

65-lecie urodzin WŁADYSŁAWA GOMUŁKI



„Linia generalna naszej partii znalazła swoje pełne potwierdzenie w rozwoju gospodarczym Polski. Front gospodarczy stanowi decydujący front budownictwa socjalistycznego. Uchwala, wytyczająca kierunki działania partii w dziedzinie rozwoju ekonomicznego kraju na lata najbliższe i na dalszą metę, ustalając generalne proporcje wzrostu ekonomicznego, kładzie nacisk na konieczność dalszej intensyfikacji gospodarki narodowej, na nieodzowną potrzebę ulepszenia metod planowania i zarządzania, na rosnącą rolę nauki jako niezmiernie ważnego czynnika postępu technicznego i ogólnego rozwoju. Mamy wszystkie dane po temu, aby nasze zamięcenia w dziedzinie wszechstronnego rozwoju gospodarczego i wzrostu dochodu narodowego, a zatem i w dziedzinie wzrostu spożycia i systematycznej poprawy warunków materialnych, społecznych i kulturalnych mas pracujących, w pełni zrealizować.”

(Z przemówienia końcowego na V Zjeździe)

W NUMERZE:

Janusz Obodowski — RACJONALNE I PEŁNE ZATRUDNIENIE — str. 1

Racjonalizacja zatrudnienia w odniesieniu do całej gospodarki prowadzi do zmniejszenia dynamiki zatrudnienia na jednostkę przyrostu dochodu narodowego przez wzrost społecznej wydajności pracy. Takie twierdzenