"...

Zbyt dużo mamy przykładów nieprawidłowości i marnotrawstwa w gospodarce uprzedmiotowioną i żywą pracą społeczną, by można było tolerować tego rodzaju jednostronności. Chodzi o to, by w świadomości społecznej trwałymi wartościami stały się lapidarne prawdy mówiące np. o tym, że inwestycje nie mogą być w żadnym razie utożsamiane z celami działalności gospodarczej, że stanowią one nakład i to właśnie nakład szczególnie uciążliwy, bo z odłożonym w czasie efektem konsumpcyjnym. Są to sprawy, które w procesie intensywnego i selektywnego rozwoju zyskują w szczególności na znaczeniu. Chodzi o to, żeby nie przemycano pod szyldem „inwestycji intensywnych" drogich i importochłonnych budów, świecących wprawdzie niekiedy jakimś blichtrem zagranicznych osiągnięć technicznych, ale często nie stwarzających dostatecznych gwarancji opłacalności ekonomicznej.

Nie można również z intensywnością zagospodarowania siły roboczej identyfikować samego faktu wzrostu liczby pracowników zatrudnionych w dziedzinach przemysłu, uznanych za nowoczesne, czy w ogóle w przemyśle. Trwałym składnikiem **świadomości społecznej powinno się stać zrozumienie, że nadmierny wzrost zatrudnienia w każdej dziedzinie gospodarczej, w tym zwłaszcza w tzw. dziedzinach nowoczesnych jest równoznaczny nie z intensywnym, ale z ekstensywnym rozwojem i prowadzi do szeregu następstw ujemnych w postaci powstawania struktur zatrudnienia negatywnie wpływających na wzrost wydajności pracy, obniżenie mobilności siły roboczej itp.**

*

Tworzenie pożądanego systemu informacji powinno być działalnością wybiórczą, świadomie nakierowaną na rozwój określonych rodzajów informacji, najbardziej istotnych dla podjęcia prawidłowych decyzji odnoszących się zarówno do działalności bieżącej jak i przyszłej, wpływających pobudzająco na uruchamianie intensywnych czynników rozwoju gospodarczego, poprawę jakości i nowoczesności produkcji, prawidłową selekcję strukturalną działalności gospodarczej, prawidłowe wykorzystanie zdolności wytwórczych społeczeństwa i majątku produkcyjnego. Kompleksowy charakter tej informacji wyrażać się powinien m. in. w odpowiedniej przekładalności różnych jej rodzajów i odmian. Informacja np. o zatrudnieniu powinna nam dostarczać wiadomości o skutkach podejmowanych w tej dziedzinie decyzji nie tylko w zakresie produkcji i wydajności oraz płac ale także w innych składnikach kosztów, inwestycji, handlu zagranicznego i w syntetycznych wynikach działalności gospodarczej. Poszczególne elementy informacji planistycznej, finansowej i statystycznej powinny stanowić w coraz większym stopniu porównywalne i wzajemnie przekładalne części całości informacji ekonomicznej.

Są to sprawy, które oczywiście nie mogą być rozpatrywane w sposób wyodrębniony od innych zagadnień mechanizmu funkcjonowania gospodarki, metod planowania i zarządzania, czy też systemu finansowego. **Trudności związane z przekładaniem informacji finansowej, planistycznej i statycznej, mają bowiem swoje uwarunkowanie nie tylko w stosowanym systemie ewidencji, ale także, a może przede wszystkim, w niedostatecznym skoordynowaniu przedsięwzięć zmierzających do tworzenia bardziej jednolitego systemu planistycznego, finansowego i organizacyjnego gospodarki narodowej.**

Odrębną uwagę w tym przedmiocie należałoby poświęcić cenom i bodźcom. Istniejące ceny nie mogą być traktowane jako nie podlegające weryfikacji z punktu widzenia obiektywności wniosków, do których prowadzą. Prawidłowe przeprowadzenie rachunku ekonomicznego wymaga w dalszym ciągu korzystania z dodatkowych informacji uzupełniających i często korygujących wnioski wynikające z istniejących cen. Jeszcze bardziej skomplikowane sytuacje występują na tle istniejących rozwiązań w dziedzinie bodźców. Nie pobudzają do przeprowadzania zobiektywizowanego rachunku ekonomicznego bodźce płacowe i pozapłacowe oraz bodźce wynikające z systemu finansowego.

Równolegle z doskonaleniem mechanizmu gospodarczego, cen i bodźców, powinny być rozwiązywane sprawy organizacyjne i instytucjonalne tworzenia pożądanego bardziej zobiektywizowanego i nowocześniejszego systemu informacji. Sprawy te mają swoją żywo rozwijającą się literaturę. Można tu wspomnieć m. in. o instytucji „banku danych" przedsiębiorstw, zjednoczeń czy nawet ministerstw, pozwalającego na szybsze obliczenie, zmiany, jakie w relacjach ekonomicznych wywołują określone przesunięcia asortymentowe, zmiany w poziomie produkcji, inwestycji, zatrudnienia itp. Poszukiwanie tego rodzaju nowych rozwiązań w dziedzinie informacji ekonomicznej powinno przy tym w coraz większym stopniu uwzględniać dostosowanie formy zbieranych informacji do tych możliwości, jakie stwarza nowoczesna technika obliczeniowa[2]).

Punktem wyjścia dla prawidłowego funkcjonowania takiego banku danych jest odpowiednia dokumentacja podstawowa, wychodząca z jednolitych definicji i założeń interpretowania zjawisk gospodarczych. Obecny stan dokumentacji podstawowej zasługuje pod tym względem na ocenę krytyczną. Sporo wieloznaczności wynika tu z organizacyjnego i instytucjonalnego rozczłonkowania dotychczasowej informacji planistycznej, finansowej i statystycznej. Niedostatecznie też zwraca się uwagę przy sporządzaniu dokumentacji podstawowej na niebezpieczeństwo zafałszowania tej dokumentacji, mogącej przybierać niekiedy nawet duże wymiary, w rezultacie np. niedostatecznej kontroli rzetelności danych wprowadzanych do takich lub innych formularzy, mówiących o wykorzystaniu maszyn i urządzeń, czasie przepracowanym, godzinach nadliczbowych, a niekiedy także wręcz o posiadanym majątku i produkcji[3]).

Duże znaczenie dla sprawnego funkcjonowania banku danych miałyby przy tym odpowiednio usystematyzowane takie informacje o zasadniczym znaczeniu dla działalności gospodarczej przedsiębiorstw jak: wskaźniki produkcji czystej, zysku, składniki kosztów wytwarzanych rodzajów produkcji i asortymentów (lub takich, które mogą być wytwarzane). Prawidłowe funkcjonowanie takiego banku danych wymagałoby przy tym — rzecz oczywista — stałego weryfikowania i aktualizowania zawartych w nim danych.

*

Zjawisko nadmiernego rozczłonkowania i niedostatecznej przekładalności informacji mówiącej o różnych rodzajach działalności gospodarczej występuje również na szczeblu centralnym i utrudnia prawidłowe sprawowanie z jego strony funkcji planistycznych i zarządzających. Ma to dzisiaj silne jeszcze wsparcie w nadmiernym rozczłonkowaniu organizacyjnym centralnego planowania i zarządzania. **W celu poprawy istniejącej sytuacji, podobnie jak to powinno mieć miejsce w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach, również w ogniwach planowania i zarządzania szczebla centralnego — powinno się dążyć do stworzenia kompleksowego systemu informacji, którego poszczególne części miałyby właściwość wzajemnej szybkiej przekładalności, i co tu także ma znaczenie podstawowe — który w swojej zasadniczej konstrukcji uwzględniałby prawidłowo zhierarchizowane cele działalności gospodarczej.**

*

Istotnym czynnikiem doskonalenia systemu informacji w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach oraz na szczeblu centralnym jest eliminowanie bodźców skłaniających do ukrywania rezerw planu oraz do innych form dezinformowania (zna- ne są przypadki zniekształcania informacji w celu znalezienia się w planie inwestycyjnym, wejścia do klubu eksporterów lub importerów itp.). Na szczególną uwagę z tego punktu widzenia zasługują metody planowania i kontroli funduszu płac, premiowania pracowników umysłowych oraz inne formy premiowania i nagradzania. Jest to temat od dawna już będący przedmiotem dyskusji ekonomicznej. Poszukujemy rozwiązania, jak wiadomo, w wieloletnich normatywach finansowych, które mogłyby stanowić lepszą od dyrektywnych zadań planu podstawę dla bodźców, w dążeniu do obiektywizacji syntetycznych wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa, usprawnianiu cen oraz innych źródeł i form przekazu informacji ekonomicznej. Można więc powiedzieć, że problemy doskonalenia informacji nie tylko są zależne od bodźców, ale ponieważ bodźce zależne są od systemu informacji (planistycznej, finansowej, cenowej), mają one (te problemy) swoje wyjściowe uwarunkowanie w samej sferze informacji.

Oprócz trudności subiektywnych, na które napotyka pożądany rozwój i unowocześnienie źródeł, form przekazu i metod przerobu informacji — występują w tej dziedzinie także — naturalnie — określone trudności obiektywne. Problem polega jednak na tym, że sprawy te nie są dostatecznie badane. Występuje potrzeba większej koncentracji prowadzonych w tej dziedzinie studiów i analiz, które prowadziłyby do precyzyjniejszego określenia charakteru obu wspomnianych rodzajów trudności oraz do sformułowania środków i metod mających na celu ich eliminowanie[4]). Ważkim składnikiem tego tematu jest m. in. sprawa odpowiedniego uwzględnienia w rachunku gospodarki narodowej niektórych czynników rozwoju gospodarczego trudnych do skwantyfikowania (oświata, zdrowie, usługi komunalne itp.). Jest to sprawa mająca również swoje zaplecze w literaturze ekonomicznej.

*

Gdy mowa o informacji, odrębne miejsce wypada poświęcić Głównemu Urzędowi Statystycznemu i jego agendom. Aktywizacja tej wyspecjalizowanej organizacji do spraw informacji może i powinna odegrać rolę czynnika przyspieszającego tworzenie w tej dziedzinie nowego systemu odpowiadającego wymogom strategii rozwojowej gospodarki. Gdy rozpatruje się problem podniesienia rangi instytucjonalnej GUS-u to głównymi przesłankami jakie tu wydają się przemawiać za takim kierunkiem rozwiązania jest potrzeba wzmocnienia wpływu koordynacyjnego na rozwój istniejącej informacji gospodarczej oraz konieczność stworzenia silnego ośrodka koordynującego tworzenie nowego systemu informacji ekonomicznej. Obawy mogą się rodzić na tle pytania czy GUS potrafi prawidłowo spełnić te zadania. Chodzi tu zwłaszcza o to, żeby GUS dostatecznie szybko wychodził naprzeciw nowym potrzebom społeczno-ekonomicznym. Wzrost rangi informacji nie oznacza bowiem i nie może oznaczać dalszego jej emancypowania się od gospodarki. Informacja powinna coraz lepiej spełniać funkcję służebną w stosunku do społeczeństwa i gospodarki i wzrost rangi instytucjonalnej organizacji zajmującej się informacją o tyle tylko może mieć swoje uzasadnienie, o ile wpływa on na lepsze spełnianie tej funkcji[5]).

Istota rzeczy polega oczywiście nie tylko i nie przede wszystkim na formalnej karierze urzędu d/s informacji. Chodzi o rzeczywistą zmianę metod pracy, o realny wzrost wpływu koordynującego (idącego w prawidłowym kierunku) ze strony tej instytucji na rozwój całości informacji gospodarczej, w tym planistycznej i finansowej. Punktem wyjścia powinno tu być przeprowadzenie gruntownej analizy całości zbieranej informacji, nie tylko tej, która zbierana jest przez GUS i jego agendy, pod kątem jej jakościowej poprawy, odpowiedniej selekcji itp. Pewne wysiłki podjęte już zostały w tej dziedzinie przez GUS pod kątem wpłynięcia na większe skoordynowanie działalności statystycznej prowadzonej w ramach poszczególnych resortów gospodarczych i rad narodowych. Chociaż niekiedy z pewną dumą, niekiedy zaś nawet już z obawą — nazywa się je nawet „atakami na resorty" daleko jeszcze do wyczerpania skali działania i nadania im tego rozmachu jaki jest i staje się z każdym dniem bardziej potrzebny dla usprawnienia istniejącej informacji gospodarczej i dla stworzenia scalonego i nowoczesnego systemu informacji ekonomicznej.

*

Nie można pominąć także — gdy mowa o obiektywizacji systemu informacji — konieczności uruchomienia i rozwinięcia takich źródeł informacji, jak badania ankietowe prowadzone przez organizacje naukowo-badawcze, PAN, instytuty przy szkołach wyższych oraz jednostki zaplecza naukowo-badawczego gospodarki narodowej. Powinny one obejmować zwłaszcza sferę konsumpcji. Chodzi o to, żeby tą drogą stworzyć szeroki kanał dopływu informacji do przedsiębiorstw, zjednoczeń i ogniw centralnego planowania i zarządzania o realnym kształtowaniu się potrzeb społecznych, o stopniu ich zaspokojenia, o występujących w tej dziedzinie trendach rozwojowych. Przedsiębiorstwa przemysłowe i inne instytucje odpowiedzialne za produkcję, a także aparat obrotu towarowego — nie powinny mieć w tej dziedzinie monopolu.

Duże znaczenie dla zobiektywizowania systemu informacji i przekształcania go w czynnik przyspieszający rozwój gospodarki powinien mieć także spis powszechny, do którego w tym roku przystępujemy, którego wyniki powinny nam już służyć od 1973—1974 r. Oba główne elementy objęte spisem: ludzie i majątek trwały — stanowią punkty wyjścia dla określenia podstawowych elementów strategii rozwojowej gospodarki narodowej.

---

1) Patrz „Życie Gospodarcze" nr 6 i 7/68 St. Chełstowski „Spożycie i planowanie" oraz „Polityka społeczna": nr 45 i 48/69; M. Misiak i K. Zabrzewski „Struktura konsumpcji" oraz „Konsumpcja — produkcja"; nr 51—52/69 J. Główczyk — „Intensyfikacja i konsumpcja" oraz nr 3 i 4/1970 Władysław Dudziński „Efektywność społeczna".

2) Patrz: Stefan Bratkowski i Karol Szwarc „ETO — Zacznijmy od programu" Życie Gospodarcze nr 46/47 1969 r.

3) W sprawozdaniu GUS o stanie prac sprawozdawczo-statystycznych za 1969 r. czytamy m. in. „Państwowy Ośrodek Hodowli Zarodowej w Tarnawatce — gospodarstwo w Miączynie" dane dotyczące użytkowania gruntów wg stanu na dzień 30.VI.1969, wykazał:

	Ogólna powierzchnia w ha	w tym użytki rolne w ha	Łąki i pastwiska
W jednym sprawozdaniu	338	316	86
W drugim sprawozdaniu	336	338	108
Według retestru pomiarowego	360	357	86

Ta sama jednostka w jednym sprawozdaniu wykazała, że w roku gospodarczym sprzedano 99 ton zboża, zaś w innym sprawozdaniu — że sprzedano zboża 304 ton.

A oto inny przykład. Spółdzielnia Pracy Robót Zduńsko-Instalacyjnych we Wrocławiu wykazała w sprawozdaniu z wykonania planu realizacje usług dla ludności o wartości 4,0 mln 317 tys. zł. Faktycznie zaś wykonane zostały przez tę Spółdzielnię usługi dla ludności o wartości 121 tys. zł.

4) Na uwagę zasługują tu niektóre tematy opracowań jednego z węgierskich instytutów naukowych, podlegającego tamtejszemu urzędowi d/s informacji statystyki. Otóż w instytucie tym próbuje się opracowywać programy zaspokojenia potrzeb społecznych w różne dobra użytkowe w okresie perspektywicznym oraz na tym tle wskazywać kierunki rozwojowe poszczególnych dziedzin wytwórczości, w tym opłacalne kierunki rozwoju eksportu. Celem jednego z prowadzonych przez ten instytut kierunków badań jest też „likwidacja hamulców optymalnego wykorzystania rezerw produkcyjnych".

5) Dla porównania można wspomnieć, że w Związku Radzieckim i w NRD urząd d/s statystyki ma range komitetu przy RM, a więc zhierarchizowany jest nie niżej, ale raczej wyżej niż ministerstwo, resortowe. W Rumunii urząd d/s Statystyki (wraz ze swoimi agendami terenowymi) spełnia szereg funkcji koordynujących. Wykonywanych u nas przez Komisję Planowania i WKPG „Państwowy Urząd d/s Informacji" w Bułgarii ma też stosunkowo szerokie i rosnące kompetencje. Najwyższą jednak range pośród krajów socjalistycznych osiągnął urząd d/s informacji na Węgrzech, który jest kierowany przez Sekretarza Stanu mianowanego przez Parlament, co nadaje mu range zdecydowanie ponadresortową i w pewnym sensie niezależną w stosunku do działalności tamtejszej Rady Ministrów. (Również w Jugosławii urząd d/s statystyki podlega kontroli Skupszczyny).

Rocznik dochodu narodowego

Wydany przez GUS **Rocznik Dochodu Narodowego 1965—1968** to już drugi rocznik z tego zakresu. Zawiera on podstawowe wskaźniki wytworzonego i podzielonego dochodu narodowego za lata 1947—1968 (dział I) oraz szczegółowe wyniki opracowań w zakresie wytwarzania i podziału dochodu narodowego za lata 1965—1968 (dział II — wytwarzanie dochodu narodowego, dział III — wytwarzanie i podział pierwotny produkcji czystej, dział IV — podział ostateczny dochodu narodowego, dział V — dochód narodowy bez podatków i różnic budżetowych).

W stosunku do poprzedniej (Rocznik Dochodu Narodowego 1960—1965) publikacja została rozszerzona m. in. o dane dotyczące zatrudnienia i społecznej wydajności pracy w sferze produkcji materialnej oraz kapitałochłonności dochodu narodowego (dział VI), co ułatwia ocenę stopnia intensywności rozwoju gospodarczego. Po raz pierwszy zamieszczono też informacje dotyczące produkcji czystej, spożycia i akumulacji w przekroju według województw (dział VII). Znacznie rozszerzona została część dotycząca dochodu narodowego w innych krajach (dział VIII — dynamika, dział IX — wytwarzanie i podział).

A oto niektóre z najciekawszych informacji zawartych w roczniku.

Nasz **dochód narodowy wytworzony w 1968 r. był około 6-krotnie wyższy niż w 1947 r. Natomiast w przeliczeniu na 1 mieszkańca był on około 4,5-krotnie wyższy** (w tym spożycie 1 mieszkańca wzrosło 3,7 raza, zaś akumulacja — 8 razy).

W porównaniu z okresem przedwojennym (jeden z aneksów rocznika zawiera porównanie wielkości z lat 1937, 1947 i 1968) na 1 mieszkańca przypada obecnie ok. 4-krotnie wyższa wartość dochodu narodowego brutto (w cenach 1937 roku 4,7 raza, a w cenach 1960 roku — 3,9 raza). W tym spożycie na 1 mieszkańca wzrosło ok. 3 razy, a akumulacja brutto — ponad 12 razy.

W latach 1947—1968 radykalnie zmieniły się **proporcje między wkładami podstawowych działów gospodarki narodowej do dochodu narodowego.** Podczas gdy w 1947 r. na 1 złotówkę produkcji czystej wytworzonej w rolnictwie przypadało 0,8 zł produkcji czystej przemysłu i budownictwa, to w 1968 r. — 3,7 zł (w cenach 1961 r.).

Jaka część ludności wytwarza dochód narodowy (pojmowany jako dobra i usługi materialne)? W 1968 r. na 100 osób uczestniczących w procesie wytwarzania dochodu narodowego (tj. pracujących w sferze produkcji i usług materialnych) przypadało średnio ok. 14 pracujących poza sferą produkcji materialnej i ok. 112 zawodowo biernych. W tworzeniu dochodu narodowego w 1968 r. uczestniczyło więc ok. 44 proc. ludności kraju.

Społeczna wydajność pracy mierzona wielkością dochodu narodowego przypadającą na 1 zatrudnionego w sferze produkcji materialnej wynosiła 49 tys. zł (w cenach bieżących) i była wyższa w porównaniu z 1950 r. o ok. 160 proc. W latach 1951—1968, gdy dochód narodowy wzrósł ok. 3,5-krotnie, zatrudnienie wzrosło o ok. 35 proc. W ostatnich latach notujemy jednak pewne zwolnienie tempa wzrostu społecznej wydajności pracy: średnio roczne tempo wzrostu wynosiło w latach 1957—1960 — 6,3 proc., a w latach 1961—1968 — 4,5 proc.

Jeśli chodzi o **kapitałochłonność dochodu narodowego** — 632 mld zł dochodu narodowego w 1968 r. wytworzone zostało przy udziale majątku trwałego o wartości 1682 mld zł (w cenach 1961 r.), czyli do wytworzenia jednej złotówki dochodu narodowego zaangażowano 2,67 zł majątku trwałego. W latach 1961—1968 obserwuje się stopniowy spadek przeciętnej kapitałochłonności dochodu narodowego (w 1960 r. jej wskaźnik wyniósł 2,90 zł), z pewnym załamaniem jedynie w 1962 r. Jednocześnie jednak występuje tendencja wzrostu przyrostowej kapitałochłonności (np. w latach 1965, 1966, 1967 i 1968 wartość przyrostu majątku trwałego na 1 zł przyrostu produkcji czystej w gospodarce uspołecznionej wynosiła kolejno: 1,92 zł, 2,51 zł, 2,63 zł i 2,05 zł). Świadczy to o nie dość intensywnym kierunku rozwoju gospodarczego w ostatnich latach.

Przekrój regionalny tworzenia dochodu narodowego wykazuje bardzo znaczne różnice w udziale poszczególnych województw. Ponad 60 proc. wytworzonej w kraju produkcji czystej (brutto) koncentruje się w następujących województwach (liczonych łącznie z miastami wydzielonymi): katowickim, warszawskim, krakowskim, łódzkim, poznańskim, wrocławskim. Szczególnie wysoka wartość produkcji czystej przypada na 1 mieszkańca w miastach wydzielonych i województwie katowickim: około 2,5 razy więcej od średniej krajowej w m. Krakowie, około 2-krotnie więcej w m. Łodzi, m. Poznaniu i m. st. Warszawie, o około 50 proc. więcej w m. Wrocławiu i województwie katowickim. Znacznie poniżej średniej krajowej wskaźnik ten kształtuje się w województwie białostockim, kieleckim, koszalińskim, olsztyńskim, rzeszowskim i warszawskim (ok. 70 proc. wskaźnika krajowego). Natomiast różnice w **poziomie spożycia** dochodu narodowego na 1 mieszkańca poszczególnych województw są już znacznie mniejsze: od ok. 80 proc. do 150—180 proc. średniej krajowej (miasta wydzielone; w woj. katowickim — 120 proc).

W rezultacie wspomnianego już szybszego wzrostu akumulacji niż spożycia — zmniejszył się **udział funduszu spożycia w dochodzie narodowym:** z 84 proc. w 1947 r. do 77 proc. w 1955 r. i do 71 proc. w 1968 r. (przy ponad 5-krotnym wzroście absolutnych rozmiarów spożycia w latach 1948—1968).

Fundusz spożycia dochodu narodowego na jednego mieszkańca w 1968 r. wyniósł 14 879 zł (ceny bieżące), w tym: 12 878 zł to spożycie dóbr materialnych finansowane z dochodów osobistych. Z kwoty tej przeciętny mieszkaniec przeznaczał około: 5 870 zł na artykuły żywnościowe, około 1270 zł na napoje alkoholowe, ok. 400 zł na wyroby tytoniowe, ok. 2080 zł na odzież i obuwie, ok. 850 zł na urządzenie i utrzymanie mieszkania, ok. 500 zł na wydatki materialne związane z kulturą, oświatą, sportem. Udział wydatków na żywność w spożyciu dóbr materialnych z dochodów osobistych zmniejszył się z 47 proc. w 1965 r. do 45 proc. w 1968 r.

Zamieszczone w roczniku **szacunkowe przeliczenia dochodu narodowego na 1 mieszkańca różnych krajów świata w dolarach** pozwalają na wyrobienie sobie poglądu co do skali rozpiętości w poziomie dochodu narodowego oraz miejsca Polski. Jak wynika z przedstawionych liczb przykładowo w następujących krajach świata dochód narodowy na 1 mieszkańca w 1967 roku wyniósł:

— poniżej 250 dolarów — w krajach Afryki (z wyj. Rep. Poł. Afryki i Libii), Azji (z wyj. Iranu, Libanu, Malajzji, Mongolii, Izraela) i in.

— od 250—500 dolarów — w Albanii, Brazylii, Jugosławii, Portugalii, Turcji i in.,

— od 500 do 750 dolarów — w Argentynie, Grecji, Hiszpanii, Meksyku, Rumunii i in.,

— od 750 do 1000 dolarów — w Bułgarii, Polsce, na Węgrzech,

— od 1000 do 1250 dolarów — w Austrii, Czechosłowacji, Finlandii, Japonii, NRD, Włoszech i in.,

— od 1250 do 2000 dolarów — w Anglii, NRF, Francji, Norwegii i in.,

— ponad 2000 dolarów — w Kanadzie, Stanach Zjednoczonych, Szwecji, Szwajcarii.

(S)

MÓJ REGION

Losy własne i miasta

MIECZYSŁAW TRUSZKOWSKI

POZA terenem Górnego Śląska nie ma chyba w Polsce równie uprzemysłowionego powiatu jak świdnicki. Leży w dużej niecce u podnóża pasma Gór Sowich na skrzyżowaniu ważnych dróg przelotowych. Znajdują się tu liczne bogactwa naturalne, a przede wszystkim granity i gliny kopalne do wyrobu materiałów ogniotrwałych.

W czasach, kiedy tu przybyłem trwała jeszcze wielka i nieskoordynowana improwizacja zarówno w dziedzinie zarządzania, produkcji jak i rozwoju poszczególnych zakładów przemysłowych. Społeczeństwo Świdnicy i powiatu stanowiło w początkowych, pionierskich latach przedziwny konglomerat dzielnicowości z całym balastem różnic, uprzedzeń, tradycji i obyczajów, przyniesionych tu z miejsc rodzinnych.

W miarę upływu lat i wspólnej ciężkiej pracy inspirowanej gorącym patriotyzmem, wykuwały się wspólne cele i pragnienia. Powoli i systematycznie zacierały się różnice poprzez wzajemne przenikanie i łączenie się grup. Tworzyło się młode i prężne społeczeństwo świdnickie, zakochane w swej ziemi i zabytkach. Narastała świdnicka tradycja i obyczaje.

Ludzie tworzyli dzieło na miarę czasów, w których żyli. Zjechali tu prości ludzie, często bez żadnych kwalifikacji i doświadczenia, nie mający pojęcia o technice. Rozwinięty przemysł i rolnictwo powiatu świdnickiego pozwoliło im innymi oczami spojrzeć na świat, a w dalszej kolejności, zdobyć zawód i podstawy bytu materialnego. Każda fabryka i zakład ma swych pionierów, którzy poświęcili całą energię i zapał dla podniesienia jej z ruin i rozpoczęcia normalnej produkcji. W Fabryce Wagonów, ZWAP-ie, SFUP-ie czy w ZWEM-ie ludzie uczyli się wszystkiego od początku na własnych błędach, gromadzili własne doświadczenia i wytyczali dalsze drogi rozwoju. Ten kapitał zaczął wkrótce procentować i dawać konkretne efekty. Nic więc dziwnego, że przemysł świdnicki i rolnictwo zaczynały coraz bardziej się liczyć zarówno w województwie jak i w całym kraju. Coraz częściej też na łamach gazet i w radiu wymieniano osiągnięcia naszego miasta i powiatu.

Równolegle do dziejów miasta układały się moje własne losy. Ilekroć mogłem z pełną satysfakcją odnotowywać coraz to nowe sukcesy miasta, w którym się osiedliłem, po tylekroć sięgałem do swoich wspomnień. Bo przecież nie od razu doszło do tak oszałamiających sukcesów ziemi świdnickiej. Pamiętam puste i ciemne ulice, stare obdrapane i zaniedbane domy, brak nowego budownictwa. Życie zamierało ze zmierzchem i odżywało ze świtem. Zakłady i fabryki posiadały stary i rozklekotany park maszynowy i nieustalony profil produkcyjny. Załogi zmieniały się jak nurt rzeki w okresie wiosennego przyboru.

Trzeba było jednak widzieć entuzjazm i zapał garstki zapaleńców, którzy dokonali już ostatecznego wyboru miejsca zamieszkania i własną przyszłość wiązali z przyszłością miasta i ziemi świdnickiej. Prawda, że brakowało fachowców, że inżynierów i techników można było policzyć niemal na palcach, że trudne były warunki ówczesnego życia. A przecież pracowaliśmy w pocie czoła, nie licząc godzin i pieniędzy. Podobnie jak i w całym kraju, pokolenie ludzi wojny ocalałych ze straszliwej pożogi, wzięło na swe barki nowy niezmierny ciężar odbudowy i przebudowy zniszczonej ojczyzny. Nie było czasu na odpoczynek i naukę, którą należało przecież albo kontynuować, albo rozpoczynać od podstaw.

Wraz z latami przybywało miastu nowych mieszkańców. Pojawili się ludzie młodzi, wykształceni już w Polsce Ludowej. Robiło się trochę ciasno. Stara gwardia robotników i pracowników umysłowych stwierdzała nie bez pewnego zdziwienia, że nadszedł czas uzupełnienia własnych kwalifikacji, bo nie wystarczała już chęć szczera... Dla wielu podjęcie odpowiedniej decyzji stało się przełomową chwilą w ich życiu. Idąc naprzeciw potrzebom przemysłu, rozwinęło się bujnie szkolnictwo ogólne i zawodowe w mieście. Do bram szkolnych zapukali ludzie, którym czas i przejścia nie pozwoliły w normalnym czasie ukończyć szkół.

W moim osobistym życiu również wiele się zmieniło. Objąłem stanowisko dyrektora nowo zorganizowanej Przyzakładowej Szkoły Zawodowej dla Pracujących Fabryki Wagonów w Świdnicy. Jednocześnie podjąłem studia uniwersyteckie. Nie mogłem przecież pozostać w tyle. Na kursach prowadzonych w dalszym ciągu przez kierowany przeze mnie dział szkolenia zawodowego przewijało się setki robotników. Zdobywali teoretyczne kwalifikacje celem uzupełnienia posiadanej wiedzy i umiejętności praktycznych. Moje wojenne pokolenie nie zaznało ani na chwilę spokoju i wytchnienia. Pracowaliśmy i uczyliśmy się.

Wraz z rozwojem regionu, a przede wszystkim dynamicznie rosnącego przemysłu, musiały wystąpić poważne niedobory w stanie posiadania mieszkań i lokali.

Niezmiernie szkodliwym elementem w burzliwym rozwoju świdnickiego (także w skali powiatu) przemysłu był partykularyzm sensu stricto. Każdy zakład uważa za punkt honoru rozwijanie własnych inwestycji bez oglądania się na swych partnerów. Powodowało to szkodliwe dublowanie w budowie tych samych urządzeń, rozdrabnianie środków finansowych i sił ludzkich. Zdarzają się nader częste wypadki ściągania w ramach kooperacji czynnej czy biernej detali, które z łatwością można by otrzymać z miejscowych przedsiębiorstw w ramach kooperacji lokalnej. Uwidacznia się dotkliwy brak koordynacji poziomej. Wszystkie zakłady przemysłu kluczowego podlegają władzom scentralizowanym. Lokalne władze nie mają, praktycznie rzecz biorąc, prawie żadnego wpływu na rodzaj i wielkość ich produkcji. Co więcej, oprócz jednostronnych kłopotów miasta, w których te przedsiębiorstwa i fabryki działają, nie odnoszą jakichkolwiek korzyści z tytułu ich obecności na tym terenie. Rozwijający się przemysł wymaga coraz większych rezerw ludzkich. Z tym wiąże się budowa mieszkań. I znów każdy zakład działa w pojedynkę. Buduje więc swoje bloki mieszkalne Fabryka Wagonów, ZWAP, ZWEM, SFUP i inne. Nie trzeba podkreślać, jakie są tego rezultaty. Brak jest planowania w sensie perspektywicznym. Obserwuje się nadmierny pęd kierownictw do preferowania inwestycji na wyrost, bez właściwego wykorzystania posiadanej powierzchni produkcyjnej i parku maszynowego. Pojedyncze i nieskoordynowane budownictwo prowadzone przez poszczególne zakłady pracy, nie mogło zaspokoić potrzeb wszystkich. Dlatego też rzeczą konieczną stała się akcja koordynacyjna, którą podjęły władze miejskie i powiatowe. Przy Miejskiej i Powiatowej Komisji Planowania powstały odpowiednie Komisje Koordynacji Poziomej inspirowane przez sekretariat ekonomiczny Komitetu Powiatowego PZPR. Ich zadaniem było uzgadnianie i podejmowanie wspólnych dla wszystkich zakładów i przedsiębiorstw inwestycji przemysłowych, a także poczynania kooperacyjne na szczeblu regionu świdnickiego. Analiza zespołów koordynacyjnych wykazała bezspornie, że odrębne ustalanie przez przedsiębiorstwa zamierzeń rozwojowych bez koordynacji tych zamierzeń ze sobą, powoduje częste powstawanie niekorzystnych zjawisk ekonomiczno-gospodarczych.

Nieprawidłowości te w ostatecznym rachunku powiększają koszty inwestycji i produkcji. Tak więc koordynacja pozioma otworzyła ogromne możliwości usprawnienia mechanizmu całej gospodarki regionu świdnickiego i przysporzyła mu znacznych korzyści.

Wszechstronny rozwój ziemi świdnickiej wymagał także zwiększonego tempa budownictwa mieszkaniowego między innymi przez budowę nowych osiedli w Świdnicy i Świebodzicach. W latach 1961—1967 oddano do użytku 5736 izb w Świdnicy, a w roku 1968 odda się ich 5038. Udział budownictwa spółdzielczego sięga już 41,5 proc., a w roku bieżącym wyniesie 64,5 proc. 2975 mieszkańców miasta posiada mieszkaniowe książeczki oszczędnościowe (dane z połowy ubiegłego roku).

Natomiast w latach 1964—1968 do użytku przekazano 7391 izb mieszkalnych w Świdnicy i Strzegomiu, odbudowano hotele komunalne, rozbudowano i zmodernizowano sieć wodociągową, kanalizacyjną, oświetlenie uliczne itp. Do użytku społeczeństwa ziemi świdnickiej przekazano w tym czasie cztery szkoły podstawowe i technikum mechaniczne, a w drodze pozainwestycyjnej i przy wydatnej pomocy Społecznego Funduszu Budowy Szkół i Internatów uzyskano dodatkowo 124 izby lekcyjne, 5 sal gimnastycznych oraz wiele pracowni i gabinetów pomocniczych, stwarzając warunki do wprowadzenia reformy szkolnej. Wspólnym przedsięwzięciem zakładów przemysłowych było zorganizowanie punktu konsultacyjnego, Politechniki Wrocławskiej w Świdnicy, Szkoły Zawodowej itp.

Jak z powyższego widać rozwój regionu jest wszechstronny. Perspektywy dla regionu świdnickiego zakładają dalszy dynamiczny rozwój lokalnego przemysłu, którego produkcja w 1970 roku osiągnie wartość 8 967 milionów złotych, a w latach 1971—1975 nadal będzie wzrastać przeciętnie o 8 procent rocznie. Główny rozwój nastąpi w tych gałęziach, które decydują o postępie technicznym i nowoczesności gospodarki oraz o rozszerzeniu eksportu. Rosną miasta, odbudowują się wsie i osady. Coraz częściej, chociaż nie na taką skalę jak to chcielibyśmy widzieć, rosną rusztowania we wsiach powiatu świdnickiego. Ruszyło także w miastach budownictwo indywidualne. Świadczy to niezbicie, że stabilizacja w naszym regionie stała się faktem dokonanym. Rojno i gwarno jest w miastach i wsiach. Mieszkańcy ziemi świdnickiej nauczyli się żyć z myślą o przyszłości i w trosce o przyszłe pokolenia.

SKUTKI I PRZYCZYNY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

lekarzy, którzy — jak wykazały badania — tylko 10 proc. czasu pracy poświęcają na analizę absencji chorobowej, resztę zabierają im interwencje i pisanie protokółów pokontrolnych. Powołuje się też komórki nadzoru na szczeblu powiatu i dzielnicy. Zatrudnionych jest już w kontroli orzecznictwa ponad 200 lekarzy. Podejmują oni tę pracę niechętnie. Resort zdrowia wysuwa więc wniosek, żeby ZUS przejął kontrolę nad orzecznictwem, jako bardziej powołany z racji pozycji płatnika. ZUS odbija piłeczkę udowadniając, że na stworzenie kontroli z prawdziwego zdarzenia wydatkować należałoby niewiele mniej pieniędzy niż obecnie wydaje się na wypłatę zasiłków chorobowych...

Oby ten spór zakończył głos, który zabrzmiał na ostatnim plenum Centralnej Rady Związków Zawodowych. Sekretarz CRZZ — Irena Sroczyńska zapytała: „czy nie można by zmniejszyć liczby lekarzy zatrudnionych w komórkach nadzoru na korzyść ich pracy bezpośrednio w zakładach pracy?"

Absencja nieuzasadniona jest marginesem problemu, patologią zjawiska i z tego m.in. względu należy dążyć do jej całkowitej likwidacji. Nie ulega jednak wątpliwości, że nie może ona usunąć z centrum uwagi zainteresowanych sprawy najważniejszej — absencji uzasadnionej. Ta ostatnia bowiem mówi o stanie zdrowia pracujących i powinna być przedmiotem najwnikliwszych, wszechstronnych analiz. Od tego bowiem, czy potrafimy ustalić jej źródła, jej rzeczywiste przyczyny, zależy skuteczne przeciwdziałanie chorobom chronicznym i epidemiologicznym, zanim jeszcze wywołają niezdolność do pracy.

CO WIEMY O ABSENCJI?

Dane o absencji zbiera kilka instytucji. Zbiera ZUS — bo wypłaca zasiłki, zbiera GUS — do celów statystycznych, zbiera Ministerstwo Zdrowia. Dane te są zupełnie nieporównywalne. ZUS ma zestawienia dni choroby pracowników fizycznych i umysłowych, chorujących dłużej niż trzy miesiące, poza tym dni zwolnień z tytułu opieki nad chorym oraz kwarantanny. GUS kwartalnie może poinformować o godzinach nieprzepracowanych z powodu choroby w stosunku do nominalnego czasu pracy w niektórych gałęziach przemysłu.

Ministerstwo Zdrowia zbiera wszystkie druki L-4 — zwolnienia z powodu choroby wydane pracującym przez wszystkie placówki służby zdrowia, a więc lekarzy przemysłowych, lecznictwo otwarte, szpitale i sanatoria. Druk L-4 zawiera wiele danych: jest imienny, mówi o miejscu pracy i zamieszkania, wieku i płci chorego. Do tej pory nawet informował o tym, co powinno stanowić tajemnicę lekarską. Zdradzał postronnym charakter choroby pacjenta. Obecnie po wieloletnich dyskusjach usunięto ten mankament, zmieniając symbole chorób i udostępniając ich pełne znaczenie tylko osobom do tego powołanym.

Z tego wielkiego druku, którego wypełnienie zabiera lekarzowi niemało czasu, zestawia się do analiz absencji tylko **dwie rubryki:** symbol choroby i symbol kwalifikacji gospodarki narodowej. A wyraża się te dane nie wg jednostek — ludzi chorujących, lecz w dniach choroby odniesionych do liczby zatrudnionych w danej branży. W ten sposób statystycznie wyprowadzane przeciętne — bardzo skutecznie zamazują obraz stanu zdrowotności załóg czy też skutków profilaktyki lekarskiej.

I właściwie nie ma znaczenia, że — licząc prymitywnie, bez maszyn elektronowych — Ministerstwo Zdrowia może opracować dane o absencji chorobowej w roku 1969 dopiero na czerwiec 1970 r. Kolegium omawia więc sprawy niemal historyczne. Tak więc dzisiaj wiemy tylko, że absencja chorobowa wzrosła w ubiegłym roku o ok. 23 proc. i że była epidemia grypy. Jeżeli jednak pominiemy epidemie grypy to od lat „analiza" wykazuje te same dane przeciętne.

Wg niej największą liczbę dni niezdolności do pracy we wszystkich branżach wywołują wypadki **poza** pracą (do 20 proc. absencji), następnie choroby układu oddechowego, później choroby układu krążenia, kolejno schorzenia układu trawiennego, nerwowego i narządów zmysłów. Gruźlica zajmuje w hierarchii chorób, wywołujących niezdolność do pracy 6 lub 7 miejsce, a wypadki przy pracy 7 lub 8, powodując czterokrotnie mniejszą absencję niż pozycja pierwsza.

ZUS jako płatnik zdecydował się na przeprowadzenie kontroli zwolnień udzielonych pracownikom z tytułu wypadków poza pracą w kilkudziesięciu zakładach i wykrył bez trudu, że jedną czwartą tej liczby stanowią lekkie wypadki zawodowe. Taka „strusia polityka" zakładów utrudnia przecież tylko wykrywanie źródeł wypadków.

Powtarzająca się więc w corocznych zestawieniach hierarchia chorób wywołujących niezdolność do pracy budzi wątpliwości, a w rozbiciu na branże prowadzi wręcz do paradoksów. Z zestawień wynika np., że resort budownictwa ma stosunkowo najniższą absencję, nawet w chorobach wrzodowych, co, jak nietrudno zgadnąć, niewiele ma wspólnego z rzeczywistością, za świadczy wymownie o celowości obliczania tego typu przeciętnych. Lekarze oznaczają symbolem budownictwa tylko pracowników przedsiębiorstw tego resortu i to nie zawsze (kto by się w tych symbolach połapał), a dane o zatrudnieniu dotyczą wszystkich przedsiębiorstw budowlanych. GUS ma podział na branże, który nie odpowiada ani podziałowi resortowemu, ani podziałowi wg przynależności związkowej.

Co pół roku powtarza się jednak tę benedyktyńską, choć społecznie całkowicie bezużyteczną działalność, sumuje dni zwolnień wg symboli chorób i branż, odnosi do wziętych z innej beczki zupełnie nieporównywalnych danych o zatrudnieniu i wygotowuje materiały, które niczego wyjaśnić nie mogą.

Tymczasem wokół problemu absencji narosło wiele nieporozumień i wiele spraw należałoby wyjaśnić. Wyda się może znów paradoksem fakt, że rozwój medycyny zwiększa absencję chorobową, zwłaszcza w niektórych pozycjach. Ludzie, którzy dawniej skazani byliby na rentę inwalidzką lub śmierć, dziś są — dzięki postępowi wiedzy medycznej — sprawni do pracy. Nie stają się ciężarem społeczeństwa, ale nie mogą przecież pracować „na pełnych obrotach". Ludzie z wadami serca, gruźlicy, wrzodowcy, dzięki intensywnemu leczeniu są pożyteczni, co daje im ogromną satysfakcję. Wiadomo jednak, że miesiąc urlopu to dla ich organizmu za mało, że trzeba im pomóc przezwyciężać chorobę właśnie w ten sposób, żeby na wiosnę, czy w jesieni, kiedy zagrożenie jest większe, dać im odpocząć i zorganizować im ten wypoczynek w sanatoriach, czy domach profilaktycznych. Jest to absencja w pełni uzasadniona społecznie i ekonomicznie. Utrzymuje ona bowiem przy życiu tych ludzi, zmniejsza liczbę inwalidów. To też absencja w tych pozycjach ma prawo rosnąć.

Maleć powinna tam, gdzie chorobę wywołują określone warunki pracy lub życia. Tam gdzie można i należy jej zapobiegać, zanim wywoła niezdolność do pracy. Wykryć wcześniej jej źródło i usunąć je, zanim zdołało wywołać szkodliwe zmiany w organizmie człowieka. Uprzemysłowienie kraju rodzi wiele takich źródeł choroby: wzrost hałasu, zapylenie powietrza, zagrożenie wywołane techniką. Wiele tego typu zagrożeń udało się nam usunąć lub zmniejszyć. Zmniejszyliśmy liczbę zatruć występujących kiedyś nagminnie w fabrykach chemicznych. Pylica, z którą wrócili do nas wszyscy repatrianci — górnicy z Francji, przestała straszyć w polskich kopalniach. Ostatnio opracowano metodę zapobiegania pylicy przez zraszanie powietrza. Metoda ta wywołuje niekiedy przeziębienia, ale pracuje się nad usunięciem tego mankamentu.

NIEZBĘDNA PROFILAKTYKA

Taka jest właśnie rola przemysłowej służby zdrowia. Na rozwój tej profilaktycznej ochrony zdrowia pracujących, na poprawę warunków bezpieczeństwa i higieny pracy, na zorganizowanie wypoczynku dla ludzi pracy — łożymy jako społeczeństwo — ogromne sumy. Rocznie utrzymanie przemysłowej służby zdrowia kosztuje ponad 600 milionów złotych, nakłady na bhp pochłaniają około 13 miliardów (dane za rok 1968). Z tych pieniędzy nie wolno marnować ani złotówki. Tymczasem z przytoczonych wyżej przykładów wynika niezbicie, że wydatkujemy te kwoty bez pełnego rozeznania sytuacji.

Na wspomnianym już XV Plenum CRZZ stwierdzono, że lekarze przemysłowi dwa razy więcej czasu poświęcają na lecznictwo niż na profilaktykę. Nie przeprowadza się w zakładach okresowych i tzw. kierunkowych badań np. ludzi przewlekle chorych na dolegliwości wrzodowe, czy też ulegających schorzeniom górnych dróg oddechowych. Gdyby reagowano na sygnał lekarza, że nagle np. wzrasta ilość pacjentów przeziębionych i sprawdzono system ogrzewania, wentylacji czy warunków dojazdów do pracy, tego typu profilaktyczno-zapobiegawcza działalność przyniosłaby niewątpliwie trwałe obniżenie wskaźnika absencji. Ale winą za jej brak nie można tylko obarczać lekarzy przemysłowych.

„Rola lekarza kopalnianego jest bardzo niewdzięczna — zwierza się jeden z pracowników przemysłowej służby zdrowia — z jednej strony musi być lekarzem i to lekarzem przede wszystkim. Jako taki za najwyższe dobro uważać musi on chorego (salus aegroti suprema lex). Z drugiej strony lekarz ten powinien dbać o interesy zakładu pracy. Są to pojęcia nieraz trudno dające się pogodzić." [3])

Dlatego chyba mimo usilnych starań udało się tylko w 69 proc. obsadzić etaty w placówkach przemysłowej służby zdrowia. Nikt nie lubi pracować w sytuacji, kiedy z jednej strony wymaga się od lekarza działań profilaktyczno-zapobiegawczych, a z drugiej reaguje tylko na skutki absencji (limit przekroczony!) i usiłuje zlikwidować te skutki, nie usuwając przyczyn zachorowalności. Brak odpowiedniego klimatu wokół spraw zdrowia w zakładach i nie tylko w zakładach, mnóstwo nieporozumień narosłych w związku z przecenianiem wagi absencji nieusprawiedliwionej, a przede wszystkim brak pełnego rozeznania, co jest uzasadnione i wskazane, a co możliwe do usunięcia, utrudnia skuteczne, trwałe przeciwdziałanie wzrostowi absencji.

W INTERESIE SPOŁECZNYM

Osiemnaście milionów druków L-4 rocznie — 6 miliardów złotych, które ZUS przeciętnie wypłaca rocznie na zasiłki chorobowe. To suma niebagatelna, choć stanowi zaledwie jedną pozycję w kosztach absencji tę zewnętrzną, łatwo uchwytną.

Prawdziwym ciężarem dla gospodarki, który powoduje absencja, jest suma strat dotąd niewymiernych; dezorganizacja pracy w przedsiębiorstwach, dezorganizacja życia społecznego. Zachorował jeden człowiek, ale unieruchomił taśmę, przy której pracowało kilkanaście osób. Nowy na miejsce chorego obniża tempo pracy, powoduje braki, a nawet wypadki. Zastępujący są zmęczeni, stają się potencjalnie chorymi. Nie przyszedł do pracy kierowca — 100 osób nie mogło się dostać z domu do fabryki i odwrotnie. Zachorowała ekspedientka — tworzą się w sklepach kolejki. Straty rosną. I to nie tylko straty ekonomiczne, lecz społeczne. Cierpienie ludzkie odbija się zaraz na otaczających. Pozostawia trwały ślad na psychice chorego i środowiska. Każdy zna to uczucie, „po chorobie", kiedy tak trudno zabrać się na nowo do pracy, do obowiązków domowych.

Prowadzone w niektórych krajach badania absencji chorobowej uwzględniają cechy indywidualne pracownika (wiek, pochodzenie, stan cywilny itp.), postawy i charakterystykę społeczną robotników (zadowolenie z pracy, ocenę własnej pozycji, stosunek do zwierzchnika), badania grup roboczych (charakterystyki i postawy majstrów — wyłoniony z grona robotników czy nie, wielkość grupy, rodzaj pracy, sposób wynagradzania).

Z badań tych wynika np., że ci sami ludzie, którzy często zmieniają pracę, często także korzystają ze zwolnień lekarskich, a więc zarówno do absencji, jak i do zmiany miejsca pracy skłaniają ich te same przyczyny. Stwierdzono też, że robotnicy, którzy czują się „raczej chorzy" lub „bardziej chorzy" niż inni — są to osoby o niskim stopniu zadowolenia z pracy, ci którzy uważają, że są nadmiernie kontrolowani, których żony i krewni żywią niepochlebną opinię o ich pracy, robotnicy pochodzenia chłopskiego, robotnicy zmianowi oraz ludzie bardziej zmęczeni. A silniejszy wpływ na poczucie zmęczenia wywierają — jak ustalono — czynniki społeczne, niż np. wiek lub stopień trudności pracy.[4])

Na możliwości skutecznej walki z absencją chorobową składa się wiele przyczyn. Na czoło niewątpliwie wybija się fakt, że tylko całkowicie bezpłatne i łatwo dostępne lecznictwo umożliwia skuteczną profilaktykę.

Mamy więc to, co najważniejsze. Społeczne warunki, które umożliwiają zmniejszenie wskaźnika absencji poprzez rzeczywistą poprawę stanu zdrowotnego społeczeństwa. Wymaga to jednak zespolenia wszystkich wysiłków: służby zdrowia, zakładów pracy, rad narodowych, zjednoczeń i resortów gospodarczych. Wiele źródeł absencji usunąć można bezpośrednio w zakładzie, niektóre wymagają dodatkowych nakładów, a więc nie obejdzie się bez udziału jednostek nadrzędnych.

Organizacja przemysłowej służby zdrowia w poszczególnych branżach ma nierówny poziom i rady narodowe powinny czuwać nad tym, żeby nie było wielkich różnic w opiece nad zdrowiem całej społeczności terenowej.

Do niedawna ochrona zdrowia pracowników traktowana była głównie jako problem społeczny. Teraz nabiera również nowego aspektu ekonomicznego.

Przy ekstensywnych metodach gospodarowania, przy nadmiernym zatrudnieniu, kiedy i tak ludzi jest dużo więcej niż tego wymaga racjonalna gospodarka — choroba kilku czy kilkunastu członków załogi nie dezorganizuje produkcji, nie uniemożliwia wykonania planów produkcyjnych. Można to jakoś nadrobić.

Ale gospodarować intensywnie — to znaczy wydajnie. A wydajność osiąga się nie przez wzrost zatrudnienia lecz przez lepszą ilościowo i jakościowo pracę **każdego** robotnika. Jego choroba, jego zniechęcenie odbija się od razu na decydującym wskaźniku intensywnej gospodarki — **na wydajności.**

W rachunku ekonomicznym, który przeprowadzają teraz wszystkie zakłady i całe branże, uwzględniać więc trzeba nie tylko techniczne i wąskoekonomiczne czynniki wzrostu produkcji, gdyż jest ona uzależniona przede wszystkim od subiektywnego czynnika, od stosunku do niej, od chęci do pracy i pełnej inicjatywy ludzi zaangażowanych w proces produkcji.

Funkcjonowanie przemysłu wywiera wpływ na stan zdrowia załóg, na wskaźnik absencji chorobowej. Ale jest też działanie odwrotne, czynniki powodujące wzrost absencji godzą nie tylko w zatrudnionych, lecz odbijają się tym samym szkodliwie na funkcjonowaniu przemysłu.

Istnieje tu — jak widać — całkowita zbieżność interesów zakładów i pracujących i dlatego spraw zdrowotności załóg kierownicy naszego przemysłu nie mogą traktować jako spraw pozaprodukcyjnych, którymi zająć się powinny tylko przemysłowa służba zdrowia i kierujący nią resort.

Jest niewątpliwie winą Ministerstwa Zdrowia i Opieki Społecznej, że od lat prowadzi zestawienia i analizy absencji chorobowej, o których bezcelowości jest chyba przekonane najlepiej. Słusznie zwracając uwagę lekarzy na konieczność zwalczania symulacji i innych prób nieuzasadnionego wyłudzania zwolnień, Ministerstwo to musi z większą stanowczością i w sposób bardziej uargumentowany dowodami żądać wykonania zaleceń dotyczących poprawy warunków pracy zatrudnionych. Jest to tym bardziej ważne, że resorty gospodarcze nie dostrzegają ścisłej współzależności między przebiegiem procesów społecznych a funkcjonowaniem przemysłu.

Mamy jednak obecnie prawo oczekiwać, że zmiana metod gospodarowania pozwoli im szybciej i głębiej pojąć jaką pozycję zajmuje zdrowie i zadowolenie ludzi w procesie produkcji i skłoni je do uwzględniania tych wartości w rachunku ekonomicznym i społecznym socjalistycznego przedsiębiorstwa.

ANNA KUSZKO

[1]) M. Sokołowska: „Funkcjonowanie przemysłu a zdrowie". Praca zbiorowa pod red. J. Szczepańskiego pt. „Przemysł i społeczeństwo". Wyd. PAN 1969 r.
[2]) Szerzej omawialiśmy te sprawy w artykule pt. „Chora medycyna", „Życie Gospodarcze" nr 42 z 1969 r.
[3]) Praca zbiorowa pod red. Instytutu Filozofii i Socjologii PAN pt. „Lekarze przemysłowi", wyd. PAN 1965 r.
[4]) I. Gadourek „Absencja a samopoczucie robotników", Praca zbiorowa pt. „Badania socjologiczne w medycynie".

Integracja krajów RWPG

Przewodniczący 41 posiedzenia Komitetu Wykonawczego RWPG — wicepremier Piotr Jaroszewicz — udzielił wywiadu przedstawicielowi tygodnika „Ekonomiczeskaja Gazieta" na temat bieżących i perspektywicznych problemów współpracy gospodarczej krajów członkowskich.

Oceniając prace Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej w 1969 roku wicepremier Piotr Jaroszewicz przypomniał, iż w roku ub. miała miejsce XXIII sesja Rady, która nakreśliła etapy rozwoju integracji socjalistycznej, jak również wskazała środki prowadzące do tego celu. Zasadniczym elementem podejmowanych obecnie przedsięwzięć jest szybka rozbudowa sił wytwórczych krajów członkowskich, modernizacja i zwiększenie efektywności produkcji, co stanowi nieodzowny warunek dalszego umocnienia potencjału gospodarczego wspólnoty i podniesienia poziomu życiowego ludności. Generalne zalecenia XXIII sesji RWPG są obecnie konkretyzowane w ramach powstającego projektu programu działania na przyszłość.

Wymieniając problemy o szczególnej doniosłości dla perspektyw współpracy i integracji socjalistycznej, wicepremier Jaroszewicz zwrócił uwagę na **konieczność doskonalenia koordynacji planów gospodarczych krajów członkowskich.** W tym kontekście wymienił on wysuniętą przez stronę radziecką kompleksową koncepcję międzynarodowej współpracy krajów należących do RWPG w dziedzinie planowania. Umożliwić to powinno przejście do współdziałania na zasadzie wielostronnej, miast dotychczasowych zasad współpracy w dziedzinie planowania gospodarczego.

Wicepremier Piotr Jaroszewicz zwrócił również w wywiadzie dla „Ekonomiczeskoj Gazety" uwagę na inny ważki problem, a mianowicie **doskonalenie systemu walutowo-finansowego,** który powinien sprzyjać tak rozwojowi wymiany towarowej, jak i podejmowaniu współpracy w sferze produkcyjnej i innych przedsięwzięć gospodarczych. **Wspólna waluta,** oparta o określony parytet umożliwi rozszerzenie zakresu współpracy gospodarczej krajów Rady oraz wydatne wzbogacenie jej treści. W tym kontekście przypomniał on o pracach poświęconych utworzeniu Międzynarodowego Banku Inwestycyjnego.

Wśród innych problemów, zasługujących na szczególną uwagę, wicepremier Piotr Jaroszewicz wymienił rozwój współpracy w zakresie transportu (konteneryzacja), jak również w dziedzinie nauki i techniki, a także projektowania przemysłowego.

WW

O aktywność wszystkich szczebli gospodarowania (1)

PAWEŁ SULMICKI

1. Uwagi niniejsze są odpowiedzią na list Ministra Finansów opublikowany w „Życiu Gospodarczym" nr 50/1969 i zapraszający do wypowiadania opinii o wstępnym projekcie nowych zasad finansowania zjednoczeń przemysłowych oraz zgrupowanych w nich państwowych przedsiębiorstw i kombinatów objętych planowaniem centralnym. Projekt ten trzeba rozpatrywać w duchu uchwał V Zjazdu i II Plenum KC PZPR. Mówi zresztą o tym wspomniany na wstępie list Ministra Finansów.

Uważam, że główną myśl, jaka dominuje w tych uchwałach można by wyrazić w nakazie przebudowy dotychczasowego systemu planowania i zarządzania w taki sposób, aby **każdy szczebel hierarchii gospodarczej, od władzy centralnej do pojedynczego pracownika, chciał i mógł w swoim zakresie stosować intensywne i selektywne metody działania.** To znaczy, aby każdy na swym szczeblu dążył do zmniejszania norm technicznych produkcji, czyli wzrostu wydajności zasobów ludzkich, naturalnych i materialnych, i tym samym zapewniał wzrost ilości produkcji. Oznacza to także, aby w swym działanju dokonywał skrupulatnego wyboru wytwarzanych dóbr i usług z punktu widzenia ich zdolności zaspokajania potrzeb odbiorców i tą drogą powiększał jakość wytwarzanego produktu.

Pragnę bardzo mocno podkreślić użyte słowa „chęć i możność wszystkich szczebli hierarchii gospodarczej". Dotychczasowy bowiem system planowania i zarządzania także wyrażał chęć władzy centralnej do realizowania zasady intensyfikacji i selekcji produkcji. Mianowicie intensywność była wymagana w planie poprzez ustalone limity górne w stosunku do zasobów produkcyjnych oraz limity dolne w stosunku do zadań produkcyjnych. Tym samym w planie dokonywał się także wybór (selekcja). Dla tych bowiem produktów, które były uznawane za ważniejsze, ustalono wyższe zadania (limity dolne). Sposób ten uważa się dzisiaj za mało skuteczny, ponieważ w niedostatecznym stopniu powoduje pożądane postępowanie na niższych szczeblach kierownictwa gospodarczego i u bezpośrednich wykonawców.

Stąd, sądzę, wywodzi się potrzeba przebudowy systemu planowania i zarządzania gospodarczego. Trzeba go widzieć choćby w głównych zarysach, jeżeli chce się wypowiadać o jego części, jaką jest system finansowy przemysłu kluczowego. Rzecz jasna, sąd o części będzie zależeć od posiadanego obrazu całości.

Otóż uważam, że system planowania i zarządzania trzeba rozumieć jako zbiór reguł postępowania przy: a) budowie planu (decyzji), b) organizowaniu, czyli ustalaniu struktury podmiotowej wytwarzania i podziału oraz zasad pobudzania i zasilania układów podmiotowych oraz c) przy wykonywaniu planu, czyli uruchamianiu rezerw oraz sterowaniu normami instytucjonalnymi w dziedzinie pobudzania i zasilania.

1.1. **W systemie planowania,** czyli decydowania na temat najlepszego wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych (eksploatacja) oraz na temat powiększania tych zasobów (inwestycje) ważne są głównie a) rozłożenie decyzji między poszczególne szczeble hierarchii gospodarczej, oraz b) logika wyboru.

Teoria planowania nie jest jeszcze bogata. Wiadomo jednak, że wraz ze wzrostem szczebli decyzyjnych rośnie bezwładność całości. Toteż okres i szczegółowość planu zależy od szczebla, który go buduje. Wiadomo także, że dwa szczeble są niezbędne: mianowicie centralny, bez którego nie ma planu centralnego, oraz szczebel zakładu produkcyjnego, bez którego nie ma w ogóle produkcji. Szczeble pośrednie wyznacza technika zbierania informacji oraz pojemność umysłu ludzkiego, który dokonuje ostatecznego wyboru. Od technologii (następujących po sobie operacji technicznych) i rodzaju produktu zależy ilość szczebli wewnątrzzakładowych.

Jeżeli chodzi o logikę wyboru, to ważne jest podstawowe stwierdzenie, że wybór najlepszego rozwiązania zależy od: a) obszaru dopuszczalnych rozwiązań, który wyznaczają ilość zasobów produkcyjnych, zdolność ich przestawiania oraz ich sprawność techniczna oraz od b) funkcji (kryterium) wyboru, czyli informacji o znaczeniu wytwarzanych produktów. Istotne jest przy tym, że istniejące normy techniczne zna naprawdę zakład produkcyjny a najbardziej mistrz produkcji, a więc kierownik najbliżej stojący pojedynczego wytwórcy. Normy zaś przyszłe, świadczące o intensywności działania, zależą od biur poszukujących nowych rozwiązań, kierownictwa, które decyduje o wprowadzeniu innowacji oraz od bezpośredniego wykonawcy, który bezpośrednio korzysta z ulepszenia. Fakt ten sprawia, że zmniejszeniem norm (intensywnością) trzeba zainteresować szczególnie mocno także szczeble niższe. Istotne jest także, że informacja o znaczeniu produktów wpłynie na odpowiednią selekcję, jeżeli korzystając z niej będzie odpowiednio na nią wrażliwy. Oznacza to wymóg zgodności pobudzania i zasilania z planowaniem. Aktywne planowanie nie rezygnuje z kształtowania struktury rodzajowej i terytorialnej produkcji i jej podziału między końcowych odbiorców (konsumenta, eksportera, inwestora). Bierze jednak pod uwagę fakt, że tego rodzaju decyzje mają poważny wpływ na skuteczne działanie zasad pobudzania do efektywnej, to znaczy technicznie sprawnej i społecznie potrzebnej pracy.

1.2. **Zasady organizowania,** czyli ustalania struktury podmiotowej (osobowej) produkcji i podziału, ustalania zasad pobudzania do intensywnego i selektywnego działania wszystkich uczestników (kierowników i wykonawców) oraz zasad zasilania muszą, rzecz jasna, być zgodne z zasadami podejmowania decyzji (planowania).

Zgodność ta powinna się wyrażać w ściśle określonej liczbie szczebli decyzyjnych oraz w zakresie przedmiotowym ich decyzji w dziedzinie produkcji i podziału. Na ten temat pisze się u nas konkretnie bardzo mało. Tymczasem sprawa ta przesądza o stopniu centralizacji, na którą jedni narzekają, a którą inni pochwalają, gdy mówią o erze tworzenia „dużych struktur". W rezultacie tych dwóch tendencji obecnie uwaga skupia się u nas na zjednoczeniu, o którym mówi także najwięcej omawiany tu projekt finansowy.

Ponieważ pogląd na główną rolę zjednoczenia branżowego (koncentracja pozioma), czy zjednoczenia kombinatowego (koncentracja pionowa) decyduje o rozwiązaniu organizacyjnym i o ocenie projektu finansowego, trzeba go tu wypowiedzieć. Sądzę, że ich główna rola sprowadza się do konkretnego przyczynienia się do obniżki kosztów poprzez przestawianie produkcji i wprowadzanie postępu techniczno-organizacyjnego, do wprowadzania nowych produktów oraz do wyrównywania ceny przy różnym poziomie kosztów w podległych zakładach.

1.3. **W zasadach pobudzania.** Trzeba możliwie jasno i w sposób dla wszystkich zrozumiały określić: a) kryterium oceny pracy kierownika i wykonawcy, b) zasady wynagradzania oraz c) zasady karania. Jest to jedno z najtrudniejszych do rozwiązania zagadnień. Zależy ono bowiem w znacznej mierze od postawy społeczeństwa wyrażającej się w tym, co nazywamy ogólnie chęcią do pracy i oszczędności.

Ważna jest tu wyraźna odpowiedź na pytanie, czy kryterium oceny pracy kierownictwa i załogi powinno być jednakowe czy też różne, w jakiej mierze niepewność wynikająca z działania przypadku i zmiany norm jest czynnikiem usprawiedliwiającym niepowodzenie, oraz kto i jak eliminuje z działania członków kierownictwa i załogi, którzy przyczyniają się do niepowodzenia.

1.4. Nie wystarczy jednak wiedzieć jak się jest ocenianym, by dobrze pracować. Trzeba równocześnie być ciągle informowanym, czy podjęta decyzja i jej wykonywanie zmierzają we właściwym kierunku. Do tego potrzebny jest odpowiedni system informacyjny. System ten składa się z trzech głównych układów: a) planistycznego (rozkazy i meldunki), b) statystycznego (wielkości przeciętne) oraz c) cenowego (informacje szczegółowe). Jeżeli uważa się, że system planistyczny nie wystarcza, wtedy trzeba korzystać więcej z dwóch pozostałych, a zwłaszcza z systemu ocen. Normy oceniające przedmioty (cena), zasoby pracy (stawka płacy) zasoby naturalne (renta), zasoby materialne i krajowe środki płatnicze (stopa procentowa) oraz zagraniczne środki płatnicze (kurs) są najtańszymi i najbardziej zrozumiałymi dla wszystkich środkami informacji. Nie zawsze wystarczają one same do właściwej oceny, zwłaszcza w decyzjach lokalizacyjnych. Toteż trzeba je wzmacniać rozkazem, normami podziału (stopa podatkowa) i ochrony (subwencja) oraz ilością kredytu. Rezygnować jednak z informacyjnej funkcji norm oceniających nie można, jeżeli chce się wymagać intensywności i selekcji od każdego. Informacja statystyczna operująca wielkościami przeciętnymi może bowiem być użyta tylko na szczeblu odpowiednio wysokim.

W rozwiązaniu sprawnego pobudzania istotną rolę odgrywa charakter norm instytucyjnych, to jest norm oceniających (szeroko pojęta cena), podziału (stopa podatkowa) i ochrony (taryfa celna, subsydium). Chodzi o to, by miały one postać procentu od jakiejś wielkości i by nie mogły być ustalane na zasadzie swobodnego uznania władzy, jak to np. ma miejsce przy obecnym ustalaniu wpłaty z zysku do budżetu. Normy te muszą więc być ustalane na wysokim szczeblu. Wtedy stają się dla wykonawcy „prawem", które musi być respektowane.

1.5. Oprócz zasilania w informację organizator życia gospodarczego musi rozwiązać sprawę zasilania w środki działania. W gospodarce pieniężnej zasilanie takie może przybrać formę przydziału rzeczowego (reglamentacja) oraz przydziału środków płatniczych. Praktyka wytworzyła trzy kanały zasilania w środki płatnicze, a mianowicie: a) funduszów własnych, b) budżetowy (podatek, dotacja) oraz c) bankowy (oszczędności, kredyt). Odpowiedź na pytanie, w jakiej mierze dochody tworzone w trakcie produkcji powinny przechodzić przez te kanały jest dość złożona. Zależy ona od rodzaju dochodu oraz przedmiotu zakupu. W głównej jednak mierze zależy ona od przyjętego kryterium dobrej roboty oraz od zasad pobudzania do niej.

Tak więc układy wytwarzające dobra i usługi nieodpłatne posługują się kanałem budżetowym. Tutaj występuje efektywność społeczna, której dzisiaj nie umiemy jeszcze mierzyć. W układach zaś, gdzie wytwarzane dobra i usługi mają cenę, przeważa kredyt i fundusz własny. Tutaj można mierzyć efektywność indywidualną i jej wymagać.

Bank jako kredytodawca i gromadzący oszczędności staje się pośrednikiem między dostawcą i odbiorcą produktu. Pośrednikiem, który przy pomocy stopy procentowej może wymagać odpowiedniej intensywności w działaniu a poprzez zwrot kredytu odpowiedniej selekcji w ustalaniu odbiorców. Z tego względu właśnie bank może być dobrym stróżem z ramienia władzy centralnej realizacji zasad intensywnego i selektywnego działania. Im bardziej kredyt zejdzie nisko w hierarchii gospodarczej tym kontrola i oddziaływanie będzie mieć miejsce tam, gdzie rzeczywiście się dzieje, gdzie powstają koszty. Gdy kredyt jest udzielany wyższym szczeblom, władza centralna rezygnuje z takiej kontroli i oddziaływania na „pierwszą linię". W skrajnym przypadku, gdy kredyt jest udzielany tylko władzy centralnej pozostaje tylko budżet i rozkaz w postaci limitu. Szczebel, do którego przydziela się kredyt, jest więc ważnym zagadnieniem w dziedzinie zasilania, które wpływa na pobudzanie poprzez informację i oddziaływanie.

Jeżeli kredyt bankowy ma spełniać pozytywną rolę społecznego stróża efektywności osiąganej w pierwszej linii produkcyjnej, trzeba tak ustalać normy podziału osiąganej nadwyżki (stopy podatkowe), by zakładowi produkcyjnemu pozostawał zysk nie mniejszy od iloczynu wartości jego aktywów i stopy procentowej. Zakład może wtedy zapłacić odsetki od funduszów obcych nawet gdy nie posiada zupełnie funduszów własnych. Fundusz własny z punktu widzenia pobudzania powinien być wypracowany przewagą stopy zysku nad wymaganą stopą procentową.

Ustalenie dobrych norm podziału jest tu istotne, gdyż właściwym kosztem produkcji są tylko koszt rzeczowy i osobowy. Inne składniki kosztu produkcji mają charakter umowny i przybierają formę narzutu od zasobu lub kosztu. Na przykład składka ZUS jest narzutem od funduszu płac. Ustalając właściwe normy podziału można równocześnie rozwiązać zasilanie budżetu oraz pobudzanie do zmniejszania kosztu.

Ważne jest tu stwierdzenie, że spłatę kredytu obrotowego zapewnia w całości utarg, a kredytu inwestycyjnego odpis amortyzacyjny przeznaczony na odnowę. Zyskiem można spłacać kredyt bankowy (obrotowy i inwestycyjny) tylko wtedy, jeżeli w danym okresie jest on większy od przyrostu aktywów. W związku z tym nasuwa się zasadnicze pytanie, co robić gdy utarg nie zapewnia spłaty kredytu oraz gdy nadwyżka (różnica między ceną a kosztem rzeczowym i osobowym) nie zapewni odpisu amortyzacyjnego na skutek strat lub braku zbytu. Bez wyraźnej odpowiedzi na to pytanie, kredyt bankowy przestaje być w rękach władzy centralnej narzędziem sterowania działalnością „pierwszej linii". Jest to sprawa „upadłości", która może przybrać formę zmiany kierownictwa, kierownictwa i załogi, przestawienia produkcji oraz likwidacji zakładu.

Ważne jest także stwierdzenie, że system finansowy i monetarny nie powinny stwarzać sytuacji, że istnieje nadmiar pieniądza. Utrata bowiem zaufania do zdolności wymiennej pieniądza na produkt łatwo przeradza się na bagatelizowanie kosztu produkcji i wszystkich norm oceniających. Oczywiście nie powinna również zaistnieć sytuacja, że brak pieniądza nie pozwala efektywnie zatrudnić posiadanych zasobów produkcyjnych.

1.6. W systemie pobudzania i zasilania odgrywają także pewną rolę normy ochrony ludzi (ubezpieczenie społeczne) i rzeczy (taryfa celna, subsydium).

1.7. Zbiór reguł postępowania w trakcie wykonywania planu (decyzji) wyraża sposób uruchamiania rezerw, oraz sposób sterowania działaniem wykonawców przy pomocy regulowania norm, które tworzy system pobudzania i zasilania. W tej dziedzinie ważne jest uświadomienie sobie, że skoro się przyjmie zasadę sterowania w trakcie wykonywania planu, to równocześnie nie można mówić o stałości norm oceniających podziału i ochrony. Sterowanie bowiem polega na takiej regulacji czyli zmianie tych norm, aby informowały i pobudzały do pożądanego celu. Stabilizacja norm jest rzeczą cenną i każdy do niej dąży. Powinna ona jednak wynikać w poważnej mierze z faktu istnienia równowagi między popytem i podażą, a nie wyłącznie ze sztucznego usztywniania norm. W warunkach aktywnego planowania, zmieniającego strukturę rzeczową i terytorialną produkcji utrzymanie równowagi nie jest rzeczą łatwą. Toteż nie można wyznawać zasady utrzymywania równowagi kosztem wzrostu produkcji. Nie oznacza to jednak by można było zastąpić równowagę rzeczową wyłącznie zasadą stałości norm instytucjonalnych. Rezygnuje się bowiem wtedy z informacyjnej roli wszystkich ocen i ze sterowania w trakcie wykonywania planu zarówno w dziedzinie pobudzania jak i zasilania.

KOMPLEKSOWOŚĆ

WŁADYSŁAW JELEŃ

DOBRZE się stało, iż projekt nowej uchwały Rady Ministrów modyfikującej zasady systemu finansowego przedsiębiorstw został opublikowany na łamach „Życia Gospodarczego" (nr 50 z 1969 r.) i poddany pod publiczną dyskusję. Projekt tej uchwały zawiera bowiem — podobnie jak poprzednie uchwały o systemie finansowym — szereg istotnych wad o charakterze ogólnym. Dyskusyjne wydają się też niektóre rozwiązania szczegółowe. O ile jednak szczegółowe rozwiązania systemowe mogą być formułowane w różny sposób, o tyle konieczność usunięcia wad o charakterze ogólnym wydaje się nie ulegać wątpliwości. Wady te dotyczą konstrukcji i zawartości problemowej omawianej uchwały.

Pierwszą uwagą krytyczną, jaką można wysunąć pod adresem dyskutowanego projektu uchwały, jest znaczne rozdrobnienie przepisów regulujących zasady systemu finansowego.

Konstrukcja przedstawionego do dyskusji projektu uchwały — podobnie jak konstrukcja poprzednich uchwał o systemie finansowym przedsiębiorstw — ogranicza się do ujęcia uchwałą stosunkowo wąskiego wycinka systemu finansowego. Zakres uchwały sprowadza się w gruncie rzeczy do zasad funkcjonowania funduszy przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz podziału zysku rozliczeniowego. Stąd można odnieść fałszywe przekonanie, że system finansowy przedsiębiorstw rozpoczyna się od podziału zysku rozliczeniowego, oraz że zagadnienia nie objęte tą uchwałą, takie jak np. podatek obrotowy czy oprocentowanie środków trwałych, nie należą do systemu finansowego przedsiębiorstw.

Nie wiadomo dlaczego poza ramy podstawowej uchwały o systemie finansowym przedsiębiorstw wyrzucono szereg istotnych ogniw systemu finansowego, stanowiących integralną część składową tego systemu. Dotychczas odrębnymi uchwałami Rady Ministrów, a więc aktami normatywnymi równorzędnymi w stosunku do podstawowego aktu normatywnego o systemie finansowym, regulowane są m. in. następujące odcinki systemu finansowego przedsiębiorstw:

— zasady finansowania inwestycji i kapitalnych remontów (uchwała nr 124 RM z 15.VII.1969 r.),
— zasady stosowania podatku obrotowego (uchwała nr 257 RM z 12.VIII.68),
— zasady stosowania dotacji przedmiotowych (uchwała nr 349 RM z 22.XII.66),
— zasady oprocentowania środków trwałych (uchwała nr 279 RM z 28.X.65 r.),
— zasady stosowania różnic budżetowych (uchwała nr 26 RM z 3.II.1967 r.).

Innymi odrębnymi aktami normatywnymi regulowane są dalsze odcinki systemu finansowego. Tak znaczne rozdrobnienie przepisów regulujących zasady systemu finansowego przedsiębiorstw utrudnia znajomość tego systemu, wyrobienie sobie jego pełnego obrazu oraz stwarza niebezpieczeństwo nieskoordynowania poszczególnych postanowień i braku wyważenia ważności tych postanowień. Zaciera się przy tym idea przewodnia systemu, jego rola i funkcja ekonomiczna w zarządzaniu gospodarką narodową.

Jest rzeczą oczywistą, że nie wszystkie zasady systemowe mogą być formułowane w podstawowym akcie normatywnym z taką szczegółowością, jaka jest niezbędna do bieżącej realizacji tych zasad w praktyce. Niektóre z tych zasad wymagają rozwinięcia w przepisach wykonawczych, ale na pewno nie jest konieczne regulowanie poszczególnych wycinków systemu finansowego odrębnymi uchwałami Rady Ministrów lub innymi podobnej rangi aktami normatywnymi.

Na tle tej pierwszej uwagi krytycznej można sformułować następujący postulat pod adresem podstawowej uchwały o systemie finansowym przedsiębiorstw, aby uchwała ta obejmowała, przynajmniej w sposób ogólny, wszystkie dziedziny systemu finansowego przedsiębiorstw, aby miała charakter kompleksowy. W związku z tym wydaje się również konieczne sformułowanie na wstępie uchwały zakresu systemu finansowego przedsiębiorstw i jego elementów składowych.

Następną wadą przedstawionego do dyskusji tekstu uchwały jest pominięcie w nim, jak również w innych aktach normatywnych dotyczących systemu finansowego, niektórych istotnych dla tego systemu problemów.

Głównym problemem ekonomicznym w systemie finansowym przedsiębiorstw jest ekonomiczna rola wyniku finansowego w przedsiębiorstwie. Wynik finansowy jest miernikiem pracy przedsiębiorstw, służy do oceny efektów tej pracy oraz stanowi podstawę funduszów rozwojowych i funduszów zachęty materialnej. Dlatego dla prawidłowego funkcjonowania systemu finansowego przedsiębiorstw doniosłe znaczenie mają takie zagadnienia związane z wynikiem finansowym, jak metoda i tryb planowania wyniku finansowego (dyrektywna, niedyrektywna), metoda określania norm podziału wyniku finansowego, przypadki zmian planowanego wyniku finansowego i norm, rodzaje stosowanych wskaźników wyniku finansowego, wskazania co do stosowania poszczególnych wskaźników wyniku finansowego, itp.

Szczególnie ważnym problemem jest określenie zasad stosowania i metod liczenia wieloletnich norm podziału wyniku finansowego, postulowanych od wielu lat. Bez określenia tych zasad i metod postulat ten nie będzie mógł być — jak dotychczas — zrealizowany w praktyce.

W związku z tym należałoby wysunąć postulat o uzupełnienie przepisów regulujących zasady systemu finansowego przedsiębiorstw brakującymi, dotąd nie sprecyzowanymi ogniwami, które są niezbędne dla pełności obrazu tego systemu i sprawności jego działania. Pożądane byłoby również zdefiniowanie wyniku finansowego i scharakteryzowanie elementów składowych tego wyniku — co przyczyniłoby się do uporządkowania systematyki tych elementów i stosowanej w tym zakresie terminologii.

Trzecia uwaga krytyczna: w proponowanym tekście uchwały nie znajduje dostatecznego odzwierciedlenia postulat przyjęty w toku prac nad reformą systemu finansowego — dostosowania rozwiązań systemowych do zróżnicowanych warunków działania poszczególnych gałęzi przemysłu.

Wysuwany w ostatnich latach przez ekonomistów i działaczy gospodarczych postulat zróżnicowania rozwiązań systemowych, w tym także w zakresie systemu finansowego, został uznany i przyjęty przez komisję resortową przygotowującą reformę systemu finansowego. Znalazło to wyraz w sformułowanych przez tę komisję tezach w sprawie zmian w systemie finansowym zjednoczeń i przedsiębiorstw przemysłu kluczowego. W części A tych tez, zatytułowanej „Podstawowe założenia zmian w systemie finansowym" na pierwszym miejscu sformułowano następującą tezę ogólną: „Jednym z podstawowych zagadnień systemu finansowego przemysłu jest **dostosowanie poszczególnych rozwiązań tego systemu do struktury organizacyjnej i specyfiki branżowej przemysłu.**"

Teza ta miała być realizowana w drodze sformułowania różnych wariantów i różnych rozwiązań systemowych stosowanych równolegle, wybieranych przez zjednoczenia odpowiednio do ich specyfiki branżowej.

Realizacji postulatu zróżnicowania rozwiązań systemowych nie zapewniają postanowienia zawarte w § 76. Postanowienia te przewidują możliwość zastosowania w wyjątkowych przypadkach odstępstw od przepisów uchwały w zakresie tworzenia funduszów i powiązań finansowych przedsiębiorstw i zjednoczeń. Staranie zjednoczenia o zastosowanie rozwiązania odmiennego od typowego traktowane byłoby więc jako „odstępstwo" od zasad powszechnie obowiązujących. Taka droga różnicowania rozwiązań systemowych byłaby niezgodna z podstawowymi cytowanymi wyżej założeniami reformy systemu finansowego.

Zastosowanie odmiennego od typowego wariantu lub rozwiązania systemowego w trybie „odstępstwa" wymagałoby wydania odrębnych aktów normatywnych i oznaczałoby tworzenie odrębnych systemów finansowych dla niektórych gałęzi przemysłu, zamiast jednego systemu określonego jednym aktem normatywnym. Prowadziłoby to do dalszego rozdrobnienia przepisów regulujących zasady systemu finansowego.

W związku z powyższą uwagą krytyczną można sformułować postulat takiego formułowania zasad systemowych, aby był możliwy wybór niektórych zróżnicowanych rozwiązań szczegółowych, odpowiednio do specyfiki branżowej jednostek gospodarczych. Jeżeli określone rozwiązania mają być traktowane jako typowe dla większości przedsiębiorstw, to dla jasności należałoby podkreślić, że oprócz rozwiązania typowego możliwe jest stosowanie innych rozwiązań w danym zakresie. Należałoby sprecyzować na czym ma polegać odmienność tych innych rozwiązań i ewentualnie podać przypadki, w jakich byłoby wskazane ich stosowanie.

Ostatnia uwaga krytyczna pod adresem dyskutowanego projektu uchwały — to nieprzejrzystość układu i formy prezentacji zasad systemowych.

Prawno-organizacyjna forma redagowania i prezentacji zasad systemu finansowego przesłania jego treść ekonomiczną. Przy tej formie eksponowane są elementy rachunkowo-rozliczeniowe systemu finansowego, np. składniki funduszu statutowego, a istotne ekonomiczne elementy systemowe np. zasady podziału wyniku finansowego omawiane są w części końcowej i traktowane jako element rachunkowo-rozliczeniowy („rozliczenie zysku i strat").

Nasuwa się tu kolejny postulat, aby akt normatywny określający zasady systemu finansowego przedsiębiorstw skonstruować według wiodących problemów ekonomicznych. Przede wszystkim problemy ekonomiczne powinny być eksponowane w tego typu akcie normatywnym.

Ograniczenie się do tych czterech uwag krytycznych i postulatów nie oznacza, że wyczerpują one wszystkie zagadnienia dyskusyjne związane z systemem finansowym. Zagadnień tych jest więcej, ale te, które zostały wyżej podniesione, wydają się o tyle istotne, że nakreślają ramy dla konstrukcji i treści aktu normatywnego regulującego zasady systemu finansowego przedsiębiorstw.

Po tej krytyczno-postulatywnej części wypowiedzi chciałbym przedstawić propozycję sposobu realizacji postawionych postulatów w zakresie konstrukcji i treści dyskutowanego aktu normatywnego.

Otóż wydaje się, iż na wstępie uchwały należałoby podać zwięzłą charakterystykę systemu finansowego przedsiębiorstw i określić elementy składowe tego systemu. Następne dwa rozdziały powinny być poświęcone wynikowi finansowemu. W jednym z nich należałoby przedstawić konstrukcję wyniku finansowego i sposób jego planowania, w drugim system podziału wyniku finansowego na szczeblu przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędnej. W rozdziale następnym należałoby przedstawić mechanizm działania wyniku finansowego jako miernika pracy przedsiębiorstw. Ostatnie dwa rozdziały winny określać w sposób ogólny zasady finansowania działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej. W rozdziałach tych należałoby zamknąć całość problematyki dotyczącej systemu finansowego przedsiębiorstw, występującej zarówno w samym przedsiębiorstwie, jak i w kombinatach i zjednoczeniach.

P.S. OD REDAKCJI: W zakończeniu artykułu autor przedstawia konkretny i rozbudowany projekt konstrukcji uchwały, który ze względu na jego szczegółowość przekazujemy bezpośrednio autorom i redaktorom tego aktu prawnego.

KONSULTACJE

Wykorzystanie parku maszynowego

ZYGMUNT SKURKIEWICZ

OKREŚLENIE zdolności produkcyjnej zakładu przemysłowego polega na jej obliczeniu wg maksymalnego wykorzystania maszyn i urządzeń oraz powierzchni produkcyjnej, przy uwzględnieniu optymalnych warunków prowadzenia procesu produkcyjnego, organizacji pracy i kosztów wytwarzania.

Podstawowym celem tych obliczeń jest określenie wielkości rezerw produkcyjnych, to jest różnicy między wielkością zdolności produkcyjnej a wielkością obowiązującego planu produkcji.

Jak wiadomo, rezerwy dzielimy na ekstensywne i intensywne. Rezerwy ekstensywne, tkwiące w parku maszynowym, wynikają z niepełnego wykorzystania dysponowanego funduszu czasu pracy; natomiast rezerwy intensywne polegają na niepełnym wykorzystaniu możliwości produkcyjnych wskutek zawyżonej (w stosunku do optymalnej) maszynochłonności, na niedostatecznym — wg parametrów technicznych maszyn — obciążeniu ich niewłaściwymi robotami, czyli na złej organizacji pracy i niedostatecznej intensyfikacji procesu produkcyjnego.

Jakkolwiek obserwuje się systematyczną poprawę wykorzystania czasu pracy maszyn zatrudnionych bezpośrednio w produkcji, występującą równolegle ze wzrostem planów produkcyjnych, niemniej jednak wykorzystanie to jest ciągle jeszcze zbyt niskie. Dotyczy to w szczególności obrabiarek ogólnego zastosowania. Ocena tego wykorzystania jest również względna wskutek istniejących nieścisłości i niewłaściwości metodologicznych w prowadzeniu ewidencji statystycznej. Zakłady i zjednoczenia jeszcze w niedostatecznym stopniu interesują się problematyką wykorzystania parku maszynowego, a tym samym zdolności i rezerw produkcyjnych w zakładach przemysłowych.

Wiadomo, że ze względu chociażby na moralne starzenie się parku maszynowego, powinien on być eksploatowany co najmniej w dwuzmianowym systemie pracy i przy pełnym, możliwie nominalnym obciążeniu. Konieczna jest również taka organizacja produkcji, która zagwarantuje uzyskanie maksymalnego **współczynnika zmianowości** pracy maszyn i maksymalnego **stopnia wykorzystania** czasu pracy tych maszyn.

Do ważniejszych z tych czynników należy zaliczyć:

● **Jakość i rodzaj zainstalowanych maszyn.** Nie jest obojętne, czy określona operacja, np. toczenie jakiegoś detalu, będzie dokonane na obrabiarce nowej, nowoczesnej i specjalistycznej, czy też na starej, zużytej i uniwersalnej. Wydajność i jakość pracy w pierwszym przypadku jest zdecydowanie wyższa w porównaniu do obrabiarki przestarzałej, a tym samym wyższa będzie i jej zdolność produkcyjna. Jeśli na pokrycie potrzeb planowych wystarczyłaby obrabiarka stara, przy jakimś maksymalnym wykorzystaniu jej zdolności produkcyjnej i minimalnej rezerwie, to oczywiste jest, że zastosowanie obrabiarki nowoczesnej spowoduje wykonanie tego samego planu w znacznie krótszym czasie, a tym samym niepełne jej wykorzystanie, wyższy poziom rezerw produkcyjnych i mniejszy stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej.

Na zdolność produkcyjną tej samej obrabiarki ma również wpływ fizyczne jej zużycie. W miarę eksploatacji wydajność jej spada, mimo przeprowadzania planowych i prawidłowych remontów.

Podstawowe tezy (zresztą — dyskusyjne), wynikające z tych badań, można przedstawić następująco: Wydajność maszyny w czasie eksploatacji ulega ciągłym zmianom. Jeśli w jakiś sposób określimy wydajność maszyny bezpośrednio po jej „dotarciu", to wydajność ta na jednostkę czasu w trakcie eksploatacji będzie systematycznie malała ze względu na zużywanie się poszczególnych części maszyny, co powoduje potrzebę dokonywania remontów zapobiegawczych. Zużycie części jest spowodowane głównie tarciem, lecz również starzeniem materiału tych części, wywołane zmianami fizyko-chemicznymi i strukturalnymi.

Dotyczy to szczególnie gumy przewodów elektrycznych, powierzchni matowanych itp. Następną przyczyną jest zmęczenie materiału spowodowane głównie zmiennymi obciążeniami dynamicznymi i wreszcie korozja metali, postępująca w głąb, wskutek procesów elektrochemicznych, zachodzących w zawilgoconej atmosferze utleniającej.

Jakkolwiek w dotychczasowych instrukcjach obliczania zdolności produkcyjnych nie uwzględnia się bezpośrednio wpływu zużycia fizycznego obrabiarki na jej zdolność produkcyjną, to jednak jest on pośrednio w części uwzględniony, chociażby przez wprowadzenie współczynnika jakości produkcji („B"), będącego m. in. funkcją dokładności maszyny, malejącej w miarę jej zużycia.

Podjęcie jednak metodycznych prac w tym zakresie, zebranie dostatecznej ilości danych z eksploatacji, wyciągnięcie odpowiednich wniosków i uwzględnienie ich w metodyce obliczania zdolności produkcyjnej — wydaje się bardzo wskazane.

● **Jakość, zakres i czas trwania remontów.** Jakość remontów zapobiegawczych, średnich i kapitalnych wynikająca z dobrze opracowanych planów i prawidłowej gospodarki częściami zamiennymi, decyduje o długości cykli remontowych i sprawności remontowanych maszyn w eksploatacji. Tym samym decyduje o możliwości powiększenia czasu dysponowanego i polepszenia stopnia wykorzystania czasu pracy tych maszyn, a zatem o większej ich zdolności produkcyjnej.

Podstawę do prawidłowego planowania remontów daje między innymi statystyka wszelkich przerw i analiza przyczyn ich powstawania prowadzona albo przez personel produkcyjny, albo przez służby utrzymania ruchu, albo też przez oba te plony. Aby statystyka powyższa spełniała swoją rolę, konieczne jest systematyczne i rzetelne prowadzenie zapisów w kartach postojowych, co w praktyce niestety pozostawia wiele do życzenia. Analizy kart postojowych wykazują bardzo często zjawisko bezdusznego lub wręcz bezmyślnego traktowania tych zagadnień i tendencyjnego usiłowania zrzucenia odpowiedzialności za zawiniony przestój. Zdarza się często, że karty są wypełniane ze znacznym opóźnieniem; nic też dziwnego, że wyciągnięcie prawidłowych wniosków z ich analizy nastręcza poważne kłopoty.

Czas i jakość przeprowadzanego remontu zależą od dobrej gospodarki częściami zamiennymi i sprawnej organizacji remontu, który powinien być realizowany co najmniej w dwuzmianowym systemie pracy lub nawet przy pracy ciągłej, przy optymalnej, wykwalifikowanej obsadzie i aktywnym dozorze technicznym. Spełnienie tych warunków umożliwi skracanie cykli remontowych i zapewni dobrą jakość remontów, a tym samym pozwoli na zwiększenie dysponowanego funduszu czasu pracy i lepsze wykorzystanie czasu pracy maszyn, przynosząc w rezultacie zwiększenie zdolności produkcyjnej.

● **Organizacja produkcji.** Ilość produkcji wykonywanej na maszynach jest wprost proporcjonalna do ilości maszyn będących w ruchu oraz intensywności ich wykorzystania.

Chodzi więc o to, aby wszystkie maszyny były w pełni obsadzone wykwalifikowaną, świadomą i akytwną załogą w ciągu co najmniej dwóch zmian, inaczej mówiąc — aby współczynnik zmianowości pracy maszyn zbliżał się lub był równy dyrektywnemu.

Trzeba tu jednak zaznaczyć, że wskaźnik ten jest różnie określany. Wg GUS jest to iloraz czasu rzeczywiście przepracowanego przez maszyny w ciągu wszystkich zmian i rzeczywistego czasu pracy tych maszyn w największej zmianie. Wg innych kryteriów (stosowanych w przemyśle maszynowym i ciężkim) rozumie się pod tym samym określeniem nieco inną treść, to jest iloraz czasu rzeczywiście przepracowanego (lub planowanego) maszyn w ciągu wszystkich zmian i nominalnego czasu pracy tych maszyn w ciągu jednej zmiany. Fakt ten powoduje nieporozumienia i utrudnia porównywalność tych samych zjawisk.

Problem wykorzystania czasu pracy maszyn stanowi jednak tylko jeden z elementów zdolności produkcyjnej. Obok niego istotne znaczenie ma intensywne wykorzystanie maszyn, to jest maksymalne ich obciążenie zgodnie z parametrami technicznymi, czyli programowanie dla nich robót odpowiednich pod względem gabarytów, materiałów itp. Spełnienie tego warunku daje dodatkowe korzyści w postaci lepszego i ekonomiczniejszego wykorzystania energii elektrycznej.

● **Gospodarka energetyczna.** Ujemne skutki techniczne i ekonomiczne w prawidłowym wykorzystaniu mocy produkcyjnej parku obrabiarkowego, powoduje nieprawidłowe gospodarowanie środkami, umożliwiającymi zwiększenie oszczędności energii elektrycznej przez najbardziej energochłonne odbiory, którymi m. in. są napędy obrabiarek skrawających.

Przeprowadzone w przemyśle maszynowym badania wykazały, że średnio dla zakładu posiadającego moc zainstalowaną 1000 kW i pracującego na 2 zmiany — czynnych obrabiarek było ok. 70 proc., przy wykorzystaniu ich mocy w ok. 50 proc.

Obniżenie przez taki zakład zużycia energii elektrycznej tylko o 2 proc., przynosi oszczędność ok. 34 ton węgla rocznie.

Zmniejszenie obciążenia silnika w zespole silnik-obrabiarka powoduje zmniejszenie sprawności zespołu, a tym samym wzrost strat energii elektrycznej.

O jednostkowym zużyciu energii elektrycznej w tym zespole decyduje obciążenie obrabiarki. Podstawowy sposób zmniejszenia zużycia energii elektrycznej, to maksymalne obciążenie obrabiarki aż do jej obciążenia znamionowego włącznie, co w tych warunkach daje sprawność zespołu ok. 80 proc.

Wszelkie przerwy, jałowy bieg, nierównomierne obciążenie obrabiarki itp. powodują niewspółmierny wzrost zużycia jednostkowego energii elektrycznej.

Z tego też powodu w niektórych zakładach były podejmowane próby zmniejszenia tych strat poprzez wprowadzenie samoczynnych „ogranicników" biegu jałowego, wyposażonych w odpowiednie liczniki. Powodowało to jednak konieczność opracowania dla każdej obrabiarki odpowiedniego rodzaju zadań produkcyjnych i specjalnego oprzyrządowania.

Opisane trudności zniechęciły załogi i zakłady zarzuciły stosowanie tych „ogranicników", godząc się świadomie na straty. Jak wiadomo, mały współczynnik mocy zakładu powoduje przy użytkowaniu tej samej mocy czynnej wzrost prądu w odbiornikach oraz w energetycznej sieci zakładowej, co w konsekwencji powoduje znaczny wzrost strat energii, spadki napięć i straty w produkcji. Zapobieganie tym skutkom, to nie tylko zadania energetyki, lecz przede wszystkim prawidłowej organizacji produkcji.

● **Technologia i typ produkcji.** Bardzo istotny wpływ na zdolność produkcji, a zatem i na wielkość rezerw intensywnych oraz ich wykorzystanie, wywiera technologia, odpowiednio dobrana do konkretnego planu produkcyjnego.

Dobranie odpowiednich obrabiarek do wykonania zadań z zakresu obróbki, właściwe co do jakości i ilości oprzyrządowanie i narzędzia, właściwa organizacja stanowisk pracy, odpowiednie normy techniczne pracy itp. stwarzają obok już omówionych, odpowiednie warunki do skracania maszynochłonności, skracania czasów traconych na przezbrojenia i z innych przyczyn, powodując tym samym zwiększenie zdolności produkcyjnej maszyn. Coraz lepsze wykorzystanie tej zdolności będzie funkcją systematycznie optymalizowanego planu produkcji poprzez zmniejszenie ilości pozycji w planie, a tym samym wydłużanie serii, co z kolei stwarza warunki do koncentracji i specjalizacji, czyli do polepszenia jakości i potanienia wyrobów.

Istniejące jeszcze ewentualnie dysproporcje w wykorzystaniu mocy produkcyjnej parku maszynowego powinny być likwidowane lub przynajmniej poważnie zmniejszane na drodze kooperacji czynnej (likwidacja lub zmniejszanie szerokich przekrojów produkcji) lub biernej (rozwiązywanie wąskich przekrojów produkcji). Przy ustabilizowanym planie produkcji powinno być dodatkowo stosowane upłynnianie maszyn zbędnych.

Jak wiadomo bowiem, istota prac w zakresie ustalania poziomu zdolności produkcyjnej i wyzwalania rezerw, polega na porównywaniu potrzeb w zakresie obróbki mechanicznej, wynikającej z konkretnego planu z posiadaną mocą produkcyjną, tkwiącą w odpowiadających zapotrzebowaniu grupach maszyn, zainstalowanych w zakładzie. Wynik tego porównania w postaci wskaźników wykorzystania danych elementów mocy produkcyjnej, daje pogląd na tzw. wąskie lub szerokie przekroje produkcji.

Pierwsze z nich ograniczają lub uniemożliwiają wykonanie założonego planu produkcyjnego, drugie zaś obniżają wykorzystanie mocy produkcyjnej zakładu, powodując m. in. zamrożenie majątku trwałego przedsiębiorstwa. Oba te zjawiska są szkodliwe i likwidowanie ich lub przynajmniej łagodzenie powinno być przedmiotem działalności zakładu.

Obok wyżej omówionych sposobów łagodzenia dysproporcji między potrzebami a możliwościami zakładu na odcinku parku maszynowego, należy wymienić przygotowanie zamiennego procesu technologicznego, polegającego na przerzucaniu niektórych operacji z obrabiarek deficytowych na inne, które przy rozpatrywanym programie produkcyjnym są mniej obciążone.

Do sposobów tych należy również wykorzystanie tzw. kompensacyjnej rezerwy mocy produkcyjnej, to jest wydłużanie czasu pracy obrabiarek deficytowych poza przyjęty (dyrektywny) system pracy, np. dwuzmianowy, naturalnie jeśli taki system znajdzie uzasadnienie ekonomiczne.

Jeśli zastosowanie tych sposobów nie rozwiąże problemu do końca, pozostaje uzupełnienie lub wymiana niektórych maszyn na bardziej potrzebne i bardziej wydajne.

● **Inne czynniki.** Na intensyfikacje wykorzystania parku maszynowego mają wpływ jeszcze takie czynniki, jak gospodarka materiałowa, która powinna zapewnić ciągłość dostaw materiałów odpowiednio centralnie pociętych, odpowiadających wymaganiom, zgodnym z dokumentacją, właściwa eksploatacja i bieżąca konserwacja maszyn, lecz w szczególności organizacja, dyscyplina i warunki bezpieczeństwa i higieny pracy.

Badania zdolności i rezerw produkcyjnych maszyn, przy określonej strukturze planu produkcji i określonej strukturze mocy produkcyjnej, mogą ujawnić, że nie wszystkie stanowiska produkcyjne mogą być jednakowo wykorzystane, a niektóre w ogóle mogą okazać się zbędne.

Wynika stąd, że przy wykorzystaniu nawet pełnej zdolności produkcyjnej mogą jeszcze pozostać nie wykorzystane rezerwy mocy produkcyjnych. Ujemne skutki ekonomiczne takiego stanu rzeczy są oczywiste i oznaczają zamrożenie majątku trwałego. Dlatego też świadome i czynne kierowanie zakładem produkcyjnym wymaga bieżącej dokładnej znajomości aktualnych stanów zdolności i mocy produkcyjnych, ujętych oddzielnymi, odpowiednimi bilansami.

Moc produkcyjna powinna być ujęta w metrykę mocy produkcyjnych zakładu, stanowiącą część jego paszportu i opracowaną w dwóch układach:

a) dla każdego samodzielnego ogniwa struktury produkcyjnej, to znaczy dla poszczególnych wydziałów, oddziałów lub mniejszych jednostek, jeśli stanowią one samodzielne ogniwa w strukturze produkcyjno-organizacyjnej zakładu, z uwzględnieniem podziału stanowisk produkcyjnych wg podobieństwa technologicznego;

b) dla całego zakładu wg grup podobieństwa stanowisk produkcyjnych niezależnie od lokalizacji i przynależności do poszczególnych wydziałów produkcyjnych.

Metryka mocy produkcyjnych powinna być zestawiona na każdy rok planowy z uwzględnieniem zaistniałych zmian i zatwierdzonej zmianowości. Dokonywane okresowo w przemyśle analizy wykorzystania parku maszynowego wskazują na pilną potrzebę uporządkowania lub rozwiązania wielu istotnych problemów, a przede wszystkim:

● dokonania w porozumieniu z Głównym Urzędem Statystycznym rewizji stosowanej metodologii ewidencjonowania parku obrabiarkowego oraz wyliczania wskaźników jego wykorzystania,

● uregulowania problemu uzyskania porównywalności średnich wskaźników stopnia wykorzystania parku maszynowego z uwagi na stosowanie różnych systemów pracy (jedno, dwu- i trzyzmianowa; ruch ciągły),

● ustalenia dla każdej branży optymalnego wskaźnika wykorzystania parku maszynowego,

● rozważenia celowości opracowania systemu zachęty do wykonywania usług na maszynach niedociążonych,

● uaktywnienia działalności przedsiębiorstw do podejmowania bardziej śmiałych decyzji w zakresie wycofywania przestarzałych i zużytych obrabiarek i zastępowania ich maszynami bardziej wydajnymi, nowoczesnymi i o właściwych parametrach, dostosowanych do procesów technologicznych,

● doprowadzenia nie tylko do zwiększenia wykorzystania czasu pracy obrabiarek, lecz również do intensywnego obciążania ich pracą w zakresie wielkości obrabianych na nich przedmiotów. Konieczne zatem jest zorganizowanie i odpowiednie prowadzenie badań zdolności produkcyjnej i wykorzystania rezerw, uwzględniające obok ekstensywnego również intensywne wykorzystanie maszyn.

● wdrożenie do praktyki codziennej stosowania generalnej zasady, że obrabiarki przy remoncie w miarę możliwości i ekonomicznej celowości, są również unowocześniane i chronione przed przedwczesnym zużyciem.

Służby ekonomiczne rejonu toruńskiego

Autorytet ekonomisty winien być budowany przede wszystkim poprzez umiejętne stosowanie „aktywnego" rachunku ekonomicznego o charakterze wyprzedzającym, a nie wtórnym. Z tym wiąże się zagadnienie selekcji ekonomistów na tych, którzy w sposób twórczy potrafią widzieć i oceniać zarysowujące się problemy gospodarki i tych, którzy są biernymi wykonawcami — potrzebnymi, lecz nie potrafiącymi aktywnie współuczestniczyć w rozwiązywaniu najtrudniejszych problemów np. przyszłej pięciolatki.

Rezultaty opracowanych projektów planów na lata 1971—1975 w szeregu przedsiębiorstw wskazują na ich niedoskonałość i przyjmowanie planów produkcji asortymentów (a nawet prób rozwiązań inwestycyjnych) bez uwzględnienia w dostatecznej mierze interesu ogólnospołecznego.

Zarząd oddziału terenowego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Toruniu podjął próbę oceny pracy służb ekonomicznych swego regionu na sympozjum naukowym, które poprzedzone zostało badaniami ankietowymi w 51 kluczowych przedsiębiorstwach przemysłowych i to pozwoliło na uzyskanie aktualnych informacji o efektywności pracy tych służb.

Z danych ankietowych wynikało co następuje:

— w 57 proc. przebadanych przedsiębiorstw wydzielone zostały komórki ekonomiczne do opracowania analiz gospodarczych i stosowania rachunku ekonomicznego,

— w roku 1968 poza kompleksowymi analizami ekonomicznymi (rocznymi i półrocznymi, których opracowywanie jest obowiązkiem wynikającym z uchwały RM nr 261) w 54 proc. przedsiębiorstw opracowano samorzutnie dla potrzeb zakładu kwartalne analizy kompleksowe, zapewniając w ten sposób dopływ do ogniw planowania i zarządzania bieżących informacji o sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa.

W tym samym okresie opracowano 208 analiz problemowych, natomiast od I do III kwartału ub.r. analiz takich dokonano już 164. Opinii ekonomicznych — pisemnych wydano w roku 1968 w sumie 289, zaś do września w roku 1969 — 238. Opinie te w 37 proc. dotyczyły ekonomicznych problemów postępu technicznego i nowych technologicznych rozwiązań produkcyjnych.

Rozesłane do przedsiębiorstw rejonu toruńskiego ankiety zawierały m.in. pytanie „Jak często służby ekonomiczne przekazują kadrze kierowniczej i kolektywowi społeczno-gospodarczemu informacje o sytuacji ekonomicznej zakładu i o kształtowaniu się rzeczywistych wskaźników techniczno-ekonomicznych?" Badania wykazały, iż w 51 proc. przedsiębiorstw informacje tego rodzaju opracowywane są w odstępach miesięcznych, dla 41 proc. zakładów formułowane są co kwartał, zaś w pozostałych — w okresach półrocznych. A przecież intencją powołania służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach przemysłowych było m.in. zapewnienie bieżącej informacji ekonomicznej do wszystkich ogniw zarządzania, planowania i wykonawstwa.

Na tle badań ankietowych w rejonie toruńskim można podjąć próbę wysunięcia następujących wniosków ogólnych:

— należałoby dążyć do bezwzględnego przystosowania dokumentacji finansowo-księgowej do potrzeb stosowania rachunku ekonomicznego i opracowywania kompleksowych oraz problemowych analiz gospodarczych,

— istnieje potrzeba zaopatrzenia służb ekonomicznych w niezbędne maszyny kalkulacyjne,

— zakres czynności służb ekonomicznych winien być przystosowany do potrzeb prowadzenia badań ekonomicznych, co wiąże się z potrzebą przeniesienia niektórych czynności o charakterze administracyjnym do innych służb,

— należy dążyć do popularyzacji roli i znaczenia działalności służb ekonomicznych jako współorganizatorów wzrostu gospodarczego i postępu ekonomicznego,

— poddać rewizji organizację służb ekonomicznych w tych przedsiębiorstwach, w których do pionu ekonomicznego włączono problematykę nie wynikającą z zaleceń uchwały RM nr 224 z 1964 r.,

— niecelowym też uznaje się generalne włączanie do pionu ekonomicznego nowo tworzonych służb (jak np. elektronicznego przetwarzania danych, która to służba podlegać powinna gł. księgowemu),

— dążyć do uzupełnienia składu osobowego służb ekonomicznych, aby ich wielkość odpowiadała rzeczywistym potrzebom przedsiębiorstw przemysłowych,

— w większych zakładach produkcyjnych należy stworzyć stanowiska ekonomistów w wydziałach produkcyjnych i w wydziałach technicznego przygotowania produkcji.

Jeśli chodzi o określenie metod i środków działania organów finansowych i banków w doskonaleniu form współpracy ze służbami ekonomicznymi przedsiębiorstw — stwierdzić należy, iż współpraca służb ekonomicznych z organami finansowymi jest ograniczona. Wydziały finansowe PRN działając w ramach swoich uprawnień statutowych kierują swoje zainteresowania głównie na odcinek rozliczeń tych jednostek gospodarczych, które powiązane są z budżetem centralnym lub terenowym. Natomiast współpraca tych organów ze służbami ekonomicznymi przedsiębiorstw ogranicza się do kontroli lub do przeprowadzania analiz z zakresu wyników ekonomicznych wynikających z planów finansowych przedsiębiorstw.

Najbliższy kontakt i współpraca między bankiem a służbami ekonomicznymi zarysowuje się na odcinku kredytowania działalności przedsiębiorstw (eksploatacyjnej i inwestycyjno-remontowej). Dalsza współpraca między tymi partnerami występuje w zakresie sprawowanej przez bank kontroli funduszu płac. Sytuacja na tym odcinku układa się niejednokrotnie kontrowersyjnie, lecz zawsze z pożytkiem dla obu współpracujących partnerów.

Operując uzyskiwanymi danymi statystycznymi banki prezentują i sygnalizują różnym organom rad narodowych wszystkich szczebli jako gospodarzom danego terenu, innym instancjom i przedsiębiorstwom, a w szczególności służbom ekonomicznym, określone zjawiska gospodarcze i nieprawidłowości, w tym głównie potrzebę zmiany kierunków dalszego rozwoju i dostosowania działalności przedsiębiorstw do rosnącego zapotrzebowania rynku. Z praktyki w okręgu i podregionie toruńskim stwierdzić można, że opracowane analizy posłużyły poszczególnym PRN do podejmowania odpowiednich uchwał celem zaspokojenia potrzeb ludności jak też przeciwdziałania nieprawidłowościom w jednostkach podległych radom narodowym. Niejednokrotnie w oparciu o wspomniane wyżej dane statystyczne i przeprowadzoną przez bank analizę sytuacji pieniężno-rynkowej — służby ekonomiczne przedsiębiorstw dokonywały korekty planów operatywnych.

Trzeba też podkreślić, że w większości przedsiębiorstw planu terenowego organizacja służb ekonomicznych jest „cząstkowa". Na ogół służby te w przedsiębiorstwach przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy nie istnieją, a rolę głównego ekonomisty przypisuje się głównemu księgowemu.

Stąd też formy współpracy banków ze służbami ekonomicznymi częstokroć sprowadzają się do szkolenia, udzielania instruktażu, wymiany poglądów, konsultacji itp. Do pożądanych kierunków doskonalenia form współpracy w przyszłości zaliczyć należy:

— wzbogacanie metod współdziałania, a zwłaszcza bezpośrednich kontaktów przynoszących na ogół najszybsze rezultaty,

— doskonalenie pracy pracowników aparatu bankowego i służb ekonomicznych na odcinku podnoszenia wiedzy z zakresu ekonomiki i zasad finansowania,

— poprawianie i ulepszanie metod kredytowania,

— zapoznawanie ze zmianami w odniesieniu do polityki kredytowej.

Dyskusja nad referatami i wypowiedziami wstępnymi (wygłoszonymi przez: Marka Misiaka, Albina Gałkę, Wacława Baczałę i Stanisława Malca) wykazała, że toruński oddział terenowy PTE odczuwa potrzeby swego rejonu i przygotowane materiały na sympozjum wynikały z faktycznych potrzeb miejscowego środowiska ekonomistów. Temat podjęty został przy obecności również dyrektorów i zastępców do spraw ekonomicznych, pracowników służb ekonomicznych oraz członków NOT i PTE, a zatem stworzona została platforma do dyskusji i wyciągnięcia odpowiednich wniosków dla zakładów pracy.

Jest to szczególnie istotne w aktualnej sytuacji, gdyż często jeszcze prace nad pięciolatką prowadzone były bez inwencji i w imię zachowania polityki wygodnej dla przedsiębiorstwa, a nie podporządkowanej dobru społecznemu.

Inni dyskutanci podejmowali problematykę konieczności dalszej integracji służb ekonomicznych i kadry inżynieryjno-technicznej na bazie postępu technicznego i organizacyjnego, mowa była o celowości rozszerzenia edukacji ekonomicznej społeczeństwa przez PTE, o współpracy z organami samorządu robotniczego i drogach wzrostu wydajności pracy.

Miłym zakończeniem sympozjum było omówienie przez prezesa zarządu oddziału terenowego PTE mgr Stanisława Goneta dotychczasowej działalności toruńskich ekonomistów oraz wyróżnienie zasłużonych działaczy PTE srebrnymi odznakami towarzystwa.

JANUSZ JUREWICZ

Jeszcze o miernikach działalności przedsiębiorstw

EUGENIUSZ FALIŃSKI

ZDAJĘ sobie sprawę, że podejmuję temat nie nowy; w trwającej od 1956 roku dyskusji w sprawie modelu gospodarczego, poczesne miejsce zajmowała problematyka mierników działalności przedsiębiorstwa przemysłowego. Równolegle, chociaż z pewnym opóźnieniem i na ogół w mniejszym zakresie w stosunku do postulatów wysuwanych w dyskusji (głównie na forum PTE) wprowadzane były nowe mierniki do praktyki gospodarczej.

Stopień zainteresowania sprawą mierników działalności przedsiębiorstw stale wzrastał. Konfrontowano w praktycznym zastosowaniu nowe mierniki i normalnym w takich sprawach porządkiem rzeczy wprowadzano niezbędne korekty.

Chodzi o znalezienie takiego miernika działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, który stanowiłby właściwą podstawę oceny dynamiki wydajności pracy i zapewnił współzależność wzrostu płac ze wzrostem wydajności pracy. Cele te wymagają ciągłego doskonalenia instrumentów planowania i zarządzania, w parze z postępem w dziedzinie technologii, techniki i techniki samego rachunku ekonomicznego.

Niekiedy jednakże powstaje szczególne zapotrzebowanie na nowe, lepsze metody oceny efektywności działania. Warunki takie stwarzają metody pracy nad planem 5-letnim na lata 1971—1975. Prace te bowiem zasięgiem swym i metodologią różnią się znacznie od poprzednich: przy budowie planu na przyszłą 5-latkę oparto się w stopniu dotychczas nie notowanym na inicjatywie oddolnej. I słusznie, gdyż nikt nie zna lepiej „własnego podwórka" jak sama załoga. Zadaniem zaś załóg pracowniczych jest oprzeć się przy budowie planu w maksymalnym stopniu na intensyfikacji procesów wytwarzania i selektywnym doborze kierunków działania. Powstaje więc duże zapotrzebowanie na miernik działalności przedsiębiorstwa, przy pomocy którego można będzie w sposób najbardziej adekwatny określić rzeczywisty udział załogi w wielkości wytwarzanej produkcji.

Należy nazwać rzecz po imieniu: ponieważ załoga sama opracowuje plan, będzie ona chciała zapewnić wzrost zadań produkcyjnych, mierzony adekwatnym do wysiłku załogi miernikiem, a także w parze ze wzrostem zadań — relatywny, wynikający ze zgodnego z zasadami podziału dochodu — wzrost płacy. Nikt nie potrafi przekonać załogi, iż powinna ona przyjąć określone wielkości planu, wynikające z błędnej oceny, spowodowanej działaniem przestarzałego miernika tylko dlatego, że jest on obowiązujący. Rzecz bowiem w tym, że plan 5-letni budują załogi wszystkich przedsiębiorstw w Polsce, miernikami zaś nowymi posługuje się około 35 proc. pionów i branż w jednej tylko gałęzi gospodarki narodowej, a mianowicie w przemyśle.

Dotychczas nie znaleziono jakiegoś jednego, uniwersalnego miernika, przy pomocy którego można byłoby w sposób najbardziej syntetyczny i adekwatny zarazem, określić wyniki działalności, a także określić proporcje „produkcja — fundusz płac", a nade wszystko mierzyć dynamikę wydajności pracy. Okazało się bowiem, że jeśli któryś z mierników spełnia w maksymalnym stopniu te warunki, to stosowanie go we wszystkich branżach jest niemożliwe z uwagi na duże zróżnicowanie w tak zwanej specyfice produkcji. Ponadto wszystkie mierniki nowe o charakterze netto nie mogą być stosowane na wyższych szczeblach agregacji, a więc mogą one mieć zastosowanie w skali przedsiębiorstwa i niekiedy w skali zjednoczenia.

Za miernik uniwersalny uważano początkowo produkcję czystą; główne udogodnienie przy stosowaniu tego miernika wynika z faktu, że produkcja czysta w skali krajowej stanowi dochód narodowy. Stosowanie tego miernika pozwalałoby zatem określać działalność przedsiębiorstwa, a także określać jego miejsce na wszystkich szczeblach planowania. Rychło jednak okazało się, że produkcja czysta, jako miernik działalności nie może być stosowany powszechnie: produkcja czysta wyraża wprawdzie dość dokładnie udział pracy żywej i jej dynamikę (głównie w funkcji dochodowej), lecz nie jest to równoznaczne z możliwością dokładnego mierzenia wydajności pracy i jej dynamiki, ponieważ relacje „praca —płaca" nie są w pełni adekwatne. Rozbieżność ta będzie tym większa, im gorsza będzie gospodarka funduszem płac. Również drugi składnik produkcji czystej — akumulacja — z uwagi na skomplikowany system cen i dotacji, nie oddaje w pełni adekwatnie udziału załogi przedsiębiorstwa w wytwarzaniu tej akumulacji. Dodatkowe trudności w szerszym stosowaniu tego miernika stanowi fakt, że w zasadzie może on być realny po zweryfikowaniu sprawozdania finansowego, czyli raz w roku.

Uchwały KERM zaleciły stosowanie mierników zbudowanych na bazie produkcji czystej. Zadaniem tych mierników jest eliminowanie wpływu materiałów i surowców oraz kooperacji biernej na wyniki działalności przedsiębiorstwa, a tym samym eliminowanie elementów „gry" asortymentowej i momentów przetargu między przedsiębiorstwem i zjednoczeniem. Mierniki te pozwalają również dość dokładnie określać relacje „produkcja—fundusz płac" oraz mierzyć dynamikę wydajności pracy.

Mierniki nowe (produkcja w cenach przerobu, produkcja w/g norm pracochłonności i pochodny miernik produkcji w tak zwanych cenach konfekcjonowania) posiadają obok pewnych mankamentów zasadniczą przewagę nad miernikami brutto. Przejawia się to we właściwych powiązaniach z takimi czynnikami jak: zużycie surowca, związek z pracą bezpośrednioprodukcyjną i pośrednioprodukcyjną, związek poprzez koszty amortyzacji z mechanizacją procesów produkcyjnych, podnoszenie kwalifikacji załóg produkcyjnych, przydatność do mierzenia wydajności pracy i jej dynamiki.

Okazało się bowiem, że mierniki nowe zachowują się neutralnie w stosunku do czynnika pierwszego, czyli wartości surowca, wykazują natomiast silne związki z pracą bezpośrednio produkcyjną. W odniesieniu do pozostałych czynników mierniki te zachowują się na ogół korzystnie. Niestety nowe mierniki netto nie wykazują związku z akumulacją i zyskiem. Spośród mierników netto tylko produkcja czysta zawiera w sobie akumulację.

Uchwały KERM w sposób obligatoryjny zaleciły stosowanie nowych mierników w określonych branżach lecz równocześnie zaleciły przechodzenie na te mierniki oraz szersze stosowanie mierników produkcji w jednostkach naturalnych wszędzie tam, gdzie byłoby to możliwe. Nie dysponuję niestety pełnymi danymi w tym zakresie i nie mogę z całą pewnością powiedzieć, czy z możliwości tych skorzystało dużo branż. Z dostępnych mi źródeł wiem, że żadna branża nie wyszła poza ramy obowiązkowe w tym zakresie. Problematyka mierników nowych zainteresowała natomiast resort budownictwa, gdzie od kilku lat trwają prace w zakresie wypracowania metod oceny działalności przedsiębiorstw budowlanych, opartych na normatywach przetwarzania z wyeliminowaniem czynnika materiałochłonności i dostaw prefabrykatów z zewnątrz. Wskazuje to niewątpliwie na fakt dużego zapotrzebowania na nowe mierniki nie tylko w przemyśle.

W przemyśle zaś, a przynajmniej w znanych mi branżach jest w tym zakresie po dawnemu: nadal mierzy się działalność przedsiębiorstw miernikiem produkcji globalnej bądź towarowej. Wg wielkości produkcji, określonej przy pomocy tych mierników określa się też dynamikę wydajności pracy i udział funduszu płac. Jedną z branż, pozostającą przy miernikach starych jest przemysł zbożowo—młynarski.

Należy na wstępie nadmienić, że miernik produkcji globalnej w cenach porównywalnych, stosowany w przemyśle zbożowo-młynarskim nie obejmuje efektów pracy i produkcji w poszczególnych fazach technologicznych w postaci produkcji nie zakończonej, lecz stanowi wartość produkcji gotowej, przyjętej na magazyn wyrobów gotowych lub wysłanych wprost do odbiorców. Produkcja nie zakończona w przetwórstwie zbożowo-młynarskim występuje w dużym stopniu i co najważniejsze — wykazuje znaczne wahania w zależności od rodzaju surowca i produkowanych przetworów.

Pomijając czynności i zabiegi konserwacyjne w tradycyjnej sferze obrotu i przechowalnictwa (które polegają na suszeniu metodami przemysłowymi, czyszczeniu i konserwacji ziarna zbóż) w technologii młynarskiej rozróżnia się liczne stadia i fazy przygotowywania surowca do przemiału oraz fazy procesu przemiałowego (czyszczenie wstępne, czyszczenie właściwe (czarne), czyszczenie właściwe (białe), sporządzanie mieszanek, śrutowanie, kaszkowanie). Jeśli weźmie się ponadto pod uwagę, że w przemyśle tym wytwarza się bądź regeneruje narzędzia i części zamienne w postaci rowkowania walców, wytwarzania części zamiennych do maszyn makaroniarskich itp., która to produkcja wyraża się wartością kilku milionów złotych w skali jednego tylko wojewódzkiego przedsiębiorstwa — sprawa zawiera istotne z punktu widzenia praktyki gospodarczej, aspekty ekonomiczne. Produkcja globalna w przemyśle zbożowo-młynarskim nie jest zatem wcale produkcją globalną, tylko produkcją towarową w cenach porównywalnych.

Podobne niekonsekwencje spotykamy także w innych branżach: np. w budownictwie mianem produkcji globalnej określa się wartość produkcji podstawowej, pomocniczej i usług produkcyjnych.

Prace nad przyszłym planem 5-letnim stwarzają duże zapotrzebowanie również w zakresie prac porządkowych i organizacyjnych w odniesieniu do samego warsztatu planistycznego. Proponuję zatem na przykładzie jednego wojewódzkiego przedsiębiorstwa przemysłu zbożowo-młynarskiego prześledzić mechanizm działania obowiązującego w branży miernika produkcji globalnej, głównie w aspekcie określania dynamiki wydajności pracy i wzajemnych relacji: produkcja — fundusz płac — wydajność pracy — średnia płaca. Dynamikę tych wielkości w/g założeń dyrektywnych przedstawia poniższe zestawienie (plan na rok 1975 w stosunku do poziomu roku 1970 = 1,000).

Wartość produkcji globalnej	1,022
Wydajność pracy na 1 zatrudnionego ogółem (w/g wartości)	1,023

Dynamika produkcji i wydajności pracy, mierzona w jednostkach naturalnych oraz określona wartością produkcji globalnej lecz z zachowaniem struktury asortymentowej produkcji z roku 1970, przedstawia się następująco:

Wielkość produkcji w jednostkach naturalnych	1,068
Wartość produkcji globalnej (wg struktury asortymentowej z 1970 roku)	1,067
Wydajność pracy na 1 zatrudnionego ogółem (wg struktury z 1970 roku)	1,078
Wydajność pracy na 1 zatrudnionego ogółem w jednostkach naturalnych	1,071
Wydajność pracy na 1 zatrudnionego grupy przemysłowej (wg wartości dyrektywnej)	1,071

Jak wynika z zestawienia, najbardziej adekwatnym okazał się miernik produkcji w jednostkach naturalnych, gdyż dynamika produkcji, mierzona przy pomocy tego miernika jest niemal identyczna z dynamiką produkcji, jaka wynikła z obliczeń, uwzględniających strukturę asortymentową produkowanych wyrobów z roku podstawowego (1970). Podobnie rzecz się przedstawia w zakresie wydajności pracy: dynamika wydajności pracy na 1 zatrudnionego ogółem jest również zbliżona do dynamiki, uwzględniającej zmiany w strukturze asortymentowej produkcji. Dynamika wydajności pracy na 1 zatrudnionego grupy przemysłowej, mierzona wg wartości dyrektywnej wykazuje o wiele wyższy kąt wzrostu, niż dynamika na 1 zatrudnionego ogółem, co jest wynikiem zmian w strukturze działalności.

Układ powyższy wskaźników zarówno w wielkościach porównywalnych jak i dyrektywnych, szczególnie w odniesieniu do średniej płacy i funduszu płac, ukształtował się pod wpływem następujących przesłanek:

1. Wielkość produkcji i jej przyrost w roku 1975 polega wyłącznie na wykorzystywaniu rezerw produkcyjnych poprzez dalszą poprawę wskaźnika obciążenia szczeliny mielącej. Rezerwy te z uwagi na intensyfikację procesu produkcyjnego w poprzednich latach nie są duże. Nie przewiduje się w planie uruchomienia nowych zdolności produkcyjnych, a nawet w roku 1974 i 1975 wystąpi regres wielkości produkcji w wytwórni makaronu, spowodowany robotami modernizacyjnymi.

2. W pięcioleciu nastąpią zmiany w strukturze działalności na rzecz zwiększenia zadań i zatrudnienia w działalności nieprzemysłowej.

3. Dyrektywny plan produkcji zakłada zmiany w strukturze asortymentowej produkowanych wyrobów, na rzecz zwiększenia produkcji przetworów z żyta i produkcji śruty, a więc asortymentów tanich.

Z zestawienia zatem jednoznacznie wynika, że obowiązujący miernik produkcji globalnej jest nieprzydatny do określania zadań produkcyjnych, gdyż w sposób nieuzasadniony względami gospodarczymi i strukturą spożycia, preferuje produkcję wyrobów z drogiego surowca, jakim jest pszenica. Tym bardziej nie nadaje się on do mierzenia dynamiki wydajności pracy i określania potrzeb w zakresie funduszu płac.

Nie wdając się w szczegóły, dotyczące budowy planu 5-letniego w wojewódzkim przedsiębiorstwie, pominiemy czynniki wymienione w punkcie 1-szym. Punkt drugi natomiast wymaga wyjaśnienia, gdyż stwierdzenie, że na układ wskaźników i ich relacje mają wpływ zmiany w strukturze działalności, nic właściwie nie mówi. Rzecz polega na tym, że w przemyśle zbożowo-młynarskim w wyniku kolejnych reorganizacji doszło do całkowitego scalenia dwóch rodzajów działalności, należących do dwóch różnych działów gospodarki narodowej — przemysłu i handlu. Była to bez wątpienia decyzja słuszna, likwidująca nieuzasadniony względami ekonomicznymi podział specjalizacyjny i wynikającą z tego dekoncentrację sił i środków.

Nie ustrzeżono się jednak mankamentów, a jednym z nich jest paradoksalny, nie odpowiadający obecnemu stanowi w zakresie planowania, zarządzania i organizacji zwyczaj, mierzenia wielkości zadań łącznie w zakresie produkcji i obrotu — jednym tylko elementem działalności, a mianowicie wielkością produkcji przemysłowej. Z uwagi na to, że wielkość zatrudnienia w obu rodzajach działalności w zasadzie równoważy się, a działalność nieprzemysłowa jest prowadzona również na rzecz innych województw, ponadto w planie 5-letnim przewiduje się oddanie do użytku nowych placówek obrotu i wynika z tego potrzeba zwiększenia zatrudnienia — problem w zakresie osiągnięcia planowego wzrostu wydajności pracy staje się nierozwiązalnym. Czynnik wymieniony w punkcie 2-gim wybitnie pogłębia niezgodności wewnętrzne planu w zakresie relacji: produkcja — wydajność pracy — fundusz płac.

Praktyka, polegająca na mierzeniu efektów działalności całego, połączonego pionu, wielkością produkcji przemysłowej jest więc drugim obok przestarzałego miernika, mankamentem w systemie planowania i zarządzania przemysłu zbożowo-młynarskiego. Ta pozornie łatwa i oczywista z merytorycznego punktu widzenia sprawa, nie może doczekać się załatwienia. Żyje sobie taki twór z przypadku i nie tyle nabył prawa obywatelstwa w naszym życiu gospodarczym, co uzurpował sobie prawa fetysza. Wielokrotnie krytykowany na różnych szczeblach oparł się wysuwanym żądaniom zmian.

I nie wiadomo kto może okazać się władny w uregulowaniu tej sprawy, gdyż sięga ona podobno ponad resort. My, zwykli praktycy i działacze gospodarczy tak zwanego niższego i średniego szczebla uważamy zresztą, że dociekanie w tym względzie nie jest nam potrzebne. Wierzymy zgodnie z ludową maksymą, że „co człowiek stworzył — to człowiek zmienić potrafi" (o ile oczywiście będzie chciał). Jeśli zaś chodzi o przykłady odmiennego sposobu planowania zadań w działalności wielobranżowej, wystarczy po prostu wzorować się na spółdzielczości wielobranżowej lub drobnej wytwórczości, prowadzącej zarówno działalność handlową, produkcyjną i usługową. W wielobranżowej spółdzielczości nie mierzy się działalności całego pionu efektami działalności np. zakładów fryzjerskich.

Propozycje moje będą sprowadzały się do kilku uwag na temat zalet mierników, które zdaniem moim mogłyby być stosowane w przemyśle zbożowo-młynarskim w miejsce dotychczas obowiązujących. Starałem się wskazać na zalety dwóch mierników: produkcji w jednostkach naturalnych i produkcji czystej. Przydatność tego ostatniego, zwłaszcza w zakresie mierzenia dynamiki pracy żywej, uwidacznia się bowiem szczególnie w planowaniu rocznym i wieloletnim. Ustalanie zadań przy użyciu produkcji czystej jako miernika nie stwarza ponadto potrzeby dodatkowych obliczeń, gdyż wielkość ta występuje w planie branży, tyle że w roli... statysty.

Obawy i zastrzeżenia, jakie wypowiada się w zakresie stosowania tego miernika do mierzenia funduszu płac sprowadzające się do tego, że byłoby to mierzeniem funduszu płac częściowo tym samym funduszem, są chyba przesadne. Każdy bowiem miernik netto w formie takiej czy innej oparty jest na pracy żywej, a zatem winien on maksymalnie uwzględniać elementy tej pracy w ekwiwalentnej postaci funduszu płac. Chyba nie o to idzie, by fundusz płac był mierzony koniecznie miarami odbiegającymi od tej wielkości, ale o to, by wzorzec ten był dokładny, a zatem należałoby rugować wady zawarte w mierniku produkcji czystej.

Również miernik produkcji w jednostkach naturalnych wykazuje szereg zalet przy określaniu efektów produkcji zbożowo-młynarskiej; pracochłonność jednej tony przetworów wykazuje stosunkowo niewielkie różnice bez względu na rodzaj surowca i typ przetworów i co ważniejsze — różnice te są na ogół stałe. Odchylenia, jakie będą występowały przy stosowaniu tego miernika, będą działały na niekorzyść młynów małych i przestarzałych. Proponuję zatem zróżnicować ten miernik, czyli stosować go w postaci miernika w jednostkach naturalnych o umownej pracochłonności.

Zróżnicowanie miernika można dokonać w dwóch przekrojach: 1) przyjąć jeden typ przetworów jako wiodący, ze współczynnikiem przeliczeniowym 1,0 inne natomiast zróżnicować odpowiednio na plus lub na minus od reprezentanta. Typem wiodącym mogłaby być na przykład mąka typ „800". 2) różnicować wskaźnik z uwzględnieniem zasadniczych typów młynów.

Za stosowaniem miernika produkcji w jednostkach naturalnych przemawia również fakt, że system płac w młynach jest systemem dniówkowo-premiowym, co wynika z aparaturowego charakteru produkcji. Ustalenie bazowej pracochłonności w warunkach optymalnych nie przedstawiałoby większych trudności i nie powodowałoby konieczności dokonywania dodatkowych, pracochłonnych przeliczeń.

Oczywiście sam miernik, chociażby najbardziej dokładny nie załatwia jeszcze wszystkiego. Należy przede wszystkim zaniechać anachronicznej metody określania zadań branży, szczególnie w zakresie dyrektywnego wskaźnika wydajności pracy — dla produkcji i obrotu łącznie — tylko wielkością produkcji przemysłowej.

Prace nad budową planu 5-letniego w momencie gdy piszę ten artykuł są już wysoko zaawansowane, gdyż terminy naglą. My praktycy mamy jednak w dalszym ciągu nadzieję, że w zakresie mierników działalności i sposobu mierzenia wyników tej działalności powinny nastąpić zmiany. Zmiany te nie spowodowałyby bynajmniej konieczności budowania planu od nowa, gdyż wartością produkcji globalnej posługują się na ogół wszystkie branże, w tym korzystające z mierników nowych. Niewątpliwie powstałaby jednak potrzeba uzupełnienia planu i określenia zadań w nowym mierniku.

Rozstrzygnięcie Konkursu CRZZ

Centralna Rada Związków Zawodowych w porozumieniu z Zarządem Głównym ZMS, Komitetem Nauki i Techniki, Zarządem Głównym NOT oraz Zarządem Głównym PTE ogłosiła konkurs pod hasłem „JAK ROZWIJAĆ I DOSKONALIĆ SZKOLENIE WEWNĄTRZZAKŁADOWE". Termin nadsyłania prac minął z dniem 30 listopada 1969 r. Na konkurs napłynęły 123 prace.

Sąd konkursowy ocenił nadesłane prace i przyznał następujące nagrody:

I nagrody

1. **Zespół pracowników Centralnego Ośrodka Doskonalenia Średnich Kadr Medycznych, Warszawa,**
2. **Bogdan Grabowski — pracownik WSK w Świdniku.**

II nagrody

1. **Ewa Dziubińska — inspektor d/s szkolenia w Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Budowlano-Montażowych w Katowicach,**
2. **Stanisław Kęcsierski — pracownik Branżowego Ośrodka Szkolenia Zawodowego ZPW Odlewnictwa w Radomiu,**
3. **Eugeniusz Siesiński — działacz związkowy, Kop. Węgla Brunatnego w Koninie.**

III nagrody

1. **Praca zespołowa Koła Zakładowego Stow. Włókienników Polskich przy PP „Moda Polska", Warszawa,**
2. **Janusz Iicsuk — wykładowca szkolenia kursowego, Warszawa,**
3. **Halina Michałkowska — statystka, pracownik II O/M NBP w Koszalinie, przewodnicząca koła ZMS,**
4. **Adam Pokorski — robotnik (działacz związkowy) z Bystrzycy Kłodzkiej,**
5. **Józef Śnieciński — ekonomista z Warszawy.**

IV nagrody

1. **Tadeusz Adamczyk — st. inspektor Szkolenia Zawodowego w Zakładach Włókien Sztucznych „Elana" w Toruniu,**
2. **Antoni Iwancienko — działacz związkowy, Związek Zawodowy Hutników w Katowicach,**
3. **Witold Krajewski — inżynier, Ośrodek Doskonalenia Kadr FSC im. Bieruta w Lublinie,**
4. **Szczepan Kryda — inżynier, Gdańsk-Wrzeszcz,**
5. **Jerzy M. Lewandowski — inżynier, Zakłady Mechaniczne „Ursus" koło Warszawy,**
6. **Witold Przybyła — starszy piecowy, Huty im. Lenina, Nowa Huta,**
7. **Zofia Ratajczak — wykładowca i organizator szkolenia, Warszawa,**
8. **Karol Roehrych — inżynier, działacz społeczny SIMP, Zjednoczenie Przedsiębiorstw Bud. Aparatury Chem. Warszawa,**
9. **Stefan Smyła — pracownik Rejonowego Urzędu Telekomunikacyjnego w Ostrowie Świętokrzyskim,**
10. **Stanisław Zając — inżynier, Łódź.**

Ponadto przyznano 28 wyróżnień. Organizatorzy konkursu dziękują wszystkim uczestnikom biorącym udział w konkursie za nadesłane wypowiedzi.

ORZECZNICTWO

CHARAKTER PRZEPISÓW O CENACH

Między Rejonową Spółdzielnią Ogrodniczą w L. i Edmundem B. powstał spór o wysokość ceny za dostarczone Spółdzielni krzewy ozdobne (róże). Mianowicie, Spółdzielnia wystąpiła do sądu z pozwem przeciwko Edmundowi B. domagając się zasądzenia od niego 19 756 zł tytułem zwrotu części zapłaconej już pozwanemu, jako producentowi (dostawcy), należności za wspomniane krzewy, ponieważ wyżej wymieniony, wystawiając rachunek, zastosował niższą marże aniżeli przypadała Spółdzielni (w wysokości 25 proc.) przy zakupie krzewów od producenta.

Sąd Powiatowy zasądził część dochodzonej należności, jednak pozwany Edmund B. wniósł rewizję do Sądu Wojewódzkiego.

Wobec zasadniczych wątpliwości prawnych, zwłaszcza czy powodowej Spółdzielni należy się pełna marża hurtowa (25 proc.), gdy czynność jej polegała jedynie na refakturowaniu rachunków wystawionych przez producenta, Sąd Wojewódzki przekazał sprawę **Sądowi Najwyższemu**, który przejąwszy ją do bezpośredniego rozpoznania, w wyroku z dnia 3 kwietnia 1969 r. nr I CR 172/69 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Ceny skupu są cenami sztywnymi, bezwzględnie wiążącymi zarówno dla skupującego, jak i dla producenta, toteż w razie otrzymania przez producenta ceny wyższej jest on obowiązany do zwrotu nadwyżki.

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„(...) Z treści zarządzenia nr 245/145/65 Państwowej Komisji Cen z dnia 30.VII.1965 r. wynika, że — poza wyjątkiem przewidzianym w § 6 ust. 3 p. 1 tego zarządzenia, który w danym wypadku nie wchodzi w rachubę — producenci materiału siewnego i szkółkarskiego mogą za swe dostawy otrzymywać jedynie ceny skupu, ustalone na podstawie właściwego cennika. Ceny te odpowiadają cenom detalicznym zmniejszonym o marżę handlową, obejmującą marżę detaliczną oraz hurtową. Ustalona w ten sposób cena skupu stanowi w myśl art. 537 § 1 k.c. cenę sztywną bezwzględnie wiążącą zarówno dla skupującego, jak i dla producenta, który w razie otrzymania wyższej ceny obowiązany jest na podstawie art. 537 § 2 k.c. do zwrotu nadwyżki.

Tak daleko idące skutki przepisów o cenach, mają swe źródło w tym, że w socjalistycznej gospodarce narodowej ceny są jednym z istotnych elementów planowej gospodarki, jako ważny instrument podziału dochodu narodowego. Dlatego też wszelkie uchybienia w tym zakresie wymagają rygorystycznego przeciwdziałania oraz restytuowania środków płatniczych, które wbrew obowiązującym przepisom znalazły się w rękach dostawcy-producenta.

Toteż, czy skupujący uprawniony do pobierania marży hurtowej, wykonał obowiązujące go z tego tytułu świadczenia, mogło być istotne tylko z punktu widzenia roszczeń dostawcy o zwrot poniesionych z tego tytułu wydatków, co w sprawie niniejszej nie wchodzi w rachubę, wzgl. może uzasadniać ingerencję powołanych do tego organów nadrzędnych, nie ma natomiast wpływu na wysokość należnej producentowi ceny i ewentualny obowiązek zwrotu uzyskanej ponad tę cenę nadwyżki.

W tych warunkach zarzuty rewizji okazały się nieusprawiedliwione, a zasądzona należność — poza omyłkowo dochodzoną kwotą 836 zł 40 gr, co do której powództwo zostało ograniczone — znajduje oparcie w przepisie art. 537 § 2 k.c. Dlatego też Sąd Najwyższy na mocy art. 387 i 335 w związku z art. 393 § 1 k.p.c. orzekł jak w sentencji."

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA NAPRAWY GWARANCYJNE SAMOCHODU

„Motozbyt" w K. jako nabywca samochodów wystąpił przeciwko Centrali Handlu Zagranicznego „Motoimport" domagając się ustalenia, że pozwany „Motoimport" będzie zobowiązany do ponoszenia wszelkich strat i kosztów mogących wyniknąć dla powodowego „Motozbytu" w związku z ujawnieniem wady ukrytej samochodu sprzedanego indywidualnemu użytkownikowi.

W toku sporu powód zmienił żądanie wniosku w ten sposób, że wnosił o zasądzenie kwoty 11 583.75 złotych stanowiącej koszt robót gwarancyjnych wykonanych przez TOS

Okręgowa Komisja Arbitrażowa oddaliła żądanie wniosku.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę w trybie odwoławczym, orzeczeniem z dnia 17 czerwca 1969 r. nr I-3746/69 odwołanie „Motozbytu" oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli dostawca udzielił uspołecznionemu sprzedawcy prowizji gwarancyjnej dla wszystkich samochodów danej marki fabrycznej, wówczas sprzedawcy nie przysługują już dodatkowe roszczenia w razie ujawnienia wady samochodu, objętego wspomnianą gwarancją.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła:

„(...) Na koszty napraw gwarancyjnych pozwany udzielił powodowi prowizji gwarancyjnej w wysokości określonej w zarządzeniu Państwowej Komisji Cen nr 501/67 z 11.XII.67 r. zmieniającym zarządzenie nr 94/65 w sprawie prowizji zbytu (Biuletyn Cen 1968 r. nr 10, poz. 137).

Należało zatem uznać, iż bez względu na zakres naprawy gwarancyjnej, koszty naprawy winny być pokryte z prowizji gwarancyjnej, wypłaconej przez pozwanego w formie ryczałtu dla wszystkich samochodów danej marki fabrycznej. Nie ma przy tym podstaw do traktowania poniesionych kosztów naprawy jako szkody związanej z ujawnieniem wad, co według powoda w świetle wiążącej strony umowy uprawnia go do żądania kosztów naprawy, jeżeli koszt przewyższa przysługujące odszkodowanie umowne. Zgodnie z przepisem § 37 ust. 3 o.w.s. importu w przypadku wad towaru objętego gwarancją, nabywca uprawniony jest do żądania usunięcia wady. W związku z udzieleniem stronie powodowej prowizji gwarancyjnej, żądanie tego rodzaju zostało zaspokojone przez pozwanego w drodze udzielania prowizji gwarancyjnej. OKA zasadnie oddaliła więc żądanie wniosku jako nieuzasadnione."

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OPŁATY DO WPŁAT LUDNOŚCI NA RACHUNKI NIEKTÓRYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

W myśl zarządzenia Ministra Finansów z dnia 27 listopada 1969 r. w sprawie opłat od wpłat na rachunki niektórych instytucji finansowych (Monitor Polski z 1969 r. Nr 50, poz. 384) opłaty od wpłat dokonywanych przez ludność w placówkach pocztowych i Powszechnej Kasy Oszczędności: 1) na rachunki Banku Rolnego i Państwowego Zakładu Ubezpieczeń w Narodowym Banku Polski, 2) na rzecz Powszechnej Kasy Oszczędności z tytułu spłaty udzielonych kredytów — ponoszą instytucje, na których rzecz dokonano wpłaty.

Zasada powyższa ma również zastosowanie do wpłat przyjmowanych przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe na rachunek Banku Rolnego.

UDZIELANIE KREDYTU OSOBOM FIZYCZNYM NA ZAKUP ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

W nr I Monitora Polskiego z 1970 roku ukazało się zarządzenie Ministra Finansów z dnia 30 grudnia 1969 r. w sprawie zabezpieczenia spłaty kredytu ratalnego (poz. 2).

W myśl tego zarządzenia, Powszechna Kasa Oszczędności (PKO) oraz spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP) zrzeszone w Centralnym Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych mogą udzielać na zakup artykułów przemysłowych w jednostkach gospodarki uspołecznionej oraz na spłatę należności za korzystanie z usług tych jednostek kredytu, zwanego „kredytem ratalnym", następującym osobom: 1) pracownikom jednostek gospodarki uspołecznionej, zatrudnionym na podstawie umowy o pracę, 2) członkom spółdzielni produkcyjnych, 3) właścicielom lub użytkownikom gospodarstw rolnych, ogrodniczych i sadowniczych, 4) oficerom, chorążym, podoficerom zawodowym i nadterminowym, 5) członkom związków twórczych i członkom spółdzielni pracy, 6) osobom wykonującym pracę nakładczą, rzemieślnikom i osobom zatrudnionym na podstawie umów agencyjnych lub umów zlecenia, 7) emerytom (rencistom).

Pracownikom zatrudnionym na podstawie umowy o pracę może być udzielony kredyt ratalny, jeżeli przepracowali w danym zakładzie pracy co najmniej 3 miesiące.

Zarządzenie określa również sposób zabezpieczenia udzielonego kredytu bądź to przez poręczycieli bądź też złożenie kaucji w postaci książeczki oszczędnościowej PKO, niezależnie od prawa zastawu na nabytym artykule.

Opracowała

STANISŁAWA ZIELIŃSKA

MARKSA teoria klas a „Kapitał" (1)

STANISŁAW KOZYR-KOWALSKI

PODEJMUJĄC próbę interpretacji lub krytyki marksowskiej teorii klas, wielu badaczy pozostawia w zasadzie *Kapitał* poza sferą swoich zainteresowań. Taka postawa wobec głównego dzieła materializmu historycznego wyrasta często z przeświadczenia, że teoria klas jest częścią „socjologii ogólnej" lub teorii procesu społecznego. Kapitał zaś stanowi dzieło ekonomiczne, zawiera więc treść wykraczającą poza specjalizację i poza przedmiot badania socjologa lub teoretyka procesu społecznego.

Innym źródłem niedoceniania wagi „ekonomicznych" prac Marksa dla zrozumienia jego teorii klas jest przeświadczenie, że *Kapitał* nie może zawierać analizy struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego, gdyż przerwany brutalnie przez śmierć rozdział *Kapitału* urywa się tuż po sformułowaniu przez Marksa następującego pytania: *Należy przede wszystkim odpowiedzieć na takie pytanie: co stanowi klasę?* W następnym zdaniu Marks dodaje, że nie jest to trudne pytanie. Albowiem *odpowiedź na nie będzie udzielona samą przez się, z chwilą, gdy odpowiemy na inne pytanie, co składa się na to, że robotnicy najemni, kapitaliści i właściciele ziemscy stanowią trzy wielkie klasy społeczne? (Kapitał,* t. III, cz. 2, Warszawa 1959, s. 471).

Na stronicach trzech tomów *Kapitału* Marks dosyć wyraźnie odpowiada na to drugie pytanie. Dokonana tam analiza struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego zawiera też implicitę odpowiedź na pytanie: co stanowi klasę? Można powiedzieć, że spuścizna badawcza Marksa zawiera zasadnicze przesłanki niezbędne dla ukończenia noszącego tytuł: *Die Klassen* rozdziału *Kapitału.*

ZASADNICZE CECHY SPOŁECZEŃSTW KLASOWYCH

Punktem wyjścia w badaniu struktury klasowej danego społeczeństwa jest dla Marksa taki model teoretyczny, za pomocą którego można określić — jak sam się wyraża — *bezpośredni stosunek właścicieli warunków produkcji do bezpośrednich producentów.*

Zakłada więc ten model, że istnienie prywatnej własności warunków pracy jest naczelnym, chociaż nie wyłącznym znamieniem struktury ekonomicznej wszelkich społeczeństw klasowych. Przez model będziemy w tym kontekście rozumieć po prostu zespół dyrektyw wskazujących na jakie sfery rzeczywistości empirycznej należy zwrócić uwagę, od jakich zaś można abstrahować chwilowo lub całkowicie w badaniu struktury klasowej określonego społeczeństwa. Model ten będzie też wskazywać zasadnicze właściwości klasowych sposobów produkcji. Marksowski model struktury klasowej wymaga więc:

1) Wyróżnienia grup społecznych, które mogą być określone mianem bezpośrednich producentów lub bezpośrednich wytwórców to znaczy takich grup, które przetwarzają dobra przyrody dla potrzeb ludzkich, które wytwarzają bezpośrednio środki niezbędne zarówno dla własnego utrzymania, jak i dla utrzymania innych grup społecznych. *Cała struktura ekonomiczna społeczeństwa* — czytamy w *Teoriach wartości dodatkowej* — *obraca się dokoła formy pracy, tzn. dookoła formy, w której robotnik zawłaszcza potrzebne mu środki utrzymania, czyli tę część produktu, upon which he lives* (z której żyje).

Jednym z charakterystycznych znamion społeczeństwa klasowego jest oddzielenie pewnej części społeczeństwa od bezpośredniej działalności produkcyjnej, jest podział społeczeństwa na tych, którzy wykonują wyłącznie pracę produkcyjną i na tych, którzy mogą oddawać się innym formom działalności społecznej dzięki przerzuceniu działalności produkcyjnej na barki pewnej tylko części społeczeństwa. Bezpośredni producent może przy tym zdobyć w społeczeństwie klasowym niezbędne mu do życia środki utrzymania tylko wtedy, kiedy wytwarza równocześnie produkt dodatkowy, z którego utrzymują się inne grupy społeczeństwa. Wytworzenie produktu dodatkowego jest więc koniecznym warunkiem zdobycia przez bezpośredniego producenta środków niezbędnych dla utrzymania się przy życiu. Oto dlaczego w pełni ukształtowane społeczeństwo bezklasowe, którym jest zarówno dla Marksa, Lenina, jak i dla autorów Programu KPZR wspólnota komunistyczna, wymaga zarówno urzeczywistnienia hasła *każdemu według jego potrzeb,* jak i zatarcia zasadniczych przeciwieństw między pracą fizyczną a umysłową.

2) Wskazania grup społecznych, które nie wchodząc w skład kategorii bezpośrednich producentów są właścicielami warunków pracy: środków produkcji, ziemi lub nawet właścicielami bezpośredniego producenta (jak to ma miejsce w niewolniczym sposobie produkcji) i dzięki tej własności dysponują całkowitym produktem pracy dodatkowej bezpośredniego producenta. Różne konieczności natury ekonomicznej, społecznej lub politycznej sprawiają wprawdzie, że właściciele środków produkcji i warunków pracy nie mogą w całości zatrzymać przy sobie produktu dodatkowego, muszą jego część odstąpić innym grupom społecznym, ale ten dalszy podział produktu pracy dodatkowej dokonuje się z całkowitym pominięciem bezpośredniego producenta, dokonuje się w sferze stosunków zawiązujących się między grupą *pierwszych przywłaszczycieli* a pozostałymi grupami społecznymi. Charakterystyczną cechą społeczeństwa klasowego i cechą odróżniającą w sposób zasadniczy społeczeństwo, w którym istnieją klasy wyzyskiwaczy od społeczeństw klasowych pozbawionych klas wyzyskiwaczy, jest jak się wyraża Marks, oddzielenie własności od pracy produkcyjnej. Warunki pracy stanowią w społeczeństwie klasowym własność grup, które nie są bezpośrednimi producentami. W społeczeństwie bez klas wyzyskiwaczy podstawą udziału w podziale produktów pracy bezpośredniego producenta może być tylko własna praca. Klasy wyzyskiwaczy natomiast to grupy społeczne, których udział w podziale społecznym produktu pracy bezpośredniego producenta jest wyznaczony nie przez własną pracę, lecz przez własność warunków pracy.

3) Określenia formy w jakiej dochodzi do złączenia bezpośredniego producenta ze środkami produkcji, które nie są jego własnością. Cechą charakterystyczną wszelkich społeczeństw klasowych jest więc oddzielenie pracy od własności, czyli istnienie takich kategorii bezpośrednich producentów, którzy wykonują pracę za pomocą środków i warunków produkcji nie będących ani ich własnością, ani współwłasnością. W warunkach stosunkowo słabego rozwoju sił wytwórczych, panowania gospodarki samowystarczalnej wtedy *gdyby ziemia była tak samo do dyspozycji każdego jak inne elementy natury,* tzn. wtedy, gdyby podstawę własności ziemi stanowiła praca na niej, w warunkach w których bezpośredni producent jest w stanie wytwórzyć w zasadzie samodzielnie środki własnej produkcji — złączenie bezpośredniego producenta ze środkami produkcji, które nie są jego własnością, możliwość przywłaszczenia przez właścicieli środków produkcji wyników pracy dodatkowej wymaga zastosowania wobec bezpośredniego producenta różnych form przymusu pozaekonomicznego.

...we wszystkich formacjach — czytamy w III tomie *Kapitału* — *w których bezpośredni robotnik pozostaje „posiadaczem" środków produkcji i warunków pracy niezbędnych do wytworzenia środków jego własnego utrzymania,* stosunek własności musi zarazem występować jako bezpośredni stosunek panowania i niewoli, bezpośredni producent występuje więc jako człowiek niewolny — *niewola może mieć różne formy, poczynając od poddaństwa połączonego z pracą pańszczyźnianą, a kończąc na łagodniejszej formie prostego czynszownictwa.*

„WOLNI ROBOTNICY" JAKO SWOISTA DLA KAPITALIZMU KATEGORIA BEZPOŚREDNICH PRODUCENTÓW

Jedną z zasadniczych cech odróżniających kapitalistyczny sposób produkcji od innych historycznych form produkcji społecznej jest możliwość złączenia bezpośredniego producenta ze środkami produkcji, które nie stanowią jego własności bez potrzeby ciągłego odwoływania się do pozaekonomicznego przymusu. Właściciele środków produkcji mogą tu przywłaszczać pracę dodatkową bezpośredniego producenta, posługując się przede wszystkim przymusem ekonomicznym. Istnienie takiej kategorii bezpośrednich producentów, których nazywa Marks *wolnymi robotnikami* stanowi jedną z najbardziej charakterystycznych i swoistych cech struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego.

Robotnicy ci muszą być wolni w dwojakim znaczeniu: żeby ani sami nie należeli do środków produkcji, jak niewolnicy, chłopi pańszczyźniani itd., ani też, żeby nie należały do nich środki produkcji, jak to jest w wypadku samodzielnie gospodarujących chłopów itd., lecz przeciwnie, żeby byli od tych środków produkcji uwolnieni, oddzieleni od nich, pozbawieni ich. (Kapitał — t. I, s. 772).

W innym miejscu *Kapitału* Marks charakteryzuje dokładniej cechy klasy bezpośrednich producentów, która wyróżnia kapitalistyczny sposób produkcji od przedkapitalistycznych form gospodarowania społecznego. Złączenie bezpośredniego producenta ze środkami produkcji, które nie są jego własnością dokonuje się w warunkach gospodarki kapitalistycznej za pośrednictwem wymiany towarowo-pieniężnej.

Właściciel środków produkcji kupuje siłę roboczą, tak jak kupuje inne towary. Bezpośredni producent musi sprzedać swoją siłę roboczą, gdyż został oddzielony od środków produkcji, gdy *nie ma innych towarów do sprzedania... jest od wszystkiego wyzwolony, a więc jest wyzwolony od wszelkich rzeczy niezbędnych do urzeczywistnienia siły roboczej.* Bezpośredni producent może sprzedawać swoją siłę roboczą jako towar tylko wtedy, gdy jest *wolnym właścicielem swej zdolności do pracy, swej osoby,* tzn. gdy sprzedaje swoją siłę roboczą tylko na określony czas, *bo gdyby ją sprzedał ryczałtem raz na zawsze, sprzedałby siebie samego, z człowieka wolnego obróciłby się w niewolnika, z posiadacza towaru w towar. Jako osoba musi on stale traktować swoją siłę roboczą jako swoją własność, a więc jako swój własny towar, a może to czynić tylko wtedy, gdy ją oddaje, ofiarowuje nabywcy zawsze tylko przejściowo, na pewien określony czas, czyli nie zrzeka się swej własności przez zupełne wyzbycie się jej.*

Podstawowy element struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego stanowią dwie klasy społeczne: klasa bezpośrednich producentów oddzielonych od środków produkcji, dysponujących swoją siłą roboczą jako swoją własnością, sprzedających ją jako towar właścicielom środków produkcji oraz klasa właścicieli środków produkcji — nie będących bezpośrednimi producentami, przywłaszczająca z tytułu własności wytworzoną przez bezpośrednich producentów wartość dodatkową. Wyróżnienie klasy bezpośrednich producentów — pozbawionych środków produkcji i klasy właścicieli środków produkcji jest tylko punktem wyjścia marksowskiej analizy struktury klasowej i warstwowej społeczeństwa burżuazyjnego.

Model zakładający, że w społeczeństwie istnieją tylko kapitaliści i proletariusze stanowi jedynie początkowy człon teorii klas i warstw społecznych. Niezrozumienie jego miejsca i funkcji w marksowskiej analizie kapitalistycznego sposobu produkcji jest źródłem pewnych bardzo upowszechnionych w socjologii współczesnej form krytyki teorii klas. Często zwłaszcza podnosi się zarzut, że Marks zbytnio upraszcza złożoność zróżnicowania społecznego, redukując je do dychotomicznych kategorii „proletariat" — „burżuazja". Spotykamy ten zarzut zarówno w pracy C. Wright Millsa pt. *The Marxists,* jak i w książce R. Arona o klasach (*La lutte de classe,* Paris 1964, s. 46) zarówno w rozważaniach socjalisty angielskiego C.A.R. Crosslanda, jak i w studium amerykańskiego socjologa B. Barbera. Niektórzy z krytyków Marksa formułują nawet mniej lub bardziej otwarcie zarzut, iż istnienie we współczesnym kapitalizmie pracowników handlu i biur świadczy o przestarzałości marksistowskiej teorii klas.

Krytycy Marksa nie zdają sobie często jednak sprawy, że dychotomiczny model klas społecznych programowo zakłada, że przedmiotem badania jest tylko pewien aspekt rzeczywistości empirycznej. Dychotomiczny model marksowski obejmuje nie całą strukturę klasową i warstwową społeczeństwa burżuazyjnego, lecz tylko te jej elementy, które warunkują wszystkie pozostałe, które mają zasadnicze znaczenie dla istnienia i charakteru pozostałych form struktury klasowo-warstwowej społeczeństwa burżuazyjnego. Model dychotomiczny akcentuje też tylko te właściwości struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego, które wyróżniają je wyraźnie od struktur klasowych innych społeczeństw.

W polemice z Rodbertusem Marks zauważa, że *z samej istoty kapitalistycznego sposobu produkcji — w odróżnieniu od feudalnego, antycznego itd. — wynika, że te klasy, które bezpośrednio uczestniczą w produkcji, a więc uczestniczą też bezpośrednio w podziale wyprodukowanej wartości, a zatem i produktu, w którym realizuje się ta wartość, ograniczają się do kapitalistów i robotników najemnych z wyłączeniem właściciela ziemskiego (który się włącza dopiero post festum wskutek stosunków własności wobec sił natury, stosunków, które nie wyrosły z kapitalistycznego sposobu produkcji, lecz które ten sposób produkcji już zastał). To ograniczenie wcale nie jest błędem u Ricarda i innych; przeciwnie stanowi ono odpowiedni teoretyczny wyraz kapitalistycznego sposobu produkcji, wyraża jego differencia specifica.*

W innych miejscach *Teorii wartości dodatkowych* Marks stwierdza wprost, że rzeczywista struktura społeczeństwa *nie składa się wyłącznie z klasy robotników i klasy kapitalistów przemysłowych,* że w analizie struktury klasowej nie można poprzestać na ogólnym podziale na kapitalistów i robotników, lecz należy wyróżnić obok kapitalisty przemysłowego i robotnika, właściciela ziemskiego, bankiera, osoby utrzymujące się ze stałego dochodu. Ten pogląd Marksa wypowiedziany w stosunkowo nielicznych, rzuconych mimochodem uwagach, wyraża jednak najpełniej praktyka postępowania badawczego, którą możemy analizować na podstawie *Kapitału.*

Model zakładający, że istnieją w społeczeństwie tylko dwie klasy: właściciele środków produkcji i pozbawieni środków produkcji bezpośredni producenci dominuje w I tomie *Kapitału,* poświęconym analizie takich zjawisk ekonomicznych, jak towar, pieniądz, wartość towarów, wartość dodatkowa, kapitał, sposób przekształcania się pieniądza w kapitał. Wszystkie te kategorie marksowskiej teorii ekonomicznej zakładają i wymagają odwołania się do pojęcia tak rozumianej klasy kapitalistów i klasy proletariuszy. Ten prosty model struktury klasowej społeczeństwa burżuazyjnego wystarcza Marksowi dla sformułowania tych elementów teorii ekonomicznej, które zawarte są w I tomie *Kapitału.*

A jednak już w tym tomie dychotomiczny model struktury klasowej zostaje rozwinięty, wzbogacony o nowe aspekty rzeczywistości empirycznej wtedy, kiedy podejmuje Marks analizę problemów z zakresu socjologii klasy robotniczej, socjologii przemysłu, historii powstania cywilizacji kapitalistycznej. Rozwinięcie empiryczne tego modelu polega na wyróżnieniu wewnątrz klasy kapitalistów: kapitalistów przemysłowych i kapitalistów rolnych, kapitalistów różnych gałęzi przemysłu (ta ostatnia kategoria modelu struktury klasowej uzyskuje pełne znaczenie ekonomiczne dopiero w III tomie *Kapitału,* w teorii zysku przeciętnego i cen produkcji) oraz na wyróżnieniu wewnątrz klasy proletariuszy: proletariatu przemysłowego, proletariatu rolnego, proletariatu różnych gałęzi produkcji. Te zróżnicowania występujące wewnątrz klas nazywa nieraz Marks odłamami danej klasy.

c.d.n.

WODA DLA WSI

ZWODĄ na wsi nie jest najlepiej. Potwierdza to wydana przez GUS publikacja pt. **„Zapotrzebowanie rolnictwa w wodę według powiatów 1968".** Okazuje się, że (w roku 1968) tylko 14,8 proc. ogólnej liczby gospodarstw w Polsce zaopatrywało się w wodę za pomocą sieci wodociągowej (lokalnej i publicznej), **natomiast aż 81,7 proc. gospodarstw pobierało wodę ze studni,** a 3,5 proc. gospodarstw pobierało wodę z rzek, jezior i stawów.

Powagę problemu powiększają ponadto znaczne zróżnicowania w zaopatrywaniu gospodarstw w wodę w zależności od użytkownika, jak i od położenia terytorialnego.

Uspołecznione gospodarstwa rolne w przeważającej części zaopatrywały się w wodę z sieci wodociągowej, natomiast dla indywidualnych gospodarstw rolnych podstawowym źródłem zaopatrzenia w wodę były studnie, z których korzystało 85,6 proc. ogólnej liczby gospodarstw. Ponadto szereg gospodarstw położonych na terenach miast i osiedli miało znacznie łatwiejszy dostęp do wodociągów od gospodarstw typowo wiejskich.

W 1968 roku w całym kraju było 108 powiatów wiejskich, tj. 34 proc. ogólnej liczby powiatów, w których udział gospodarstw zaopatrujących się w wodę ze studni stanowił **ponad 90 procent ogólnej liczby gospodarstw.**

Powodów do radości zatem niewiele. Dodajmy do tego, że ujemnym zjawiskiem jest także stosunkowo duży odsetek gospodarstw korzystających z wód powierzchniowych, tj. z rzeki, jeziora, stawu itp. Ze źródeł tych korzystało 3,5 proc. ogólnej liczby gospodarstw, ale daje to liczbę 150,4 tys. gospodarstw.

W wielu rejonach kraju występuje poważny deficyt wody. Największy deficyt występuje na terenach województw południowo-wschodnich i na terenach północno-zachodnich. W niektórych rejonach deficyt zasobów wody powoduje konieczność donoszenia lub dowożenia wody do gospodarstw nawet z dużych odległości. W 1968 roku w ponad 1 005 tys. gospodarstw (czyli w 23,7 proc. wszystkich gospodarstw rolnych) dowożono lub donoszono wodę (powtórzmy, żeby nie było nieporozumień — w ponad milionie gospodarstw rolnych!).

Sprawa powyższa wymaga jednak dokładniejszej analizy. Otóż okazuje się, że z ogólnej liczby gospodarstw donoszących lub dowożących wodę 86,5 proc. przypadało na gospodarstwa, które dowoziły wodę z odległości poniżej 200 m, 11,1 proc. z odległości 200—500 m i 2,4 proc. z odległości 500 i więcej metrów. W miarę powiększania się ogólnego areału indywidualnych gospodarstw rolnych, występuje zwiększanie się odsetka gospodarstw donoszących lub dowożących wodę z odległości 500 m i więcej. Nikogo nie potrzeba chyba przekonywać, że donoszenie wody z tak dużych odległości, zwłaszcza w większych gospodarstwach jest niezmiernie uciążliwe i odbija się w poważnym stopniu na rozwoju produkcji rolniczej. Przejście w takich warunkach na intensywną produkcję rolną czy hodowlaną jest właściwie niemożliwe.

Niezależnie od występowania w wielu rejonach dużego udziału gospodarstw rolnych donoszących lub dowożących wodę, w szeregu powiatach i gromadach występuje również okresowy lub stały brak wody w głównym źródle zaopatrzenia. W roku 1967/68 brak wody w głównym źródle zaopatrzenia odczuwało 154,2 tys. gospodarstw (3,6 proc. ogólnej ich liczby). Udział uspołecznionych gospodarstw rolnych odczuwających brak wody był w tym przypadku znacznie wyższy niż w indywidualnych gospodarstwach rolnych i kształtował się w granicach od 2,1 proc. do 7,8 proc. ogólnej liczby gospodarstw.

Do województw, w których występuje stosunkowo duży odsetek gospodarstw donoszących lub dowożących wodę do gospodarstwa należą: kieleckie i lubelskie oraz pewna część olsztyńskiego, krakowskiego, gdańskiego, rzeszowskiego i koszalińskiego.

Konieczność donoszenia lub dowożenia wody wynika przede wszystkim z występującego niedoboru wody w niektórych rejonach kraju, względnie z występowania wód na stosunkowo dużych głębokościach. Budowa studni na takich terenach nie jest możliwa do wykonania i sfinansowania w ramach jednego indywidualnego gospodarstwa rolnego. Należy tu dodać, że zjawisko braku wody występuje przede wszystkim na terenach o dużym rozdrobnieniu indywidualnych gospodarstw rolnych.

Podane wyżej liczby mogłyby jednakże sugerować, że w dziedzinie poprawy zaopatrzenia wsi w wodę robi się bardzo niewiele. Otóż okazuje się, że sytuacja ulega jednak poprawie, chociaż, jak na potrzeby, zbyt wolno. W 1962 roku bowiem 89,4 procent gospodarstw zmuszonych było do korzystania ze studni, a tylko 7,2 procent gospodarstw korzystało z wodociągów, a do 26 procent gospodarstw dowożono czy donoszono wodę. Duży przyrost liczby studni nastąpił w województwach centralnych i południowo-wschodnich. W latach 1967—68 wybudowano na terenach wiejskich w indywidualnych gospodarstwach rolnych — 43,6 tys. nowych studni, przebudowano i pogłębiono 5,1 tys. istniejących studni oraz podłączono do sieci wodociągowej 18,3 tys. gospodarstw. Wyżej wymienione studnie stanowiły 1,7 proc. ogółu studni istniejących w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Przeważająca część nowych studni wybudowana została na tych terenach, które odczuwały dotkliwy brak wody tj. w województwach: kieleckim, rzeszowskim, gdańskim, białostockim i krakowskim. Studnie te charakteryzują się dużą głębokością; 13,6 proc. tych studni miało głębokość 15 m i więcej.

Intensyfikacja produkcji rolnej oraz postępująca stała poprawa ogólnych warunków bytu ludności rolniczej powodują systematyczny wzrost zapotrzebowania na wodę. Istnieje konieczność, a nawet trzeba powiedzieć, że nie tyle istnieje, co zwiększa się w sposób zdecydowany, konieczność budowy i rozbudowy istniejących urządzeń zaopatrzenia w wodę.

Dzięki odpowiednim aktom prawnym sprawa zaopatrzenia rolnictwa w wodę została włączona do planowej działalności Państwa. W 1968 r. wartość nakładów inwestycyjnych na budowę urządzeń zaopatrzenia w wodę w całym rolnictwie wynosiła w cenach bieżących 1 222,3 mln zł, co w porównaniu z 1964 r. oznacza wzrost o 82,1 procent. W latach 1964—68 występowało szczególnie wysokie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych na zbiorowe zaopatrywanie gospodarstw w wodę oraz w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. Dynamikę wartości nakładów inwestycyjnych poniesionych na budowę studni i wodociągów w rolnictwie charakteryzuje znacznie szybsze tempo wzrostu od wartości nakładów poniesionych na pozostałe cele inwestycyjne w rolnictwie, które wynosiło 46 proc.

(J.w.)

Intensyfikacja i konsumpcja

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

(zaplanowanie ex ante) części nakładów społecznych na z góry określone cele. Naprowadza nas to na mechanizm zaspokajania potrzeb społecznych, a raczej na dwa mechanizmy — **plan i rynek**, oraz na ich wzajemne powiązanie. Rynek nie jest tu mechanizmem autonomicznym. Jest on mechanizmem uzupełniającym, wtórnym w stosunku do określającego mechanizmu planu. Na rynku dowiadujemy się tylko (co nie jest oczywiście mało ważne) czy w założeniach planowych prawidłowo zbilansowaliśmy (ex ante) dochody ludności (popyt i jego strukturę), czyli te potrzeby, których rynkowe przejawienie się zostało „zaplanowane" —. z podażą towarów (wielkością i strukturą produkcji).

Informacyjna rola rynku jest w planowaniu istotna, ale nie upoważniająca do twierdzenia, że jest on powszechnie przyjętym mechanizmem zaspokajania i społecznej akceptacji potrzeb. Rynek informuje o równowadze między popytem i podażą a nie o równowadze w głębszym sensie, między produkcją i potrzebami społecznymi.

„Granice, w których reprezentowane na **rynku** zapotrzebowanie na towary — czyli popyt — różnią się ilościowo od **rzeczywistych potrzeb społecznych**, są oczywiście bardzo rozmaite w zależności od towaru. Mam tu na myśli różnicę między ilością towarów, na którą istnieje popyt, a tą ilością, której by zażądano, gdyby inne były ceny pieniężne tego towaru lub stosunki pieniężne czy też warunki życiowe jego nabywców.

Nic łatwiejszego, jak uprzytomnić sobie dysproporcje między popytem a podażą oraz wynikające z nich odchylenia cen rynkowych od wartości rynkowych. Właściwa trudność polega na tym, aby określić, co należy rozumieć przez pokrywanie się popytu i podaży." („Kapitał" t. III cz. 1 str. 202).

Z powyższych rozważań wynikają dwie konkluzje: 1) efektywnego popytu nie można utożsamiać z rzeczywistymi potrzebami społecznymi; popyt ten wyraża potrzeby tylko częściowo i to w dodatku w sposób określony przez wzajemny stosunek cen i dochodów; 2) mechanizmu rynku konsumpcyjnego nie można uznać za mechanizm określający, a w każdym razie za jedyny mechanizm przejawiania się i zaspokajania potrzeb społecznych.

Jak rzutuje to na interesującą nas krytyczną analizę zasady ekonomiczności stosowanej w odniesieniu do całości konsumpcji.

Zasada ekonomiczności konsumpcji i wynikający z niej rachunek ekonomiczny oparte są na następujących założeniach (str. 14 i 15 cytowanego artykułu prof. Pajestki): 1) „Na rynku występują potrzeby zbiorowości (jako popyt)...";

2) „...i przez rynek następuje społeczna akceptacja użyteczności oferowanych po określonych cenach towarów i usług"; 3) „kształtowaniem się potrzeb rynkowych rządzą pewne prawidłowości. Podstawowe z nich polegają na tym, że popyt zależny jest od ceny (w różny sposób dla różnych towarów)"; 4) mechanizm rynku konsumpcyjnego opiera się na założeniu, że w ramach posiadanych środków pieniężnych każda jednostka sama decyduje o sposobie zaspokojenia swoich potrzeb."

Wynika z tego następujący mechanizm polityki gospodarczej w sferze konsumpcji:

1) ekonomiczność (efektywność) konsumpcji ustala się przez obliczenie nakładów społecznych, przynadających na jednostkę (złotówkę) wartości rynkowej (czyli ceny rynkowej) danego towaru, czy agregatu towarowego (na przykład w grupie artykułów żywnościowych nakład 130 groszy na 100 groszy wartości rynkowej, w grupie artykułów przemysłowych nakład średnio 75 groszy na 100 groszy wartości rynkowej, co można wyrazić współczynnikami 1,3 i 0,75);

2) współczynnik większy od 1 oznacza, że w wartości rynkowej (a dokładnie mówiąc w cenie rynkowej) nakłady społeczne nie zostały pokryte o tyle, o ile ten współczynnik jest większy od jedności; współczynnik mniejszy od 1 oznacza, że nakłady zostały z nadmiarem pokryte, o tyle o ile jest on mniejszy od jedności; przy współczynniku 1.3 za nakłady o wartości 1,3 zł płaci się 1 zł, przy współczynniku 0,75 za nakłady wartości 0,75 zł płaci się 1 zł; w pierwszym przypadku 30 groszy można by nazwać „dotacją", w drugim 25 groszy „podatkiem";

3) zgodnie z rozumowaniem prof. Pajestki zwiększenie o złotówkę konsumpcji towarów o współczynniku 1,3 (towarów „dotowanych") oznacza nakłady 1,30 zł zaś zwiększenie o złotówkę konsumpcji towarów o współczynniku 0,75 oznacza wzrost nakładów o 75 groszy; należy więc dokonać wyboru na rzecz towarów, których złotówka wartości rynkowej wymaga najniższych kosztów społecznych, ponieważ — cytujemy — „Równa się to największemu wzrostowi dochodów realnych społeczeństwa, które można uzyskać z posiadanych środków przeznaczanych na cele konsumpcyjne." (str. 15);

4) „z nieprzestrzeganiem zasady ekonomiczności w wyborze struktury konsumpcji mamy do czynienia w zasadzie wówczas, kiedy dla różnych towarów występują różnice w kosztach społecznych zaspokojenia popytu konsumpcyjnego (jednostki wartości rynkowej), a nie stanowią one podstawowej orientacji w tym wyborze" (str. 15): decydujące znaczenie dla tej orientacji ma system cen (w połączeniu z reklamą i propagandą); dotychczas „ceny nie były i nie są wykorzystywane z tą myślą przewodnią, aby wzrost realnej wartości rynkowej osiągać najniższym kosztem społecznym i aby orientować konsumenta na te potrzeby, które zaspokajać potrafimy w sposób najbardziej ekonomiczny". (str. 23).

Spróbujmy przede wszystkim jeszcze raz się zastanowić co właściwie oznaczają przytoczone według artykułu prof. Pajestki współczynniki 1.3 i 0,75? Stwierdziliśmy, że wyrażają one nakład na jednostkę wartości (ceny) rynkowej. Możemy inaczej powiedzieć, że przedstawiają one **koszt** (nakład) **„wyprodukowania" złotówki rynkowej**. Powstają więc z podzielenia sumy nakładów poniesionych na wyprodukowanie danej grupy towarów przez sumę cen rynkowych tych towarów, co można wyrazić w postaci ułamka, w którym w liczniku będą znajdowały się nakłady, w mianowniku zaś ceny. Nakłady na jednostkę wartości rynkowej można więc również wyrazić w postaci ułamka, w którym w liczniku będzie współczynnik, w mianowniku zaś 1 (jedna złotówka ceny rynkowej). Współczynnik 1.3 oznacza, że nakład jest o 30 proc. wyższy od uzyskiwanych cen rynkowych, zaś współczynnik 0,75, że nakład jest o 25 proc. niższy od uzyskiwanej ceny rynkowej. Z punktu widzenia „kosztów produkcji" złotówki ceny rynkowej, czyli z punktu widzenia kosztów producenta w pierwszym przypadku konsumpcja jest dotowana (30 proc. na każdą jednostkę ceny), w drugim przypadku opodatkowana (25 proc. na każdą jednostkę ceny).

Spróbujmy teraz rozważyć te same zależności z punktu widzenia już nie kosztów producenta, lecz „kosztów" konsumenta, czyli odpowiedzieć sobie na pytanie: **jaka jest cena jednostki nakładu.** Trzeba więc podzielić ceny przez nakłady, czyli w pierwszym przypadku 1 zł ceny rynkowej przez 1,3, w drugim zaś 1 zł ceny przez 0,75. Przy współczynniku 1,3 cena jednostki nakładu (koszt konsumenta) będzie wynosił 0,769. W drugim przypadku, współczynnika 0,75 cena płacona przez konsumenta za jednostkę nakładu wynosi 1,33 zł.

W dalszym ciągu mamy tu do czynienia z tym samym rachunkiem, jednakże rachunkiem raz ocenianym z punktu widzenia interesów producenta, drugi raz — z punktu widzenia interesów konsumenta. To co przy współczynniku 1,3 jest „stratą" producenta (33 proc. realnej wartości nakładu), jest „zyskiem" konsumenta (wzrostem realnej wartości dochodu); wydatek nominalny 0,769 złotego oznacza 1 złotówkę wartości realnej, czyli wartości nakładu. W przypadku współczynnika 1,3 występuje więc zjawisko, które nazwać można umownie „rentą konsumenta". W przypadku zaś współczynnika 0,75 — „rentą producenta".

Wnioski dla praktyki gospodarczej są łatwe do wyprowadzenia wówczas, jeśli się stanie na stanowisku albo producenta albo konsumenta. Renta producenta będzie wzrastała w następującym przypadku: 1) wzrost cen bez zmiany nakładów, 2) obniżenie nakładów bez zmiany cen, 3) wzrost cen szybszy niż wzrost nakładów, 4) spadek cen wolniejszy niż spadek nakładów.

Renta producenta wzrośnie także wówczas, kiedy nie nastąpi wzrost cen żadnego konkretnego produktu, ale zmianie ulegnie struktura produkcji w tym sensie, że zmniejszy się w niej udział produktów o współczynniku 1,3, zwiększy się zaś udział artykułów o współczynniku 0,75. Nastąpi bowiem wówczas zjawisko, które znamy pod nazwą wzrostu średnich cen. Możemy więc stwierdzić, że zmniejszanie się udziału artykułów żywnościowych w strukturze konsumpcji bez zmian cen powoduje zwiększenie renty producentów. (Identycznie działa na rentę producentów wycofywanie z produkcji artykułów o gorszych współczynnikach i wprowadzanie artykułów o lepszych współczynnikach, co również nie oznacza zmiany jakiejkolwiek ceny konkretnego wyrobu, lecz zmianę ceny średniej grupy wyrobów).

Sposób postępowania producentów i konsumentów nie są łatwe do pogodzenia, a zwłaszcza nie są łatwe do pogodzenia na płaszczyźnie teorii ekonomiczności całości konsumpcji. Zasadza się bowiem ona na wzajemnym relacjonowaniu cen rynkowych, będących funkcją popytu i podaży oraz nakładów społecznych (które notabene również trzeba wyrazić w jakichś cenach, w tym przypadku w tak zwanych cenach czynników produkcji). Ceny rynkowe (które oczywiście powinny być cenami równowagi rynkowej) mogą kształtować się pod wpływem bardzo licznych czynników, przy czym nie można tu wykluczyć niebezpieczeństwa kształtowania się czegoś w rodzaju ceny monopolowej, to znaczy ograniczenia produkcji i ustalenia ceny równowagi na wyższym niż poprzednio poziomie. Zwiększy się w rezultacie renta producentów. Teoria ekonomiczności konsumpcji nie odpowiada nam jednak na pytanie, jak to należy oceniać ze względu na interesy konsumentów. Pytanie zaś powstaje nawet wówczas, gdy z punktu widzenia wartości użytkowej konsument otrzyma mniej konkretnych produktów, ale o większej wartości użytkowej (o ile mniej — o ile więcej). Takie zjawiska mogą mieć miejsce, ale musimy je badać poza teorią ekonomiczności konsumpcji, ponieważ nie jest się w stanie ocenić je na gruncie tej teorii. W każdym zaś razie nie na gruncie teorii efektywności konsumpcji zbudowanej z punktu widzenia interesów producenta.

Widzimy więc, że interesy producentów i konsumentów nie są łatwe do pogodzenia, a zwłaszcza nie są łatwe do pogodzenia na płaszczyźnie teorii ekonomiczności całości konsumpcji. Zasadza się bowiem ona na wzajemnym relacjonowaniu cen rynkowych, będących funkcją popytu i podaży oraz nakładów społecznych (które notabene również trzeba wyrazić w jakichś cenach, w tym przypadku w tak zwanych cenach czynników produkcji). Ceny rynkowe (które oczywiście powinny być cenami równowagi rynkowej) mogą kształtować się pod wpływem bardzo licznych czynników, przy czym nie można tu wykluczyć niebezpieczeństwa kształtowania się czegoś w rodzaju ceny monopolowej, to znaczy ograniczenia produkcji i ustalenia ceny równowagi na wyższym niż poprzednio poziomie. Zwiększy się w rezultacie renta producentów. Teoria ekonomiczności konsumpcji nie odpowiada nam jednak na pytanie, jak to należy oceniać ze względu na interesy konsumentów. Pytanie zaś powstaje nawet wówczas, gdy z punktu widzenia wartości użytkowej konsument otrzyma mniej konkretnych produktów, ale o większej wartości użytkowej (o ile mniej — o ile więcej). Takie zjawiska mogą mieć miejsce, ale musimy je badać poza teorią ekonomiczności konsumpcji, ponieważ nie jest się w stanie ocenić je na gruncie tej teorii. W każdym zaś razie nie na gruncie teorii efektywności konsumpcji zbudowanej z punktu widzenia interesów producenta.

Przyjmijmy, że zjednoczenie wytwarzające towary konsumpcyjne A i B chce uzyskać środki inwestycyjne na rozszerzenie produkcji. Stosujemy zasadę ekonomiczności konsumpcji, to znaczy wymagamy, aby nakład na jednostkę ceny rynkowej wyrażony współczynnikiem nie był większy niż 1 (nakłady mniejsze od jedności są zaliczane do wyższych klas efektywności).

Dotychczas produkowano towary A i B w proporcjach 6 : 4. Zjednoczenie starając się o nakłady inwestycyjne 1000 zł ustala na tej podstawie następujący program:

Towar	Nakład	Cena rynkowa jednostki nakładu	Suma cen rynkowych	Nakład na jednostkę ceny rynkowej
A	600	0,77	462	1,3
B	400	1,25	500	0,8
A+B	1000	0,96	962	1,04

Inwestycja jest więc nierentowna, ponieważ nakład na jednostkę wartości rynkowej jest większy niż 1 (wynosi 1,04). Ponieważ takie zamierzenie inwestycyjne nie będzie w ogóle rozpatrywane, zaś cen nie można zmienić, służba inwestycyjna zjednoczenia opracowuje drugi wariant programu:

Towar	Nakład	Cena rynkowa jednostki nakładu	Suma cen rynkowych	Nakład na jednostkę ceny rynkowej
A	100	0,77	77	1,3
B	900	1,25	1125	0,8
A+B	1000	1,20	1202	0,83

Przy tym programie produkcyjnym inwestycja jest bez wątpienia rentowna, ponieważ nakład na jednostkę ceny rynkowej wynosi tylko 0,83. Ceny towaru A i B również nie uległy zmianie, spełnione zostały wszelkie warunki teoretyczne oceny „efektywności rynkowej produkcji". Wzrosła również wartość rynkowa, czyli suma cen rynkowych z 962 zł do 1202 zł. Popyt rynkowy (czyli wg teorii ekonomiczności konsumpcji potrzeby) zaspokojony został o 240 zł lepiej.

Równocześnie jednak — jeśli ten drugi program rozpatrywać ze strony konsumenta — średnia cena towarów A i B wzrosła z 0,96 zł do 1,20 zł oraz zmianie uległy proporcje produkcji towarów A i B z 6 : 4 na 1 : 9. Trzeba więc teraz „dodatkowo" ocenić na podstawie niezależnych kryteriów, czy zmiana struktury produkcji i średnich cen jest prawidłowa przy konfrontacji rzeczywistych potrzeb i możliwości produkcyjnych oraz jakie skutki wywoła ona w dochodach realnych poszczególnych grup ludności. Konkretne towary sprzedawane po konkretnych cenach dotyczą bowiem konkretnych grup nabywców. Powstaje teraz pytanie, co tu ma być podstawą, a co dodatkowym (co nie znaczy, że nielstotnym) kryterium oceny. Teoria efektywności konsumpcji zwalnia nas jednak od stawiania takich pytań.

Wydaje się, iż rozwiązania sprzeczności między producentami i konsumentami poszukiwać trzeba nie głównie wewnątrz struktury konsumpcji, lecz przede wszystkim w dążeniu do maksymalnego obniżania kosztów produkcji w każdej grupie towarowej, niezależnie od tego, czy charakteryzuje się ona korzystnym czy niekorzystnym wskaźnikiem nakładochłonności. Możliwości obniżenia kosztów konsumpcji trzeba więc chyba poszukiwać tam, gdzie one powstają, czyli na gruncie produkcji. Obniżenie ogólnych kosztów produkcji, w tym również kosztów produkcji środków produkcji oraz kosztów inwestycji jest chyba właściwą drogą rzeczywistego wzrostu konsumpcji i dochodów realnych. Tak właśnie rozumiem sens intensyfikacji gospodarowania i selektywnego rozwoju.

Sprzeczność interesów producenta i konsumenta, przejawiająca się przede wszystkim w płaszczyźnie cen, jest w literaturze ekonomicznej znana i odzwierciedla po prostu dwie funkcje cen: kosztową i dochodową. Cena jest bowiem zarówno odzwierciedleniem (i parametrem) nakładów i dochodów. Z punktu widzenia producenta relacje cen powinny odpowiadać relacjom nakładów, aby z kolei można było prawidłowo oceniać koszty produkcji i inwestycji. Relacje cen odpowiadają jednak równocześnie relacjom w podziale dochodów między grupy ludności i ewentualnie między klasy. Każda zmiana cen oznacza redystrybucję dochodów w ich wyrazie realnym od jednej grupy ludności do drugiej [4]).

Jest to najbardziej złożony problem polityki cen w socjalizmie, ponieważ producenci są u nas równocześnie konsumentami, co wynika ze stosunków własnościowych. Dopóty, dopóki rozpatrujemy społeczeństwo globalnie, interesy producentów i konsumentów w pełni się identyfikują, co jednak samo przez się nie rozwiązuje postawionego problemu. W praktyce bowiem konkretny producent nie jest konsumentem swojego własnego produktu, tylko produktu wytwarzanego przez innych producentów. Jako producent zainteresowany jest w zwiększaniu efektywności produkcji, jako konsument co najmniej w zachowaniu swej pozycji w strukturze podziału dochodów, co może być naruszane przez innych producentów.

Sprawa ta była wielokrotnie podnoszona w związku z dyskusją o rachunku ekonomicznym w socjalizmie. Między innymi następująco ujmuje ją M. Dobb: „Właśnie dlatego, że konsumenci są także producentami, kosztom i potrzebom nie można dawać jednoczesnego wyrazu w tym samym systemie cen rynkowych. Dokładnie do granicy rozmiarów, w której oceny rynkowe stają się słuszne w jednym kierunku, tracą swe znaczenie w drugim" („Teoria ekonomii a socjalizm". PWN, 1959, str. 71, 72).

Powyższa dwoista sytuacja znajduje rozwiązanie w dwoistym układzie cen: cen dla producentów (dostawców) i cen dla konsumentów (odbiorców). Ceny dla producentów umożliwiają uwzględnianie przede wszystkim ich relacji do nakładów społecznych, zaś ceny dla konsumentów pozwalają przede wszystkim na branie pod uwagę dochodowej funkcji cen. W przypadku zaś występowania innych form własności niż społeczna (indywidualna własność chłopska), odrębny system cen dla dostawców i odbiorców jest instrumentem regulującym proporcje i tempa wzrostu dochodów realnych chłopstwa i klasy robotniczej, a także prawidłowe rozłożenie akumulacji pomiędzy te klasy.

Dwupoziomowość cen, jako kierunek rozwiązania problemu nakłady — ceny — dochody, jest praktycznie stosowana w dotychczasowej polityce cen. Rozwiązanie to ma swoje słabe strony w praktycznym zastosowaniu, chociaż wydaje się być teoretycznie uzasadnione. W każdym zaś razie wskazuje na kierunek rozwiązywania sprzeczności pomiędzy interesami producentów i konsumentów, nie eliminując możliwości prowadzenia rachunku ekonomicznego przez producenta i uwzględniając dochodową funkcję cen. Teoria ekonomiczności konsumpcji (w artykule prof. Pajestki znajdują się również fragmenty niezależne od tej teorii) eliminuje z rozważań aspekt podziału dochodów. Ceny są po prostu zdeterminowane przez nakłady, zaś dochody przez ceny. Konsumpcja staje się funkcją rachunku ekonomicznego prowadzonego w imieniu producenta, z pominięciem faktu, że jest on równocześnie konsumentem.

Skutkiem dwupoziomowości cen, lub szerzej mówiąc — uwzględniania dochodowej funkcji ceny — są relacje cen, artykułów żywnościowych i przemysłowych (współczynniki nakładów na jednostkę ceny rynkowej 1,3 oraz średnio 0,75). Relatywna taniość (dotowanie) artykułów żywnościowych w stosunku do nakładów oznacza z punktu widzenia producentów rolnych przejmowanie od nich części wartości produkcji rolnej po to, aby za pośrednictwem rozwoju przemysłu pracującego dla rolnictwa (wraz z odpowiednią polityką cen środków produkcji, stosowanych w rolnictwie), systemu kredytowego, dotowania oświaty rolnej itd. sterować rozwojem produkcji rolnej, jej strukturą oraz podziałem dochodów chłopskich na spożycie bieżące i inwestycje. Umożliwia to działanie mechanizmu analogicznego do Funduszu Rozwoju Rolnictwa i żaden system podatkowy nie jest w stanie w pełni i skutecznie go zastąpić.

Z punktu widzenia cen dla odbiorców (konsumentów) relatywna taniość (w stosunku do społecznych nakładów) artykułów żywnościowych jest, po pierwsze, jednym z warunków polityki cen w stosunku do dostawców (producentów). Po drugie zaś, oznacza ona uwzględnienie dochodowej funkcji ceny, przede wszystkim z punktu widzenia konsumentów o najniższych dochodach na 1 osobę, ponieważ w ich wydatkach konsumpcyjnych udział żywności jest wysoki. Konsekwencją tego są relatywnie wysokie (w stosunku do nakładów) ceny konsumpcyjne artykułów przemysłowych. Używając poprzednio stosowanej terminologii, artykuły przemysłowe są „opodatkowane".

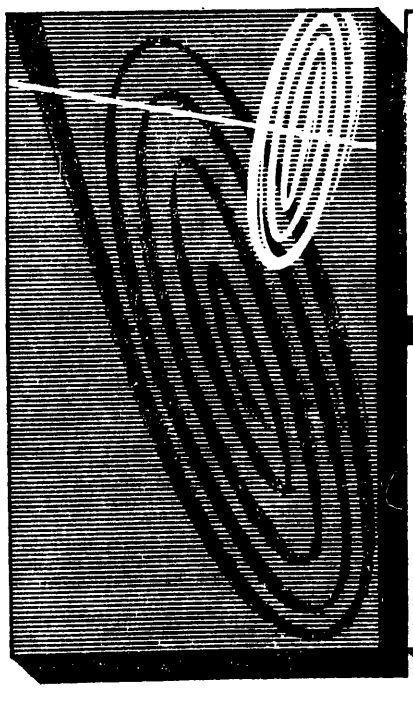
Ceny artykułów przemysłowych nie tylko odzwierciedlają nakłady społeczne, poniesione na ich wyprodukowanie, ale również spełniają funkcję redystrybucji dochodów między klasą robotniczą i chłopstwem, zaś wewnątrz ludności miejskiej między wyżej i niżej zarabiającymi.

Warto zresztą rozważyć poziom cen artykułów żywnościowych również od strony równowagi rynkowej, czyli ceny równowagi rynkowej, uzależnionej od popytu i podaży. Najczęściej spotykamy się z oceną, że najtrudniej jest nam nadążyć z podażą za popytem na żywność. Jest to zgodne z powszechnym odczuciem społecznym, ponieważ artykuły żywnościowe kupuje się codziennie i w związku z tym najmniejsze nawet braki zaopatrzenia odczuwane są bardzo ostro. Natomiast popyt rynkowy na artykuły przemysłowe może zostać „odłożony", przesunięty w czasie w postaci oszczędności („funduszu wolnej konsumpcji") ewentualnie przeznaczony następnie na żywność lub używki. Powstaje w ten sposób przeświadczenie, iż najsłabszym ogniwem zaopatrzenia rynku jest żywność. Wydaje się, iż osądy powyższe również warto poddać weryfikacji. Elastyczność dochodowa popytu konsumpcyjnego na artykuły przemysłowe jest bowiem wyraźnie wyższa, niż na artykuły żywnościowe i prawdopodobnie byłaby jeszcze wyższa, gdyby nie trudność ich nabycia. Również wskaźnik cen zmian asortymentowych towarów przemysłowych (wskaźnik wzrostu średnich cen) jest znacznie większy niż artykułów żywnościowych (porównaj: Zygmunt Żekoński — „Zmiany w strukturze spożycia w latach 1960—1968". „Gospodarka Planowa" 11/1969, str. 10). Wynikać z tego może wniosek, wymagający oczywiście sprawdzenia, iż popyt na żywność jest dodatkowo potęgowany przez niedostateczną podaż towarów przemysłowych — niezależnie od ich wysokich cen (w stosunku do nakładów).

Relatywnie wysokie ceny artykułów przemysłowych są nie tylko rezultatem potrzeby równowagi rynkowej i kosztów produkcji (zresztą również wysokich — co wymaga odrębnego rozważenia) ale także uzależnienia tych cen od wysokiego narzutu akumulacji na koszty jednostkowe. Jeżeli przyjąć koszty produkcji za dane, akumulacja jest wyznacznikiem poziomu cen artykułów przemysłowych. Wysoka akumulacja zawarta w cenach artykułów przemysłowych ma swoje uzasadnienie w niskiej lub ujemnej akumulacji zawartej w cenie artykułów żywnościowych. Jeśli tak jest w rzeczywistości, różnice poziomów cen artykułów przemysłowych i żywnościowych będą się sprowadzały w znacznej mierze z punktu widzenia ekonomiczności konsumpcji (nakładów na jednostkę wartości rynkowej) do redystrybucji dochodów realnych między poszczególnymi grupami ludności. Rozważenie tego problemu odłożymy do następnego artykułu.

JAN GŁÓWCZYK

4) Aby dodatkowo nie komplikować i tak już wielostronnie sprzężonego problemu, pomijamy w rozumowaniu fakt, że zmiana cen, a więc zmiana dochodów, czyli płac w wyrażeniu realnym, oznacza tym samym zmianę nakładów społecznych w wyrażeniu realnym: płace bowiem również mają swoją stronę dochodową i kosztowną: dla producenta są kosztem, dla konsumenta dochodem.



Technika napędowa na Targach w Hanowerze 1970

Skoncentrowana oferta branżowa. Maszyny i urządzenia. Nowości techniczne.
Obraz sytuacji rynkowej — aktualnej i w przyszłości — pożyteczne kontakty — niezawodne informacje — trafne decyzje.
Przekonajcie się, czego potrzeba Wam i Waszym klientom. Zobaczcie, co oferują branże pokrewne.
Powinniście przybyć na te Targi.

TARGI W HANOWERZE 1970

sobota, 25 kwietnia
niedziela, 3 maja

Przyszłość gospodarki światowej
O bezpłatne prospekty fachowe
wraz z branżową listą wystawców
prosimy zwracać się do:
Deutsche Messe — und Ausstellungs — AG,
D 3000 Hannover — Messegelaende
Tel: (0511)891, teleks: 0922728

I-4

Maksymalizacja konsumpcji a system cen

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

i minimalizacji produkcji asortymentów tańszych. Ta tendencja jest sprzeczna z naturalną strukturą asortymentową popytu na wyroby danej branży, wynikającą ze struktury dochodowej konsumentów i relatywnego poziomu cen różnych asortymentów danej branży. Właśnie z tej przyczyny — dążenia do maksymalizacji produkcji asortymentów droższych i bardziej rentownych występuje ciągłe naruszanie cząstkowej równowagi rynkowej. Ogromna masa mniej zamożnych konsumentów poszukuje asortymentów tańszych, o gorszych walorach ubocznych, ale zaspokajających ich podstawowe potrzeby. Nie mogąc ich kupić z powodu niedostatecznej podaży, te grupy konsumentów zmuszone są w końcu do zakupu asortymentów droższych, do tzw. wymuszonego dobrobytu. W ten sposób wracając do podanego wyżej przykładu, konsument, który nie może znaleźć potrzebnych mu 3 koszul po 100 złotych, zmuszony jest kupić 2 koszule po 150 złotych, chociaż on wcale tego nie pragnie. Formalnie równowaga rynkowa po nieudanych poszukiwaniach tanich asortymentów i po wymuszonym zakupie asortymentów droższych została przywrócona, popyt równa się wartościowo podaży. Jest to jednak równowaga formalna, pozorna, nie odpowiadająca rzeczywistym preferencjom znacznej części konsumentów.

Trzeba stwierdzić, że napór na produkowanie asortymentów o minimalnych nakładach w stosunku do ich cen rynkowych, lub inaczej mówiąc o maksymalnej stopie zysku, lub tzw. maksymalnym efekcie rynkowym (czyli najczęściej wyrobów stosunkowo drogich) wynika nie tylko z dążenia przedsiębiorstw i zjednoczeń do maksymalizacji ich zysku. Ten napór wynika również z nacisku organów finansowych na maksymalizację akumulacji państwa, która najczęściej jest stosunkowo większa na droższych wyrobach, a także z trudności zbilansowania masy rynkowej z siłą nabywczą ludności przy stosunkowo szybko rosnących nominalnie płacach. Jest rzeczą zrozumiałą, że to podrażanie struktury asortymentowej jest najostrzej odczuwane przez mniej zarabiające grupy ludności, zaopatrujące się głównie w tańsze asortymenty wyrobów.

Czy w tych warunkach można mówić, że maksymalizacja efektu rynkowego jest właściwą wytyczną dla zmiany struktury asortymentowej? Chyba nie. Czy można z drugiej strony twierdzić, że utrzymanie istniejących obecnie dużych rozpiętości w zysku i akumulacji na poszczególnych wyrobach danej branży jest racjonalnym rozwiązaniem dla systemu cen? Chyba także nie.

W jakim więc kierunku należy szukać właściwego rozwiązania? Naszym zdaniem — należy dążyć do **neutralności** cen w stosunku do opłacalności produkcji poszczególnych asortymentów w poszczególnych branżach. Neutralność tę można zapewnić tylko wówczas kiedy zarówno ceny fabryczne, jak i ceny detaliczne, tj. zarówno ceny dla dostawców jak i odbiorców będą chociażby w przybliżeniu proporcjonalne do kosztów produkcji poszczególnych asortymentów. Gdy rentowność czy stopa zysku (lub inne kryterium rozliczania się branży z efektywności swojej produkcji), będą w zasadzie jednakowe dla różnych asortymentów, nie będzie na przedsiębiorstwa działać pokusa forsowania szczególnie rentownych i na ogół droższych asortymentów.

Jeśli zaś jednocześnie podatek obrotowy od różnych asortymentów nie będzie zróżnicowany, nie będzie taki nacisku ze strony organów finansowych na produkcję wyrobów o wysokiej akumulacji (gdyż takich nie będzie). Proporcjonalność cen wszystkich asortymentów danej branży do ich kosztów usunie antybodźce, które obecnie odstręczają producentów oraz zniechęcają odpowiedzialne za akumulację organy finansowe od rozwijania stosownie do wymogów rynku produkcji wszystkich asortymentów, zarówno tańszych, jak i droższych, które znajdują popyt u różnych grup odbiorców w zależności od ich sytuacji materialnej. Tylko w tym przypadku struktura produkcji będzie mogła bezboleśnie dostosowywać się do popytu, który na ogół w naszych warunkach koncentruje się na tańszych grupach asortymentowych, chociaż stopniowo przesuwa się w kierunku droższych grup.

Taki system cen asortymentowych sprzyjałby rozładowaniu zapasów niechodliwych towarów, zmniejszyłby zapasy, przyspieszył krążenie środków obrotowych. Poprawiłoby się także odczucie konsumentów co do stopnia zaspokojenia ich popytu oraz znikało rozpowszechnione poczucie społeczeństwa, że występują ukryte, nie notowane przez GUS podwyżki cen, które wynikają z wycofywania asortymentów tańszych na rzecz droższych. Jeśli rozważyć zagadnienie zmiany systemu cen statycznie, to przy założeniu zachowania tego samego ogólnego poziomu akumulacji na wyrobach danej branży, potrzebna byłaby pewna **podwyżka cen asortymentów** mniej rentownych (na ogół tańszych) i obniżka cen asortymentów bardziej rentownych (na ogół droższych).

Jednakże w gruncie rzeczy nie można tego problemu ujmować statycznie, gdyż struktura podaży nie może się nagle zmienić z dnia na dzień. Potrzebna jest równoległa akcja zarówno w zakresie zmiany struktury cen, jak i zmiany struktury podaży a także w zakresie proporcji płacowych. To wszystko może się oczywiście odbywać tylko stopniowo w ciągu kilku lat, w toku racjonalnie ukierunkowanego procesu inwestycyjnego, który usuwałby dysproporcje zarówno w zakresie dopasowania podaży do popytu, jak i w zakresie rentowności różnych wyrobów w szeregu branż. Rozwiązanie takie wymagałoby pewnej rekompensaty dla grup niżej zarabiających, dla których zestaw „koszyka" tańszych towarów kupowanych przez nie relatywnie by drożał oraz hamowanie wzrostu płac grup o wyższych zarobkach, których zestaw „koszyka" towarów kupowanych relatywnie by taniał.

Wprowadzenie omówionej wyżej zasady **jednakowej** efektywności rynkowej wszystkich asortymentów danej branży tj. zasady jednakowej rentowności (lub stopy zysku) i stopy podatku obrotowego oraz zasady **równoległości dynamiki cen** do dynamiki kosztów różnych wyrobów danej branży wymaga również **planowej** (nieżywiołowej) elastyczności cen. Stosownie do relatywnej obniżki lub wzrostu kosztów produkcji poszczególnych wyrobów obniżałyby się lub podwyższały ich ceny a uwzględniając elastyczność cenową i dochodową planowano by wzrost produkcji. Oczywiście bieżące odchylenia wielkości produkcji od zmieniającego się popytu, zmuszałyby do odchylania cen od tej zasady tworzenia cen celem utrzymania równowagi rynkowej, ale właśnie te odchylenia stanowiłyby bodziec dla odpowiedniej zmiany struktury produkcji.

Ogólnie biorąc dobra lub zła praca poszczególnych przedsiębiorstw i branż mogłaby poprzez mechanizm cen (o których wiadomo by było, że są lub powinny być proporcjonalne do kosztów) podlegać bezpośredniej krytyce społecznej, co także służyłoby poprawie ekonomicznych wskaźników ich pracy.

Ponieważ znikłyby możliwości manewrowania asortymentami wyrobów dla poprawy akumulacji branży (w praktyce kosztem konsumentów), to branże skierowałyby swój cały wysiłek na tę drogę, która jest najwłaściwszą dla wzrostu realnej akumulacji, na drogę postępu technicznego i organizacyjnego, prowadzącą do obniżki kosztów i cen wszystkich asortymentów zarówno tanich, jak i drogich, rozszerzającą popyt ludności, pojemność naszego rynku wewnętrznego.

SYSTEM CEN A MAKSYMALIZACJA EFEKTU UŻYTKOWEGO

Również ten bardzo ważny problem nie znalazł szerszego oświetlenia w dyskusji. Wszyscy dyskutanci uważają jako rzecz bezsporną, że należy preferować rozwój tych rodzajów wyrobów w poszczególnych branżach, które mają najniższy koszt produkcji na jednostkę porównywalnego efektu użytkowego. Ale niestety praktyka nie zgadza się z teorią. Rozwój tego rodzaju nowoczesnych wyrobów napotyka bardzo silne bariery. Tak np. wracając do omawianego wyżej przykładu koszul, mamy jak wiadomo, do czynienia nie tylko z tymi czy innymi różnicami wykończenia i estetyki, zaspokajającymi mniej lub bardziej wybredne gusty, ale z „rewolucją" asortymentową, z uzyskaniem znacznie trwalszych koszul stilonowych, oszczędzających koszty i pracę prania i prasowania i nie gorszych estetycznie od średniej jakości koszul popelinowych. Tak np. koszt produkcji koszuli stilonowej wynosi 100 złotych, a koszuli popelinowej 140 złotych. Koszula stilonowa wytrzymuje 300 przepierek o koszcie 1 zł/sztukę, a koszula popelinowa tylko 50 przepierek i prasowań o koszcie 5 zł za sztukę.

W sumie koszt produkcji i eksploatacji koszuli popelinowej za cały okres jej trwania wyniesie 140 + 5 · 50 = 390 złotych, a koszuli stilonowej 100 + 1 · 300 = 400 złotych, ale na 6 razy dłuższy okres eksploatacji. W przeliczeniu na taki sam efekt użytkowy, jaki przynosi koszula popelinowa, koszt koszuli stilonowej wynosi 400 : 6 = 67 zł, jest więc prawie 6-krotnie niższy, aniżeli koszuli popelinowej. Z tego rozumowania wynikałoby, że koszule stilonowe, jako najtańsze pod względem kosztu produkcji i eksploatacji na jednostkę efektu użytkowego powinny niepodzielnie panować na rynku.

Tak jednak nie jest, ponieważ na przeszkodzie temu stoi wysoka cena dyskontująca z góry ich wyższe walory użytkowe oraz stanowiąca trudną do przebycia barierę dla mniej zamożnych grup ludności przy jednorazowej decyzji o zakupie koszuli. Skutek jest ten, że tylko 10% ogólnej ilości sprzedawanych koszul stanowią najbardziej efektywne użytkowo koszule stilonowe. A więc praktyka systemu cen odrywająca ceny od kosztów produkcji jest sprzeczną z maksymalizacją efektów użytkowych z ogólnej sumy zasobów pracy, przeznaczanych na zaspokajanie określonych potrzeb ludności poprzez podtrzymywanie przestarzałej struktury konsumpcji i produkcji.

Co stałoby się, gdyby ustalono ceny proporcjonalne do średniego zysku jaki obecnie branża uzyskuje na sprzedaży koszul? Możliwe skutki tej zmiany układu cen ilustruje tablica 1.

	Cena jednostki	Koszt jednostki	Zysk jednostkowy	Ilość mln szt	Efekt użytkowy mln jedn.	Ogólna wartość mln zł	Ogólny koszt mln zł	Akumulacja mln zł
STAN OBECNY								
Koszule popelinowe	200	140	60	10	10 × 1 = 10	2000	1400	600
Koszule stilonowe	400	100	300	2	2 × 5 = 10	800	200	600
Razem	233	133	100	12	20	2800	1600	1200
STAN PRZYSZŁY								
Koszule popelinowe	245	140	105	2	2 × 1 = 2	490	280	210
Koszule stilonowe	175	100	75	6	6 × 5 = 30	1050	600	450
Razem	192,5	110	82,5	8	32	1540	880	660

Z tablicy wynika, że przy zachowaniu tej samej średniej rentowności dla całej produkcji koszul (akumulacja stanowi 75 proc. kosztu produkcji w obu stanach — obecnym i przyszłym), zmiana układu cen obu asortymentów spowodowałaby gwałtowne przesunięcie popytu na koszule stilonowe. Pozostałaby pewna ilość zwolenników koszul popelinowych (lepszych gatunków) z zamożniejszych warstw ludności, ale podstawowa masa ludności kupowałaby tańsze, trwalsze i wygodniejsze w użytkowaniu koszule stilonowe. Według założeń przyjętych umownie w tablicy wzrósłby o 60 proc. łączny efekt użytkowy dla ludności (z 20 mln na 32 mln jednostek porównywalnych), przy jednoczesnym spadku wydatków na koszule o 45 proc., spadku ilości sprzedawanych koszul o 33 proc., spadku kosztów produkcji i akumulacji państwa o 45 proc.

Praktyka obecna kieruje się zasadą niedopuszczania w żadnej branży do obniżki łącznej akumulacji państwa (a często nawet akumulacji jednostkowej) i ta praktyka właśnie jest głównym argumentem za nieobniżaniem wygórowanych cen asortymentów o wysokich walorach użytkowych, a tanich w produkcji — krótko mówiąc, prawdziwie nowoczesnych. Ale to jest praktyka nieuzasadniona ekonomicznie i to co najmniej z trzech przyczyn.

Po pierwsze — nie uwzględnia się możliwego do osiągnięcia przy tym wzrostu efektów użytkowych dla ludności, które oznaczają poważny wzrost stopy życiowej. Np. w naszym przykładzie wzrost wartości użytkowych zakupywanych koszul o 60 proc. oznacza w średnich cenach jednostki użytkowej okresu wyjściowego wzrost dochodów ludności o 1 680 mln zł, przy wydatkach ludności mniejszych o 1260 mln zł, a więc łączną korzyść 2940 mln zł.

Po wtóre — akumulacja państwa na danej grupie wyrobów maleje przy tym o 540 mln zł, ale przecież ten spadek akumulacji, który jest przeszło 5-krotnie mniejszy od osiągniętego w tym przypadku realnego wzrostu stopy życiowej dzięki unowocześnieniu struktury konsumpcji, można skompensować przez mniejszy wzrost nominalnych płac, który ludność w warunkach realnej obniżki cen łatwo zaakceptuje.

Po trzecie — występująca jednocześnie obniżka ogólnych kosztów produkcji, oznacza wyzwolenie siły roboczej, która może być z większym pożytkiem wykorzystana na innych odcinkach dla wzrostu produkcji, konsumpcji i akumulacji państwa.

W omawianym konkretnie przypadku uzyskamy również dodatkowo spadek importu surowców włókienniczych. Jest rzeczą zrozumiałą, że również w tym przypadku względnie szybkie dostosowywanie cen nowoczesnych wyrobów do kosztów, tj. obniżanie ich nadmiernej rentowności możliwe jest tylko na bazie szybkiego rozwoju ich produkcji i przy jednoczesnym ograniczaniu produkcji wyrobów przestarzałych, tak, aby nie powstawały zaburzenia rynkowe. Przejście od jednej struktury produkcji do drugiej często dużo kosztuje (inwestycyjnie, nie jest łatwe i wymaga czasu, ale utrzymywanie przez długi okres czasu obecnych prohibicyjnych cen na nowoczesne wyroby, tańsze w produkcji w przeliczeniu na efekt użytkowy od wyrobów tradycyjnych jest o wiele gorszym rozwiązaniem, ponieważ stanowi hamulec w unowocześnieniu struktury produkcji poszczególnych branż, względnie w rozwoju tanich wyrobów substytucyjnych (np. z tworzyw sztucznych), utrwalając zacofaną strukturę produkcji.

Tak więc i w tej dziedzinie względnie szybka realizacja (natychmiastowa realizacja jest niemożliwa) zasady równoległości cen do kosztów produkcji, rugująca stare wyroby i torująca drogę wyrobom nowym, jest najbardziej postępową zasadą, którą należy jak najszybciej zastosować w praktyce.

SYSTEM CEN A DYNAMIKA KOSZTÓW PRODUKCJI

Zagadnienie, które tu omówimy, związane jest z odrywaniem się ceny od kosztów produkcji, które dla szeregu nowoczesnych wyrobów, przy opanowywaniu ich produkcji, zwiększaniu skali produkcji i poprawie technologii szybko spadają. Zjawisko to występuje dość wyraźnie przy produkcji wielu wyrobów trwałego użytku jak np. telewizory, lodówki. Na wyroby te, które w początkowej fazie były drogie w produkcji, ustalono odpowiednio wysokie ceny. Ze względu na odłożony popyt na te wyroby u zamożniejszych warstw ludności, produkcja ich oraz sprzedaż początkowo szybko wzrastały. Jednocześnie szybko spadały ich jednostkowe koszty produkcji i stały się one bardzo rentowne. Ze względu na wysokie ceny, popyt doszedł do niezbyt wysokiej granicy i znaczna część ludności dotychczas nie korzysta np. z dobrodziejstw telewizora czy lodówki. Powstaje podstawowy problem, jak kształtować dalej ceny.

Stosowane obecnie rozwiązanie to utrzymywanie niezmiennych w zasadzie cen na wyroby istniejące i wprowadzanie nowocześniejszych wyrobów o odpowiednio wyższych cenach. To rozwiązanie nie wynika z obawy, że produkcja nie nadąży za popytem przy obniżaniu cen. Produkcję można tu stosunkowo szybko zwiększyć i to tanim kosztem. Zasadnicza przyczyna takiej polityki cen to obawa przed zmniejszeniem ogólnej sumy akumulacji przy wzroście sprzedaży, który byłby możliwy tylko przy istotnie obniżonych cenach, a więc przy znacznie mniejszej akumulacji na jednostkę wyrobu. Właściwsze rozwiązanie, moim zdaniem, to zmniejszanie wygórowanej obecnie stopy akumulacji na tych wyrobach, obniżanie cen i w ten sposób rozszerzenie efektywnego popytu na te warstwy, których obecnie nie stać na ich zakup, nie rezygnując jednocześnie z rozszerzenia produkcji bardziej nowoczesnych i względnie droższych typów, zaspokajających potrzeby zamożniejszych warstw ludności.

Poza argumentami wymienionymi w poprzednim punkcie przemawiającymi za dostosowaniem poziomu cen do poziomu kosztów z uwzględnieniem średniej, a nie nadmiernej akumulacji, jak ogólnogospodarcze korzyści wzrostu stopy życiowej (w tym przypadku głównie dla mniej zamożnych warstw, które obecnie z tych dóbr jeszcze nie korzystają) oraz możliwości kompensaty zmniejszenia akumulacji na tych wyrobach przez przyhamowanie wzrostu płac nominalnych, należy także podkreślić dodatkowe korzyści bytowe, kulturalne i społeczne, wynikające z szerszego rozpowszechnienia wyrobów trwałego użytku.

Z przedstawionego wyżej rozumowania widać, że także poza dyskutowanym szeroko problemem strategii wyboru między żywnością a innymi artykułami konsumpcyjnymi istnieje ogromne pole manewru gospodarczego w kierunku udoskonalenia i unowocześnienia struktury konsumpcji wewnątrz poszczególnych branż oraz zapewnienia trwałej równowagi rynkowej. Jedną z głównych przeszkód dla osiągnięcia tych celów jest brak ścisłego związku i równoległości między cenami i kosztami produkcji konsumpcyjnych wyrobów przemysłowych w ujęciu statycznym i dynamicznym. Zapewnienie takiego związku i równoległości byłoby ważnym czynnikiem unowocześnienia konsumpcji i poprawy jej struktury.

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

*) Przy okazji chciałbym podziękować prof. Janowi Lipińskiemu za skonsultowanie niniejszego artykułu.

Poszukiwać czy

FRANCISZEK BUGZEL

W ZACHODNIEJ prasie specjalistycznej toczy się obecnie dyskusja na temat źródeł wynalazczości. Ścierają się dwa poglądy. Zwolennicy pierwszego stwierdzają, że wynalazczość związana jest bezpośrednio z nakładami i kierunkami inwestycyjnymi. Jacob Schmookler w książce pt. „Wynalazczość i rozwój gospodarczy" (Invention and economic growth) stawia tezę, że działalność wynalazcza w dziedzinie dóbr przemysłowych jak i konsumpcyjnych zależna jest wprost od kierunków nakładów inwestycyjnych.

Na pytanie czy wiedza czy zapotrzebowanie decydują o wynalazczości — odpowiada, że zapotrzebowanie. Autor przytacza przykład podkowy końskiej, stwierdzając, że została ona wynaleziona w II wieku przed naszą erą, ale dopiero kilka wieków później była ona udoskonalana, ulepszana w związku z konkretnym zapotrzebowaniem społecznym związanym z intensywnym wykorzystywaniem koni i trakcji konnej. Gdy silnik zastąpił konia, myśl ulepszeń w zakresie podków kompletnie zanikła.

Przeciwnicy tej teorii twierdzą, że teza ta była słuszna do lat 20-tych naszego wieku. Obecnie, na skutek szybkiego tempa rozwoju i olbrzymiej roli badań naukowych wynalazczość nie tylko idzie za inwestycjami, ale wyniki badań naukowych stwarzają konieczność inwestowania w takie dziedziny, które przedtem nie istniały i bez tych badań istnieć by nie mogły.

Dyskusja ta nie jest pozbawiona racji praktycznych. Chodzi o to czy należy inwestować, aby wytwarzać tradycyjne produkty, czy też wpierw udoskonalić produkt, ulepszyć, wprowadzić zastępczy, lepszy od poprzedniego a następnie rozpocząć inwestycję.

Nakłady na badania podstawowe i stosowane oraz na rozwój w ostatnim dziesięcioleciu rosły w tempie dotychczas niespotykanym. Jak wynika z dostępnych materiałów Stany Zjednoczone wydały na ten cel w 1969 r. — 16,8 mld dolarów; na rok 1970 przewiduje się — 17,1 mld dolarów to jest 3,7 proc. dochodu narodowego brutto. W latach 1956—66 wydały one na badania — 100 mld dolarów, to znaczy trzykrotnie więcej niż w pierwszym pięćdziesięcioleciu XX wieku.

Z tych 100 mld dolarów przeszło 60 proc. finansowane było przez państwo. Nakłady państwa na badania w St. Zjednoczonych w stosunku do nakładów państwowych organizowanych i zabezpieczanych przez państwo w innych krajach kapitalistycznych Europy przedstawiają się jak 1:20.

Wielka Brytania wydała na badania podstawowe i stosowane przeszło 600 mln funtów w 1968 r. — to jest 2,8 proc. dochodu narodowego brutto, NRF w 1967 r. — 11 mld DM — to jest około 2,6 proc. zaś w 1970 r. przewiduje wydatkowanie 19 mld DM — to jest 3 proc., Francja przeszło 6 mld NF czyli około 2,7 proc. w 1969 r., Japonia 455 mln dol. w 1968 r. czyli 3,3 proc. dochodu narodowego brutto. W Japonii w porównaniu z 1960 r., nakłady na badania naukowe wzrosły trzykrotnie w 1968 r.

Wraz ze wzrostem nakładów mamy do czynienia z coraz większą specjalizacją badań. Przykładowo badania stosowane w Stanach Zjednoczonych obejmowały przede wszystkim takie dziedziny jak elektronika maszyn liczących, tranzystory, przetwory tytanu, telełączność przy pomocy satelitów, energia atomowa, produkty farmaceutyczne i masy plastyczne, hutnictwo żelaza, miedzi, aluminium oraz obróbka metali. Według materiałów opublikowanych przez OCDE na 140 innowacji wprowadzonych na światowy rynek krajów kapitalistycznych w okresie minionych 15 lat około 60 proc. przypada na Stany Zjednoczone, 14 proc. na Wielką Brytanię, 9 proc. na NRF. W dalszej kolejności idą Francja i Szwecja.

Z pozostałych krajów kapitalistycznych rozwiniętych Wielka Brytania — specializuje się m. in. w lotnictwie oraz w elektronice, NRF m. in. w energii atomowej i chemii, Francja — w elektronice, chemii, przemyśle samochodowym, Japonia — w energii atomowej, elektronice i innych dziedzinach.

Drugim problemem, który jest przedmiotem ożywionych dyskusji to przyczyny istniejących obecnie rozpiętości ekonomicznych i technologicznych między poszczególnymi czołowymi krajami kapitalistycznymi, a w szczególności luki technologicznej występującej między Stanami Zjednoczonymi a resztą świata kapitalistycznego.

Na ten temat w organie OCDE — „L'Observateur de l'OCDE" ukazał się artykuł (kwiecień 1968) pt. „Les écarts technologiques: nature, causes et repercussions" (Rozpiętości technologiczne: ich natura, przyczyny i skutki), w którym podaje się szereg zasadniczych przyczyn rozpiętości rozwoju ekonomicznego między poszczególnymi krajami kapitalistycznymi. W pierwszym rzędzie są to różnice w potencjale naukowo-technicznym. Według autorów tego artykułu potencjał naukowo-techniczny warunkuje osiągnięcie dalszych, dobrych wyników, ale nie jest jedynym wystarczającym warunkiem dla ich uzyskania.

Musi również istnieć odpowiedni rynek wewnętrzny, jako jeden z głównych warunków wykorzystania potencjału naukowo-technicznego. Rynki zewnętrzne ulegają zbyt szybkim i dużym fluktuacjom, aby mogły stanowić pewne oparcie dla sprzedaży, czy to w formie materialnej, czy też w formie myśli technicznej, rezultatów pracy badawczej.

Zdaniem autorów przyczyną wyprzedzenia innych krajów przez USA w technologii są rozmiary i jednolitość rynku Stanów Zjednoczonych umożliwiająca szybkie przechodzenie od wynalazku do eksploatacji handlowej oraz duża liczba firm o wysokim wyposażeniu kapitałowym i o wysoko kwalifikowanym potencjale ludzkim.

Jak stwierdza Pierre Cognard — szef Departamentu Planowania w Departamencie Generalnym Badań Naukowych i Technicznych we Francji — na 1 200 tysięcy badaczy na świecie 500 000 zatrudnionych jest w Stanach Zjednoczonych, 400 000 w Związku Radzieckim zaś 150 000 w krajach EWG. Należy przy tym przypomnieć, że w latach 1949—1960 wyemigrowało do Stanów Zjednoczonych z innych krajów w ramach tzw. „drenażu mózgów" 43 500 naukowców i inżynierów, w tym 70 proc. z Europy a 30 proc. z krajów Trzeciego Świata.

Według ostatnich informacji ucieczka naukowców z krajów europejskich i pozaeuropejskich do Stanów Zjednoczonych przejawia tendencje spadkową. Związane jest to ze zwiększonymi możliwościami prowadzenia prac w krajach macierzystych w związku ze wzrostem nakładów na badania oraz ze względnym nasyceniem rynku amerykańskiego.

Chociaż badania naukowe podstawowe i stosowane nie są jedynym źródłem powstawania wynalazków zgłaszanych do opatentowania w poszczególnych krajach — to odgrywają one jednak poważną rolę w kształtowaniu liczbowym i jakościowym wynalazczości w danym kraju.

Z niżej przedstawionych tabel wynikać bowiem będzie, że najwięcej wynalazków powstaje tam, gdzie problem badań naukowych rozwiązany jest należycie. Jak wiadomo polityka patentowa opiera się na trzech głównych zasadach: torowania drogi dla handlu wewnętrznego i zagranicznego i to zarówno handlu towarami jak i myślą techniczną, ochrona własnych wyrobów oraz przeciwstawianie się i osłabianie konkurentów.

Poniższa tabela ilustruje zgłoszenia i wynalazki najważniejszych państw kapitalistycznych w roku 1967.

Kraj	Zgłoszenia własne	Zgłoszenia obce	Razem
NRF	37 102	30 393	67 495
Francja	17 347	31 994	49 341
Włochy	7 253	22 337	29 590
Holandia	2 491	15 401	17 892
Belgia	1 607	15 152	16 759
Luksemburg	56	2 406	2 462
WIELKA BRYTANIA	25 786	33 504	59 290
JAPONIA	61 721	23 643	85 364
USA	64 118	24 046	88 164

Z przedstawionej tabeli wynikają następujące wnioski:

Największy portfel zgłoszonych wynalazków posiadają Stany Zjednoczone, bo aż 64 118 (jest to tyle ile wszystkie kraje EWG razem wzięte). W następnej kolejności znajdują się: Japonia, NRF, Wielka Brytania i Francja. Można powiedzieć, że taki jest w przybliżeniu układ w świecie kapitalistycznym jeśli chodzi o wyposażenie w no-

RUMUNIA 1969

Drogi intensyfikacji

KRZYSZTOF KRAUSS

W POPRZEDNIEJ korespondencji („Sprężyny mechanizmu" — ZG nr 1/1970) starałem się przedstawić czynniki, które kształtują dynamikę rozwoju gospodarczego Rumunii — w tym przede wszystkim dynamikę rozwoju przemysłu. Faktem jest, że w dużej mierze rozwój ten ciągle jeszcze opiera się na wykorzystywaniu elementów ekstensywnych. Szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, mającemu miejsce po roku 1950, towarzyszy pogarszanie się większości podstawowych relacji ekonomicznych. Jak wynika z danych, zawartych w rumuńskich rocznikach statystycznych, wskaźnik przyrostu dochodu narodowego na 1 proc. wzrostu majątku trwałego w gospodarce narodowej wynosił w latach 1950—1955 2,48, w latach 1955—1960 1,29, w latach 1960—1965 1,15, w latach 1965—1968 0,74. Przyrost produkcji przemysłowej na 1 proc. wzrostu majątku trwałego w przemyśle spadał z 1,92 w latach 1950—1955 do 1,45 w latach 1955-1960. Nieco poprawia się ten wskaźnik w latach 1960—1965 — wynosi wówczas 1,54, ale w okresie następnym (1965—1968) ponownie obniża się, tym razem do 0,93. To znaczy, rosnącym nakładom zaczynają towarzyszyć malejące efekty, przy czym w okresie pierwszych trzech lat bieżącego pięciolecia wskaźnik wszystkich podstawowych relacji ekonomicznych (przyrost dochodu narodowego na 1 proc. wzrostu majątku trwałego w gospodarce narodowej, przyrost produkcji przemysłowej na 1 proc. wzrostu majątku trwałego w przemyśle, przyrost wydajności pracy na 1 proc. wzrostu technicznego uzbrojenia pracy w przemyśle) kształtują się poniżej jedności.

Opublikowane liczby i wskaźniki, dotyczące projektu przyszłego planu pięcioletniego (o projekcie tego planu pisał obszerniej w korespondencji z Rumunii red. Stere Gioga, ŻG nr 38/1969), nie wskazują na to, by już w najbliższych latach liczono na odwrócenie tych niekorzystnych tendencji. Przy utrzymaniu dotychczasowego, najwyższego wśród krajów socjalistycznych i jednego z najwyższych w ciągu 22-letniej historii socjalistycznej gospodarki Rumunii udziału akumulacji w dochodzie narodowym (28—30 proc. podzielonego dochodu narodowego), przy wysokim tempie wzrostu inwestycji (inwestycje centralne wyrażać się mają kwotą 420—435 mld lei, do czego doliczyć należy 50 mld lei wydzielonych na cele inwestycyjne z funduszów spółdzielni i ze środków własnych przedsiębiorstw państwowych — tyle mniej więcej wynieść mają globalne nakłady inwestycyjne w ciągu całego dziesięciolecia 1961-1970), projekt planu zakłada utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu dochodu narodowego (7,7—8,5 proc. średniorocznie). Ale przede wszystkim w wyniku przyspieszenia wzrostu produkcji rolnej, która w bieżącym pięcioleciu — z powodu m.in. katastrofalnej suszy w roku 1968 — rosła dość wolno. W produkcji przemysłowej przewiduje się bowiem — mimo zwiększenia nakładów inwestycyjnych — zwolnienie tempa wzrostu — z 10,9 proc. średniorocznie w latach 1955—1960, 13,8 proc. w latach 1960—1965, 12,1 proc. w latach 1965—1968 — do 8,5—9,5 proc. średniorocznie w najbliższym pięcioleciu. Projekt planu liczy się również z ewentualnością spadku dynamiki wydajności pracy w przemyśle — z 7,8 proc. średniorocznie w latach 1960—1965, 8,3 proc. w latach 1965—1968 do 7,0—7,7 proc. w latach 1971—1975.

Krótko mówiąc: rosną środki kierowane na rozwój gospodarki, nie rosną natomiast proporcjonalnie efekty dzięki nim uzyskiwane.

*

Na te niekorzystne zjawiska coraz częściej zwracają uwagę działacze gospodarczy i polityczni w Rumunii. Coraz częściej wysuwa się postulat umocnienia roli czynników intensyfikujących rozwój gospodarczy, coraz częściej poprawa efektywności gospodarowania wysuwana jest na czoło zadań najpilniejszych. Dał temu wyraz X Zjazd Rumuńskiej Partii Komunistycznej w roku 1969. Uchwała X Zjazdu RPK stwierdza:

„Dojrzała konieczność tego, aby przyszły plan pięcioletni wychodził z założenia, że na wszystkich odcinkach działalności należy podwyższyć efektywność ekonomiczną, osiągnąć lepsze rezultaty finansowe w porównaniu z pięciolatką bieżącą".

Dotyczy to zarówno działalności inwestycyjnej, jak i eksploatacyjnej, handlu zagranicznego itp. Przy realizacji inwestycji, stwierdza uchwała X Zjazdu RPK, za najważniejsze zadanie należy uważać podwyższenie ich ekonomicznej efektywności. Nowe inwestycje podejmowane powinny być dopiero wówczas, gdy z rachunku zdolności produkcyjnych wynika, że nie ma innej drogi osiągnięcia nakreślonych celów wytwórczych. Uchwała akcentuje potrzebę wzrostu wydajności pracy, oszczędności środków materialnych.

„Rozwojowi handlu zagranicznego — stwierdza się dalej w uchwale X Zjazdu RPK — towarzyszyć powinno zwiększenie wysiłków na rzecz wzrostu jego efektywności. Decydującym czynnikiem wzrostu efektywności eksportu jest osiągnięcie możliwie najniższych kosztów produkcji wyrobów, zdolnych do sprostania konkurencji, znajdujących korzystny zbyt na rynkach zagranicznych. W strukturze eksportu będzie się dążyć do zwiększenia udziału produktów o wysokim stopniu przetworzenia, przede wszystkim wyrobów przemysłu maszynowego, chemicznego i spożywczego; w tym czasie mniej efektywne rodzaje produkcji, a także te wyroby, które nie kwalifikują się do dalszego eksportu z uwagi na wzrost zapotrzebowania wewnętrznego, powinny zostać zastąpione innymi towarami, zabezpieczającymi wysokie tempo rozwoju eksportu i wzrost jego rentowności".

Takie są założenia ogólne polityki gospodarczej na najbliższe pięciolecie, takie wyciąga się wnioski na przyszłość z dotychczasowych doświadczeń. Ale od jakich czynników — zdaniem rumuńskich działaczy gospodarczych i polityków — zależy spełnienie tych postulatów, w jakich warunkach przebiegać ma intensyfikacja gospodarowania, w jakim stopniu na konkretne efekty można oczekiwać w czasie najbliższym, a w jakim stopniu — i dlaczego — na odwrócenie obecnych niekorzystnych tendencji liczyć można dopiero w bardziej odległej przyszłości? Nim powrócimy do tych pytań w ujęciu bardziej konkretnym, kilka spostrzeżeń z tzw. terenu, z rozmów i odwiedzin w paru czołowych zakładach przemysłowych tego kraju.

*

Fabryka Traktorów w Braszowie, dawne — założone w roku 1927 — zakłady lotnicze (na krótko przed wojną jeden z typów produkowanych tu samolotów oparty został na polskiej licencji PZL), obecnie przodujący zakład przemysłu maszynowego w Rumunii. „Nazywają nas kuźnią kadr — mówią reporterowi w fabryce — dyrektorem był u nas jeden z obecnych wicepremierów, naszymi wychowankami są dyrektorzy fabryk samochodów w Piteszti i Braszowie, dosłownie wszędzie, na najbardziej odpowiedzialnych stanowiskach spotkać można ludzi, wywodzących się z naszych zakładów".

W grudniu 1946 roku opuścił fabrykę w Braszowie pierwszy traktor. W roku 1969 produkcja wynosiła już 25 tys. sztuk (12 typów ciągników kołowych i gąsienicowych różnej mocy), 50 proc. produkcji przeznaczonej na eksport: do krajów socjalistycznych, do państw rozwijających się, a także do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych (Dania, Holandia, Belgia, Francja). W Iranie powstaje fabryka traktorów na licencji braszowskiej. W roku 1975 przewidziany wzrost produkcji do 30—35 tys. sztuk.

Rozmówcą reportera w zakładach jest dyrektor administracyjny Constantin Petcu. Jaka jest rentowność eksportu, w jaki sposób wyniki uzyskiwane w handlu zagranicznym rzutują na finanse przedsiębiorstwa, na zarobki i premie personelu kierowniczego i załogi? Rentowność w eksporcie — a co to znaczy? Aha, rozumiem: nie, my się tym nie zajmujemy. Tym się zajmuje centrala handlu zagranicznego, my jej po prostu — w oparciu o otrzymane wytyczne planu — dostarczamy ciągniki. Jak kształtuje się efektywność nakładów inwestycyjnych? Tą sprawą nie zajmowaliśmy się jeszcze w fabryce.

Zakłady Maszyn Ciężkich w Bukareszcie, kombinat metalurgiczno-maszynowy, specjalność turbiny energetyczne (licencja francuska, 330 MW, w przyszłości turbiny większej mocy). Dotychczas produkowano w Rumunii turbiny o mocy do 50 MW. Zakład w trakcie rozruchu, na razie czynna stalownia, odlewnia i kuźnia. Już jednak w tej chwili — jak podkreślają gospodarze — zakłady mają na swym koncie osiągnięcie technologiczne na miarę światową. Odlewano tu wirnik turbiny dla hydroelektrowni „Żelazne Wrota" o tonażu przekraczającym tonaż pojedynczego wytopu. To znaczy, odlewano wirnik jednocześnie z dwóch pieców.

— Jaki jest zakres Pańskich uprawnień w zarządzaniu zakładami, to znaczy po prostu, jakie elementy planu obowiązującego przedsiębiorstwo otrzymuje Pan z zewnątrz w formie obowiązujących dyrektyw, a jakie elementy planu ustala przedsiębiorstwo we własnym zakresie? — pyta reporter dyrektora naczelnego fabryki inż. Tiberiu Grecu.

— Lista wskaźników dyrektywnych, ustalanych co roku przez ministerstwo (podlegamy na razie, jak większość przedsiębiorstw w Rumunii, bezpośrednio ministerstwu) to: produkcja globalna, towarowa, nowe uruchomienia i technologie, podstawowe asortymenty, fundusz płac, średnia płaca, limit zatrudnienia, wydajność pracy, zysk, cały szereg wskaźników ekonomicznych (koszty itp.), inwestycje i kilka jeszcze innych, których w tej chwili nie pamiętam. W pozostałych sprawach, to znaczy jak te wskaźniki osiągnąć, decydujemy sami, na podstawie własnego rozeznania realiów i potrzeb.

— Sami — to znaczy kto?

— Kierownictwo zakładu pod kontrolą załogi. Od pewnego czasu, zgodnie z wytycznymi partii, staramy się w przemyśle rumuńskim wciągnąć załogi do procesu bezpośredniego zarządzania. Z jednej strony chodzi o nadzór nad poczynaniami administracji, z drugiej strony o wykształcenie świadomej dyscypliny. Organem przedstawicielskim załogi jest Komitet Dyrekcyjny. Na comiesięcznych posiedzeniach Komitetu rozpatrywane są wszystkie podstawowe problemy fabryki. Dyrekcja nie ma prawa przeforsowania swej woli, o ile nie uzyska akceptacji ze strony Komitetu — w tych wypadkach spór rozstrzyga ministerstwo, co jednak ani u nas, ani w żadnej innej znanej mi osobiście fabryce jeszcze się nie zdarzyło. Komitet składa się z dwóch różnych kategorii członków: z zatwierdzonych przez ministerstwo specjalistów spośród personelu zakładu (dyrektor naczelny, główny inżynier, kierownicy niektórych wydziałów i szefowie pionów itp.) oraz z delegatów robotniczych, wybranych przez załogę. Przewodniczący rady zakładowej wchodzi w skład Komitetu z urzędu. Sekretarz organizacji partyjnej uczestniczy w pracach Komitetu, nie jest jednak jego członkiem, aby nie wiązały go uchwały Komitetu. Dwa razy w roku Komitet składa sprawozdanie przed załogą. W naszych zakładach Komitet Dyrekcyjny liczy 15 członków, w tym 4 delegatów robotniczych, wybieranych przez załogę.

*

Dalsze podnoszenie poziomu technicznego produkcji pozostaje oczywiście zadaniem bardzo ważnym. Ale — gdy chce się osiągnąć poprawę efektywności gospodarowania — do tego postulatu nie można się ograniczać. Już w tej chwili, na co wskazują choćby przytoczone wyżej przykłady, istnieje dysproporcja między uzyskanym poziomem technicznym produkcji a poziomem umiejętności zarządzania, myślenia ekonomicznego, bardzo wąskim polem samodzielnego manewru, jakim w tym zakresie rozporządzają przedsiębiorstwa. Powoduje to ograniczenie inicjatywy, gospodarczej, wysuwanie w praktyce zadań ilościowych przed kompleksowym myśleniem ekonomicznym, prymat techniki nad ekonomiką. Widać to choćby po sposobie wykorzystania ekonomistów z wyższym wykształceniem, zatrudnionych w gospodarce narodowej Rumunii. Spośród 27,5 tys. ekonomistów z wyższym wykształceniem, blisko 8 tys. wykonuje pracę techników, prawników itp., a ponad 1 000 zajmuje stanowiska w ogóle nie wymagające studiów wyższych. To znaczy, co trzeci ekonomista w Rumunii nie znajduje dla siebie odpowiadającego jego kwalifikacjom i umiejętnościom zajęcia[1]).

Ta sytuacja uważana jest za jedną z głównych przyczyn niskiej efektywności gospodarowania, za jedną z głównych przeszkód na drodze do odwrócenia obecnych niekorzystnych tendencji, ujawniających się w gospodarce Rumunii. Zmiana tego stanu rzeczy uważana jest za jeden z elementarnych warunków umocnienia roli czynników intensywnych w działalności gospodarczej, za jedno z najpilniejszych zadań, jakie przed partią i ekonomiką kraju stoją w najbliższych latach. Mówił o tym — w swym wystąpieniu na X Zjeździe RPK — Nicolae Ceausescu: „Polepszenie i udoskonalenie systemu planowania, podniesienie naukowego poziomu działalności organizacyjnej i kierowniczej w dziedzinie ekonomiki i życia społecznego ma decydujące znaczenie dla dalszego zabezpieczenia zgodności poziomu rozwoju sił wytwórczych ze stosunkami produkcji, dla ogólnego postępu naszego społeczeństwa".

„Rzeczą konieczną — stwierdził dalej N. Ceausescu — jest przyspieszenie zastosowania całego kompleksu środków, zmierzających do lepszego wykorzystania dźwigni ekonomicznych, ulepszenia systemu finansowo-kredytowego, systemu zaopatrzenia i kształtowania cen, do wprowadzenia bardziej rygorystycznego sposobu zarządzania mieniem społecznym, wykorzystania środków jak również kierowania przedsiębiorstwami".

Podstawowe założenia programu reform scharakteryzować można w kilku następujących punktach:

● Nowa organizacja przemysłu: podstawową jednostką gospodarczą mają być przedsiębiorstwa, działające na zasadzie rozrachunku gospodarczego. Należy rozszerzyć ich autonomię, a ocenę ich działalności oprzeć na wskaźnikach syntetycznych, nie ilościowych. Z systemu dwuszczeblowego w zarządzaniu przemysłem (ministerstwo — przedsiębiorstwo) przejść się ma na system trójszczeblowy (ministerstwo — centrala przemysłowa — przedsiębiorstwo), co uwolnić ma ministerstwa od bieżącego ingerowania w sprawy produkcji i umożliwić koncentrację na działalności koncepcyjnej. Centrale, grupujące przedsiębiorstwa jednej branży lub różnych branż, współpracujące z sobą, przejmują część dotychczasowych uprawnień ministerstw. Działają na zasadzie rozrachunku gospodarczego. Kierują działalnością podległych przedsiębiorstw, zabezpieczają warunki dla normalnego przebiegu produkcji, prowadzą działalność badawczo-projektową, dbają o zapewnienie portfelu zamówień, opracowują plany inwestycyjne, ponoszą odpowiedzialność za sprawną i terminową realizację inwestycji. Mogą organizować własne magazyny i sklepy w różnych miejscowościach kraju oraz tworzyć własne wyspecjalizowane przedsiębiorstwa eksportowe (MHZ zajmować się ma w zasadzie jedynie koordynacją polityki handlowej).

● Kolektywne kierownictwo jednostkami gospodarczymi: na wszystkich szczeblach życia gospodarczego — od ministerstw poczynając, na przedsiębiorstwach produkcyjnych kończąc — tworzy się organy kolektywnego zarządzania, złożone z doświadczonych specjalistów, uczonych, delegatów mas pracujących oraz przedstawicieli związków zawodowych. Te kolektywne ciała kierownicze mają być, jak to określa uchwała Ogólnokrajowej Konferencji Partyjnej z 1967 r., organami roboczymi, powołanymi do podejmowania decyzji posiadających moc prawną we wszystkich podstawowych dziedzinach działalności gospodarczej. W komitetach kierowniczych (dyrekcyjnych) przedsiębiorstw, w radach administracyjnych central i radach ministerialnych kolektywne kierownictwo połączone ma być z indywidualną odpowiedzialnością poszczególnych członków za powierzony im dział pracy. Komitety dyrekcyjne w przedsiębiorstwach rozliczają się ze swej działalności przed załogą.

● Planowanie gospodarcze: planowanie bieżące ma być połączone z planowaniem perspektywicznym. Główny nacisk położony ma być na przygotowanie zarysów planów przez przedsiębiorstwa i centrale przemysłowe. Plany centralne, jak również stanowiące ich integralną część plany ministerstw, obejmować mają ograniczoną liczbę wskaźników, będących wyrazem podstawowych zadań gospodarki narodowej. Państwowy Komitet Planowania, który będzie opracowywał plany centralne i koordynował całą działalność w dziedzinie planowania, ma opracowywać prognozy gospodarcze, zabezpieczać właściwe proporcje międzygałęziowe, utrzymywać równowagę między produkcją, akumulacją i spożyciem, jak również równowagę dewizową.

● System finansowy: przewiduje się rozszerzenie zakresu kredytowania działalności gospodarczej, stworzenie bezpośrednich powiązań między przedsiębiorstwami a jednostkami bankowymi. Bank ma mieć prawo kontrolowania — wespół z centralą przemysłową — gospodarki zakładu, który nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań kredytowych. Budowa nowych wielkich przedsiębiorstw, kombinatów i fabryk finansowana będzie nadal całkowicie z budżetu państwa, a koszty inwestycji drobnych pokrywane będą z własnych dochodów przedsiębiorstw i częściowo z kredytów bankowych.

● System cen: we wszystkich gałęziach gospodarki mają być one ustalane w oparciu o realne koszty produkcji przy uwzględnieniu jakości produkcji i kształtowaniu się popytu na rynku wewnętrznym i międzynarodowym. W celu uelastycznienia systemu kształtowania cen, zwiększenia jego operatywności, przewidziana jest możliwość zmiany cen stosownie do zmian, zachodzących w kosztach produkcji. Ceny detaliczne podstawowych artykułów i usług mają być ustalane centralnie, a w poszczególnych wypadkach państwo będzie określać granice, w których jednostki gospodarcze będą mogły same kształtować ceny w zależności od asortymentu i jakości towarów.

*

Przy wprowadzaniu zasady kolektywnych decyzji na wszystkich szczeblach zarządzania przewiduje się jednak — jednocześnie — zaostrzenie osobistej odpowiedzialności kierowniczych funkcjonariuszy gospodarki za rezultaty ich działalności. Ma to być dodatkowym, uzupełniającym zabezpieczeniem skuteczności podejmowanych kroków dla poprawy efektywności gospodarowania. Dotyczy to zwłaszcza dyscypliny realizacji zadań planowych, poprawy terminowości i efektywności działalności inwestycyjnej, gdzie gospodarka rumuńska odczuwa obecnie coraz większe trudności w praktycznym „przerobie" preliminowanych na ten cel sum oraz działalności naukowo-badawczej, gdzie — mimo znacznego już zaangażowania własnych sił — w dalszym ciągu postęp techniczny realizuje się w ogromnej mierze poprzez import obcej myśli badawczej, cudzych rozwiązań i licencji.

Tak np. uchwała X Zjazdu RPK nawołuje do skrupulatnego egzekwowania surowych sankcji wobec dostawców, nie wypełniających we właściwym czasie i rzetelnie przyjętych przez siebie zobowiązań. Ale te sankcje, podkreśla X Zjazd RPK, powinny uderzać nie w przedsiębiorstwo, a w ponoszące za nie odpowiedzialność kierownictwo, w dochody tych, którzy odpowiadają za wykonanie wspomnianych zadań. Obecnie praktyka kar obciążających przedsiębiorstwo, wg oceny X Zjazdu RPK, nie daje żadnych rezultatów. „Każdy gotów jest zapłacić dowolną karę na rachunek państwa — mówił na Zjeździe Nicolae Ceausescu. — Gdy (kierownicy przedsiębiorstw — przyp. red.) będą płacić z własnej kieszeni, będą więcej myśleć, nie będą postępować lekkomyślnie, nieodpowiedzialnie".

Uchwała X Zjazdu RPK domaga się podjęcia zdecydowanych środków dla poprawy organizacji pracy na budowach, podniesienia jakości robót, racjonalnego wykorzystania materiałów i sprzętu, likwidacji zjawisk marnotrawstwa, dla obniżenia jeszcze bardzo wysokich kosztów. „Oczywiście, towarzysze, osiągnęliśmy dobre rezultaty w dziedzinie budownictwa. Ale znane są nam wszystkim również niedostatki — to, że budownictwo jeszcze drogo kosztuje, że obserwuje się gigantomanię, że zamiast troski o stworzenie nowych zdolności wytwórczych wielu buduje wystawne gmachy administracyjne, prawdziwe pomniki architektoniczne. Należy zdecydowanie położyć kres takim praktykom! Organizacje partyjne powinny pociągnąć do odpowiedzialności tych, którzy roztrwaniają w ten sposób środki społeczne" (z przemówienia Nicolae Ceausescu na X Zjeździe RPK).

Uchwała X Zjazdu RPK podkreśla, że wielkie zadania, stojące przed nauką, wymagają skoncentrowania się na rozwiązaniu podstawowych problemów, likwidacji obecnego rozproszenia tematycznego. Należy zlikwidować obecne rozdrobnienie sieci placówek naukowo-badawczych drogą odpowiedniego grupowania centrów i instytutów naukowo-badawczych, doskonalenia ich profilu i struktury. „Powinniśmy skończyć z praktyką przekształcania instytutów w... prywatne folwarki (...) — mówił na Zjeździe N. Ceausescu. — Zlikwidowaliśmy feudalizm i kapitalizm we wszystkich dziedzinach; powinniśmy także w tej dziedzinie z całą stanowczością tępić objawy samowoli".

*

Na konkretne efekty podjętych kroków, polegające na przełamaniu dotychczasowych tendencji do ekstensywnego wzrostu gospodarki narodowej, na poprawie niekorzystnych obecnie relacji ekonomicznych, liczy się jednak przede wszystkim w dalszej przyszłości. W tej chwili chodzi raczej o to, by zahamować pogłębianie się niekorzystnych zjawisk ekonomicznych. Na bardziej radykalną poprawę sytuacji wpłynąć ma przypuszczalnie m. in. ogromny wysiłek, skierowany obecnie na podniesienie poziomu przygotowania zawodowego kadr, ogólnej kultury i wykształcenia społeczeństwa — o którym postaram się napisać w następnym, ostatnim już odcinku niniejszej korespondencji — wysiłek, który nie procentuje jednak od razu, którego rezultaty ujawniają się dopiero po latach.

1) Por.: artykuł dr nauk ekonomicznych Ilona Pecuraru — „Przygotowanie i wykorzystanie specjalistów w Rumunii (biuletyn Agerpres „Rumunia — Dokumenty, artykuły, informacje" nr 21/1969, wyd. w jęz. ros.).

inwestować?

woczesną technikę. Na dalszych miejscach znajdują się Włochy, Szwajcaria (5 591 zgłoszeń) oraz Szwecja (5 309).

Jednak jeśli chodzi o ilość wynalazków przypadających rocznie na 10 000 mieszkańców to kolejność będzie nieco inna. Na pierwszym miejscu znajduje się Japonia, a za nią Szwajcaria, Szwecja, Holandia, NRF. Stany Zjednoczone zajmują na tej liście jedno z końcowych miejsc.

Najciekawszym zjawiskiem jest jednak fakt, że USA nie tylko dysponują znaczną ilością wynalazków lecz prowadzą najbardziej ekspansywną politykę patentową w świecie kapitalistycznym. Na przeszło 60 tysięcy zgłoszeń własnych — zgłosiły za granicą w 1967 r. — około 100 tysięcy (niektóre wynalazki zgłaszano do kilku krajów jednocześnie). Główne kierunki zgłoszeń Stanów Zjednoczonych to EWG, Kanada, Wielka Brytania, Japonia i Szwecja.

Niniejsza tabela ilustruje ilości zgłoszeń amerykańskich za granicą:

KRAJE EWG	Zgłoszenia własne (1)	Zgłoszenia amerykańskie (2)	Udział (3) w (1) w proc.
NRF	37 102	11 884	30
Francja	17 347	10 630	60
Włochy	7 253	7 450	101
Holandia	2 491	5 131	205
Belgia	1 607	4 693	293
Luksemburg	56	396	700
Łącznie	65 256	40 184	61
INNE KRAJE			
Wielka Brytania	25 756	13 740	53
Kanada	1 891	19 138	1 200
Japonia	61 721	11 460	19
Szwecja	5 309	4 166	80

Jak wynika z tych danych w krajach EWG na 65 856 zgłoszeń własnych tych krajów przypada 40 184 zgłoszeń amerykańskich, a więc przeszło połowa — przy czym w takich krajach jak Włochy, Holandia, Belgia, Luksemburg — na każde zgłoszenie własne przypada kolejno 1, 2, 3, 7 zgłoszeń amerykańskich.

To samo dotyczy innych krajów, przy czym na 1 zgłoszenie np. kanadyjskie przypada 12 zgłoszeń amerykańskich.

W Japonii liczba zgłoszeń amerykańskich jest również bardzo wysoka. Kraj ten znajduje się na trzecim miejscu na świecie pod względem „lokaty" wynalazków amerykańskich.

Spośród wielu przyczyn tego stanu rzeczy — dwie wybijają się na plan pierwszy: Wielkość inwestycji amerykańskich w poszczególnych krajach. (Produkcja zagranicznych filii koncernów amerykańskich jest wartościowo wyższa niż eksport Stanów Zjednoczonych i ma tendencję zwyżkową). Ochrona wynalazków względnie zastosowanie chronionych patentami wynalazków amerykańskich wzmaga eksport kapitału.

Drugą przyczyną to umiejętność organizowania handlu (zagranicznego) myślą techniczną. Stosunek ilościowy zakupionych licencji do sprzedanych kształtuje się w niektórych krajach następująco:

USA	1 : 6
NRF	7 : 3
Francja	6 : 4
Japonia	30 : 1

Cytując za wspomnianym już na wstępie „L'Observateur de l'OECD" 60 proc. wpływów amerykańskich z tytułu sprzedaży patentów i licencji pochodzi z krajów należących do OECD (Organizacja Ekonomiczna Współpracy i Rozwoju). Kraje zachodnioeuropejskie zakupują 65 proc. technologii wprowadzonych do produkcji.

Jak wynika ze sprawozdania Banku Federalnego NRF wpływy amerykańskich filii z tytułu sprzedaży patentów i licencji wynosiły w 1967 r. — 4,5 mld DM. Szacuje się, że ogółem wpływy firm amerykańskich z tego tytułu w 1968 r. znacznie wzrosły. Głównymi pozycjami w sprzedaży były licencje z branży przemysłu maszynowego, elektromaszynowego, chemii.

Następnym krajem, który osiągnął dodatni bilans ze sprzedaży myśli technicznej, jest Wielka Brytania. Wpływy firm brytyjskich wynosiły w 1967 roku 62,7 mln funtów szt. a wydatki 58,8. Wielka Brytania jest również znacznym importerem myśli technicznej. Największe zakupy firmy brytyjskie dokonały w Stanach Zjednoczonych, bo za 35.32 mln f szt. następnie w krajach EWG za 8,07 mln f szt.

W NRF deficyt bilansu płatniczego z tytułu obrotów myślą techniczną istnieje już od kilkunastu lat i wzrasta średnio rocznie o 50 mln DM. W 1967 r. firmy zachodnioniemieckie zakupiły za 767,7 DM — natomiast sprzedały za 359 mln DM. Zapłaciły za patenty i licencje w 1967 r. Stanom Zjednoczonym 367,4 mln DM — na USA przypada więc 47,8 proc. całego tego rodzaju importu NRF.

Główne „tematy" zakupione przez NRF grupują się w dziedzinie chemii (216,5 mln DM) — metalurgii (200,3 mln DM) — elektroniki (212,9 mln DM). Deficyt Francji z tytułu obrotów patentami i licencjami wynosił — 187,5 mln FF.

*

Ekspansja naukowo-techniczna amerykańska oraz bezwzględny priorytet w świecie w zakresie sprzedaży myśli technicznej budzi wiele obaw w krajach europejskich. W wielu z nich dokonuje się mobilizacji celem wyrównania „luki technologicznej" między nimi i USA. W mobilizacji tej coraz większą rolę odgrywają kapitały państwowe.

Problem czy poszukiwać, czy inwestować rozstrzyga się jednoznacznie — należy poszukiwać i szybko przenosić osiągnięte wyniki do działalności inwestycyjnej.

PRASA o problemach gospodarczych

W ostatnim numerze „KULTURY" ukazała się wypowiedź członka Biura Politycznego, Sekretarza KC PZPR tow. **Józefa Tejchmy** na temat więzi między ekonomiką i techniką a sferą szeroko rozumianej humanistyki. Wywiad ten jest w pewnym sensie odpowiedzią na szereg wątpliwości zgłoszonych w cyklu publikacji pt. „Czy myślimy gorzej?", choć bezpośrednio do niego nie nawiązuje i w wielu fragmentach wykracza poza poruszaną tam problematykę.

Tow. Józef Tejchma na wstępie podkreśla znaczenie humanistyki i nauk społecznych, udawadniając na podstawie faktów i danych liczbowych jak duże znaczenie do tych dziedzin przywiązywano w dotychczasowej polityce naukowej. Jest to odpowiedź na głosy, które dopatrywały się zagrożenia dla humanistyki w silnie akcentowanej ostatnio potrzebie rozbudowy nauk technicznych i ścisłych.

Trzeba mieć jednak świadomość, że w ciągu najbliższych kilkunastu lat przyszłość Polski rozstrzygnie się przede wszystkim na polu gospodarczym. W tej sferze leży rozwiązanie życiowych problemów naszego społeczeństwa, zapewnienie mu dostatku dóbr materialnych. Zrozumienie tego faktu przez przedstawicieli nauk humanistycznych ma ogromne znaczenie. Idzie nie tylko — choć jest to niezwykle ważne — o kształtowanie świadomości, mobilizację umysłów i tworzenie klimatu psychologicznego dla działań jakich wymaga gospodarka na etapie rewolucji naukowo-technicznej. Idzie również i o to, co z tymi dobrami materialnymi potrafimy zrobić, czy dostatek przybliży humanizację życia społecznego, czy będzie on celem całej działalności ludzkiej, czy tylko środkiem do osiągnięcia pełni życia duchowego. Między innymi od nauk społecznych i humanistycznych zależy, czy stworzona przez socjalizm szansa przyśpieszenia rozwoju gospodarczego nie będzie prowadzić do bezideowego i pustego modelu kultury, jaki ukształtował się w zachodnich krajach wysokorozwiniętych.

Jakie na tle powyższych rozważań rysują się zadania dla frontu ideologicznego? W Polsce przy udziale jednego pokolenia dokonały się ogromne zmiany i w tym sensie porównywanie dzisiejszej sytuacji do okresu przedwojennego jest uzasadnione. Tow. Tejchma zaznaczył jednak przy tym, że: „...porównanie to ma coraz mniejszy wpływ na postawy ideowo-społeczne nowych pokoleń (...) podkreślanie sukcesów Polski Ludowej może mieć ubocznie ujemny skutek w sensie demobilizacji energii społecznej." Sukcesy związane z industrializacją rozwiązały dotychczas wiele problemów, ale równocześnie zrodziły się problemy nowe, w pewnym sensie jeszcze trudniejsze. Front ideologiczny nie zawsze dostatecznie potrafił ujawniać te nowe problemy, często jednostronnie angażował się w obronę dotychczasowych sukcesów, co przyczyniało się do powstawania luki psychologicznej, do niedostatecznego przygotowania społeczeństwa dla rozwiązywania nowych zadań.

Front ideologiczny powinien analizować i propagować cele społeczne i kulturalne dalszego rozwoju socjalizmu. Musi on równocześnie rozwijać takie wartości, które są niezbędne dla nowoczesnego społeczeństwa, a których nam jeszcze brak. Idzie tu o dobre kwalifikacje, poczucie odpowiedzialności, umiejętności organizatorskie, dyscyplinę społeczno-produkcyjną, odwagę w walce ze złem. Wreszcie zadaniem najtrudniejszym do zrealizowania jest relatywizowanie w świadomości społecznej wartości dóbr materialnych „...uwalnianie ludzi od agresywnej psychologii posiadania rzeczy dla samej rzeczy." Tow. Tejchma, podkreślając doniosłość tego ostatniego zadania, zaznaczył, że obecnie może ono być nawet trochę utopijne. Niemniej wysoki poziom techniczny i ekonomiczny społeczeństwa może wywoływać niepożądane tendencje w kulturze. Społeczeństwo socjalistyczne ma możliwości i powinno je wykorzystać do skutecznej walki ze zjawiskami, które choć wyrastające na gruncie nowoczesnej techniki, z punktu widzenia społecznego są niepożądane.

Omówienie wywiadu tow. Tejchmy pozwolimy sobie zakończyć jeszcze jednym cytatem: „Unowocześnione funkcjonowanie frontu ideologicznego to dziś już nie tyle, czy nie tylko globalna obrona socjalizmu, ile przede wszystkim jego umacnianie od wewnątrz poprzez stałe doskonalenie stosunków społecznych, zwalczanie inercji, dynamizowanie gospodarki, wyzwalanie inicjatywy, przy równoczesnym umacnianiu autorytetu integrujących i kierowniczych instytucji narodu, partii i władzy państwowej."

S. C.

Aktualności

OPÓŹNIENIA INWESTYCYJNE

Wstępne dane za 1969 r. w całej rozciągłości potwierdzają wcześniejsze oceny o zbyt dużym napięciu planu inwestycyjnego, które wystąpiło w tym okresie, oraz utrzymywaniu się szkodliwych tendencji do rozszerzania frontu robót budowlano-montażowych. Pomimo bowiem, że nakłady inwestycyjne w ub.r. były o ok. 9 proc. wyższe niż przed rokiem, a plan roczny nakładów został wykonany w ok. 99 proc., to wystąpiły bardzo poważne opóźnienia w oddawaniu obiektów do eksploatacji.

Wstępne obliczenia wskazują bowiem, że roczny plan oddawania obiektów do eksploatacji został wykonany tylko w 70—75 proc. Nie oddano do eksploatacji m. in. wielu ważnych obiektów o podstawowym znaczeniu dla rozwoju gospodarki. Np. bloku energetycznego w elektrowni Siersza II i turbogeneratora w elektrowni wodnej w Żydowicach, odlewni w Elblągu i w Grudziądzu, wytwórni nawozów w Policach, wytwórni tlenku etylenu i glikolu w Płocku, wytwórni ceramiki budowlanej w Piecewicach, zakładu betonów komórkowych w Goleniewie, oddziału produkcji mebli w Hajnówce, przędzalni w Lubaniu, garbowni w Lesznie.

W ten sposób już pierwsze dane za ub.r. potwierdzają słuszność przyjętych na br. założeń o daleko idącej koncentracji robót na obiektach kontynuowanych kosztem ograniczenia budowy nowych obiektów do najniezbędniejszego minimum. (Sb)

ROBOTY BUDOWLANO-MONTAŻOWE

Grudzień, ub.r. nie tylko nie przyniósł przyśpieszenia tempa robót budowlano-montażowych, ale nawet jego wyraźne osłabienie. Wartość produkcji podstawowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych była bowiem tylko o 2,4 proc. wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Łącznie więc w okresie całego ub.r. wzrost produkcji budowlano-montażowej jest niższy od planowanego (5,4 proc. wobec planowanych 7,2 proc.). Do wykonania planu zabrakło ok. 1,8 mld wartości produkcji podstawowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

Niepełne wykonanie założeń planu rocznego przedsiębiorstw budowlano-montażowych spowodowane zostało następującymi czynnikami:

— niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi w okresie styczeń — kwiecień i w grudniu ub. roku, które utrudniały wykonanie robót i powodowały zakłócenia w transporcie,

— znaczną zmianą struktury robót, związaną z częściową koncentracją robót na obiektach kontynuowanych, których wykonanie było hamowane brakiem wykwalifikowanych rzemieślników i instalatorów,

— trudnościami w zbilansowaniu zapotrzebowania na roboty z mocą przerobową przedsiębiorstw budowlano-montażowych, zwłaszcza instalacyjnych i inżynieryjnych,

— trudnościami zaopatrzeniowymi, szczególnie w materiały instalacyjne i wykończeniowe.

W sumie więc za podstawową przyczynę niewykonania rocznego planu robót uznać wypada przede wszystkim nadmierne w stosunku do możliwości gospodarki napięcie planu robót. (Sb)

STAN ZAOPATRZENIA RYNKU

Prowadzone przez GUS badania stanu zaopatrzenia rynku w 340 miastach powiatowych i stanowiących powiaty oraz w 5 miastach wydzielonych z województw obejmują w każdej z badanych grup towarowych od 800 do 1200 sklepów.

W grudniu ub.r. z 23 objętych badaniem towarów w okresie przedświątecznym niewystarczające były dostawy szynki w puszkach do 2 kg (w 289 miastach), baleronu (w 248 miastach), boczku wędzonego (w 247 miastach), szynki gotowanej (w 211 miastach), kiełbasy szynkowej (w 207 miastach), kiełbasy krakowskiej (w 190 miastach), śledzi solonych (w 134 miastach), orzechów (w 118), ryb świeżych (w 104) i śliwek (w 100).

Z badanej grupy 20 towarów nieżywnościowych nie zaspokajały potrzeb rynku dostawy butów narciarskich (w 183 miastach), butów z łyżwami (w 148 miastach), swetrów męskich (w 152 miastach), swetrów damskich (w 116), swetrów chłopięcych (w 149), swetrów dziewczęcych (w 135), tkanin na suknie wieczorowe (w 160), obuwia damskiego karnawałowego (w 224) i torebek damskich karnawałowych (w 236 miastach).

Badania tego typu nie ujawniają wprawdzie głębokich braków zaopatrzenia, wskazują jednak wyraźnie na słuszność przewidzianych w planie na br. decyzji zmierzających do poprawy zaopatrzenia rynku. (Sb)

PRZEMYSŁ MASZYNOWY A RYNEK

Podsumowanie danych za grudzień ub.r. wskazuje, że przemysł maszynowy chociaż wydatnie zwiększył dostawy na potrzeby rynku, to jednak w niektórych przypadkach nie zdołał wykonać rocznego planu dostaw.

W skali rocznej z przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Przemysłu Maszynowemu wzrosły w ub. roku dostawy odbiorników radiowych o 14 proc. (w tym turystycznych o 30 proc.), gramofonów o 12 proc., magnetofonów ok. 70 proc., pralek i lodówek o ok. 4 proc., maszyn do szycia o 11 proc., odkurzaczy o ok. 22 proc., motocykli o 5 proc., motorowerów o 17 proc., rowerów o ok. 5 proc., kuchenek elektrycznych o ok. 100 proc. i suszarek do włosów o 12 proc.

Wyższe od założonych w planie rocznym były jednak tylko dostawy radioodbiorników (o 7.3 proc.), pralek (o 1 proc.) i motorowerów (o 0,4 proc.). Dostawy rowerów osiągnęły poziom planowany. Niższe od planowanych były natomiast dostawy telewizorów (o 2,5 proc.), gramofonów (o ok. 17 proc.), magnetofonów (o 4,6 proc.), lodówek (o 4 proc.), maszyn do szycia (o 1,5 proc.), odkurzaczy (o 3,4 proc.), kuchenek elektrycznych (o 3,8 proc.), suszarek do włosów (o 7 proc.) i motocykli (o 0,3 proc.).

Niepełne wykonanie planu dostaw rynkowych nie spowodowało jednak większych trudności zaopatrzenia rynku w wymienione artykuły (z wyjątkiem kuchenek elektrycznych i przejściowo suszarek do włosów). Zapasy omawianej grupy artykułów wykazały bowiem tendencję zwyżkową. Wynika to z niedostatecznego poziomu nowoczesności i jakości wielu z tych artykułów. (Sb)

SYTUACJA W DOSTAWACH WĘGLA

Trudne warunki atmosferyczne w grudniu ub. r. i w styczniu br. (duże mrozy i opady śniegu) z jednej strony spowodowały znaczny wzrost zapotrzebowania na dostawy węgla na zaopatrzenie rynku i gospodarki komunalnej, a z drugiej znacznie utrudniły terminowe dostawy węgla dla odbiorców, zwłaszcza położonych w większych odległościach od dużych stacji kolejowych.

Pomimo więc, że w grudniu ub.r. wydobycie węgla było o ok. 5 proc. wyższe niż przed rokiem, a dostawy węgla na cele bytowo-komunalne wzrosły o ponad 11 proc. (w tym na zaopatrzenie rynku o ok. 7,5 proc.) nie brak sygnałów o występowaniu ostrych braków zaopatrzenia w węgiel, zwłaszcza ośrodków wiejskich położonych z dala od linii kolejowych i większych stacji dysponujących odpowiednimi urządzeniami przeładunkowymi. Braki te na niektórych terenach nie pozwalają nawet na terminowe wywiązywanie się GS „Samopomocy Chłopskiej" ze zobowiązań wobec rolników, którym należy się węgiel za dostarczone do punktów skupu tuczniki.

Przełamanie tych trudności zaopatrzenia w węgiel jest bardzo ważne dla zapewnienia należytych warunków dla rozwoju hodowli. O możliwościach zwiększenia węgla świadczy natomiast fakt, że na początku stycznia br. zapasy węgla w kopalniach były dwukrotnie wyższe niż przed rokiem. Wg niektórych ocen o spiętrzeniu trudności zaopatrzenia wsi w węgiel w pewnej mierze zadecydowały również zbyt niskie przydziały węgla przeznaczone do rozprowadzenia przez handel wiejski na jesieni br. (Sb)

OBROTY HANDLU DETALICZNEGO

Okazuje się, że grudzień ub.r. przyniósł pewne przesunięcie w tempie wzrostu obrotów detalicznych. Tempo wzrostu sprzedaży w handlu i gastronomii wyniosło bowiem ok. 8 proc. i było wyższe od tempa osiągniętego w okresie całego roku (nieco powyżej 7 proc.). O grudniowym przyśpieszeniu tempa wzrostu obrotów zadecydował jednak przede wszystkim handel detaliczny, który zwiększył sprzedaż o ponad 8 proc. powyżej grudnia poprzedniego roku (wobec 7,5 proc. w skali całego roku), głównie w związku ze wzrostem sprzedaży towarów żywnościowych (o ok. 9,6 proc. wobec 6,3 proc. w skali całego roku).

Równocześnie jednak w grudniu ub. r. nastąpiło osłabienie tempa wzrostu obrotów w zakładach gastronomicznych (wzrost o ok. 3,6 proc. przy wzroście w skali rocznej w granicach ponad 8 proc.). To osłabienie tempa wzrostu obrotów w gastronomii związane jest prawdopodobnie z obserwowanymi w grudniu ostrymi mrozami i opadami skłaniającymi ludność do pozostawania w mieszkaniach. Te same przyczyny sprzyjały natomiast zwiększeniu zakupów odzieży, częściowo i żywności, a zwłaszcza tłuszczów roślinnych (o ponad 13 proc.), masła (o ponad 12 proc.) i tłuszczów zwierzęcych (o 6,5 proc.). (Sb)

SPRZEDAŻ WÓDKI I SPIRYTUSU

Wbrew przewidywaniom również w grudniu ub. r. sprzedaż spirytusu i wódek czystych oraz wódek gatunkowych była wyższa niż przed rokiem nie tylko w ujęciu wartościowym, ale i ilościowym. Wskazuje na to grudniowy wzrost dostaw spirytusu i wódek czystych o 5,5 proc. oraz wódek gatunkowych o 4,5 proc. Oznacza to, że przeprowadzona pod koniec ub. r. podwyżka cen wódek nie przyniosła pożądanego ograniczenia ich spożycia. (Sb)

Bieszczady w zimie

Fot. M. Stankiewicz

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Złoto w morzu

Woda morska zawiera ponad 40 pierwiastków chemicznych. Między innymi w oceanach znajduje się ponad 10 mld ton złota, 4 mld ton uranu i 270 mld ton ciężkiej wody. Jak podają informacje UNESCO, oceany są magazynem, w którym znajdują się wszystkie minerały naszej planety. Gdyby udało się je wydobyć, można by nimi pokryć całą powierzchnię Ziemi 200 m warstwą. (PT nr 50/69)

Podwójne odlewy

W ZSRR wypróbowano sposób wykonywania bimetalowych odlewów, tj. takich, które, zależnie od miejsca uformowanego przedmiotu, mają inny skład chemiczny. Takie wykonywanie odlewów ma istotne znaczenie przy produkcji kadłubów, lub stołów do frezarek, tokarek i innych obrabiarek, w których w czasie eksploatacji zużywają się łoża i prowadnice.
(Litiejnoje Proizwodztwo, nr6/69-wg PT)

Największy garaż świata

W Chicago rozpoczęto budowę garażu na 9250 samochodów. Półokrągły, sześciokondygnacyjny garaż otacza wieżę kontrolną międzynarodowego portu lotniczego O'Hara. Samochody będą wjeżdżały do niego czterema drogami. Ruch wewnątrz garażu będzie regulowany za pomocą urządzeń elektronicznych. Fotokomórki będą liczyły samochody i wskazywały wolne miejsca w garażu. Całość zbudowana z betonu o małej kurczliwości, zostanie oddana do użytku w 1972 r. Koszt inwestycji ma wynieść 35 mln dolarów. (PT nr 50/69)

Wytwórnia na kołach...

W USA modne są ostatnio ruchome wytwórnie prefabrykatów, zainstalowane na ok. 20 przyczepach samochodowych, posiadających maszyny wytwarzające prefabrykaty. Zespół ustawiony w linię technologiczną pod plastykowym dachem, pracuje szybko i wydajnie. Po zakończeniu pracy — wytwórnia na kołach przenosi się na inne miejsce budowy. (Motor)

Wenecji grozi potop

Jak podaje komunikat UNESCO, stałe zapadanie się Wenecji w początkach naszego stulecia wynosiło 1 cm na 10 lat. Obecnie szybkość zapadania się wzrosła pięciokrotnie, oznacza to, że już za 70 lat ulice i place miasta lagun znajdą się pod wodą. Powolnemu niszczeniu przez przemysłowe zanieczyszczenie powietrza ulegają także weneckie dzieła sztuki. Restauracja powstałych zniszczeń kosztowałaby szacunkowo 30 mln marek zachodnioniemieckich. (PT nr 50/69)

Pierwszy kombajn hydrauliczny

Pierwszym na świecie kombajnem węglowym napędzanym hydraulicznie jest urządzenie oznaczone kryptonimem „KWH-1", rodem z Zakładów Konstrukcyjno - Mechanizacyjnych Przemysłu Węglowego. Kombajn ten służy do eksploatacji pokładów węgla kamiennego o grubości do 3,2 metra, przy czym bezpieczną pracę w grubych pokładach zapewniono w wyniku zastosowania sterowania bezprzewodowego. Maszynę tę cechuje duża wydajność, a oryginalna głowica urabiająca, napędzana hydraulicznie, umożliwia jej dobre przystosowanie się do zmiennych warunków pracy. Nowe polskie kombajny zdały już z pełnym powodzeniem egzamin w kopalniach „Wujek", „Szombierki", „Ziemowit". (WiT-AR)

100 polskich rakiet

Od 10 lat działa Zakład Badań Rakietowych i Satelitarnych w Krakowie. Poza Związkiem Radzieckim jest to jedyna tego rodzaju placówka w krajach socjalistycznych. W swym dorobku posiada już ponad 100 skonstruowanych i wystrzelonych rakiet na wysokość około 40 km. Były to rakiety „Meteor 1". Kierownikiem zakładu i konstruktorem tych rakiet, przeznaczonych do badania i sondowania górnych warstw atmosfery, jest dr inż. Jacek Walczewski. (NT-PAP)

Węgierska metoda

Naukowcy Instytutu Badawczego Ropy Naftowej i Gazu Ziemnego w Budapeszcie opracowali nowy sposób unieszkodliwiania odpadków atomowych. Nowa metoda jest tańsza i pewniejsza od dotychczas stosowanych. Odpadki atomowe osłaniane są otoczką z bitumów o specjalnym składzie i strukturze. Bitum bardzo dobrze izoluje i czyni odpadki nieszkodliwymi na setki lat. Nowa metoda została zademonstrowana na międzynarodowej konferencji w Dubnej. (NT PAP).

Japońska strategia

Obok badań atomowych i badań przestrzeni kosmicznej, naukowy i techniczny plan najważniejszych zamierzeń Japonii w roku 1969 obejmuje badania dna morza. Ma powstać geologiczna mapa obszaru przybrzeża Japonii, które, jak się przypuszcza, jest bogate w pokłady rudy żelaza i ropę. Nadal będą również trwały badania nad możliwością wykorzystania dna morskiego do celów rolniczych i hodowlanych. (PT nr 53/69).

Żywocik gospodarczy

● Kilka lat temu wprowadzono zwyczaj oznaczania klonowym liściem samochodów prowadzonych przez debiutujących kierowców. Niedawno w świebodzickich Zakładach Przemysłowych „Prema" zielone liście klonowe z plastiku zawieszono na piersiach początkujących pracowników, aby znak ten wywoływał u zakładowych weteranów pobłażanie, chęć pomocy i usiłowanie uniknięcia kolizji z nowym kolegą. Zwyczaj rozpowszechnił się na Dolnym Śląsku. Obecnie w jednej z tamtejszych fabryk nowemu dyrektorowi zawieszono wytworny liść z plastiku w klapie marynarki.

● Katowicki dziennik „Wieczór" przyniósł notatkę zatytułowaną „Przykład prawidłowej reakcji na krytykę." Rzuciliśmy się z zapałem do czytania wietrząc krzepiącą lekturę. U nas bowiem ustawicznie musimy opisywać przykłady niewłaściwej reakcji na krytykę, lub grymasić z powodu braku jakiejkolwiek reakcji. Publikacja „Wieczoru" nie zawiodła naszych nadziei. Gazeta ta napisała śmiało i odważnie, że w Zakładach Cynowych „Szopienice" nie uprząta się śniegu ze ścieżek łączących zabudowania fabryczne i słusznie uznała to za karygodne. Zjednoczenie Górniczo-Hutnicze Metali Nieżelaznych poczuło się krytyką tą zainspirowane i urządziło kontrolę w niedbale odśnieżającym się zakładzie. Komisja Zjednoczenia stwierdziła, że: „... przed budynkiem dyrekcji leży zmarznięty śnieg, drogi pomiędzy poszczególnymi obiektami produkcyjnymi są śliskie i zwężone poniżej obowiązujących norm, a tylko niektóre odcinki posypane są piaskiem i żwirem." Zjednoczenie wystąpiło do dyrekcji zakładu z pismem urzędowym w tej sprawie w którym: „domaga się podjęcia odpowiednich kroków". „Wieczór" pisze: „Postawa Zjednoczenia zasługuje na duże uznanie. Warto, aby i inne jednostki nadrzędne postępowały podobnie." Przyłączamy się do tej opinii. Ustanawianie normatywów uprzątania śniegu i kontrola przebiegu uprzątania stanowi dla zjednoczeń przemysłowych sezonową wprawdzie, ale wielką szansę prężnego wykonywania statutowych zadań. Zarazem umożliwi wreszcie administracji przemysłu wywołanie entuzjastycznej oceny ich pracy w malkontencko usposobionej polskiej prasie.

● W Bydgoszczy na ławie oskarżonych zasiadło kilku funkcjonariuszy Rolniczej Spółdzielni Produkcyjnej „Proletariat" oskarżonych o malwersacje na sumę kilkuset tysięcy. Ciekawostka obyczajowa: jeden z członków szajki zajmujący się kontaktami zewnętrznymi spółdzielni nabył dla celów reprezentacyjnych karoserię „Mercedesa", wmontował doń silnik od „Syrenki" i tak jeździł.

● Gwoli zwalczania alkoholizmu w niektórych miejscowościach wolno podawać w knajpie wódkę tylko pod zakąskę. Na niższych szczeblach te, jak i wszystkie zarządzenia, bywają osobliwie interpretowane. Goście gospody w Stawie (pow. kaliski) jeśli zapytają co jest do zjedzenia w odpowiedzi zawsze słyszą „kiełbasa". Jeśli jednak zamówią owo jedyne istniejące tu danie spotkają się z odmową: „Kiełbasa jest tylko na zakąskę". W szkołach podstawowych kurs logiki jest na tyle niedorozwinięty, że niektórzy absolwenci mają prawo przypuszczać, iż prawomocne jest zdanie: „Jeśli nie wolno sprzedawać wódki bez zakąski to nie wolno sprzedawać zakąski bez wódki".

● Milicja dzielnicy wrocławskiej Krzyki ogłasza od trzech miesięcy, że na ulicy Jaworowej znalazła zgubiony przez kogoś traktor marki „Ursus". Właściciel jednak się nie zgłasza. Widocznie nie zauważył zgubienia tego drobiazgu.

● „Dziennik Łódzki" opublikował pamiętnik zaopatrzeniowca. Wynika zeń, że nigdzie nie można się dowiedzieć gdzie (w jakich sklepach i magazynach hurtowni) co można dostać a także, że urzędnik tego rodzaju wciąż jeździ na drugi koniec Polski wydając kilkaset złotych żeby kupić, bywa, rzecz wartości 10 zł. Konkluzje autora: „Zaopatrzeniowców mamy w Polsce około 10.000. Jeśli każdy z nich wyda w ciągu roku na przejazdy tylko o 1000 zł więcej, niż mógłby wydać przy dobrze zorganizowanym systemie dystrybucji, to nie licząc diet i dniówek otrzymamy niebagatelną sumę 10 mln złotych. W tej sytuacji opłacałoby się utworzyć w każdym województwie punkt konsultacyjny i informacyjny koordynujący ilość zapasów z aktualnym zapotrzebowaniem".

ŻYCIE gospodarcze

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Krzysztof Krauss, Zbigniew Mikołajczyk (zast. red. nacz.), Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Janusz Wasylkowski, Barbara Wiśniewska, Włodzimierz Wowczuk, Zbigniew Wyczesany.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.
Wydawca: Wydawnictwo „Współczesne", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-35-57, sekretarz redakcji 28-82-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesnego", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.
Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch". Zamówienia na prenumeratę pozapocztową przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 25 listopada roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeraty udzielają wszystkie placówki poczty i „Ruchu". Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa" Marszałkowska 3/5.

Zam. 226 K-91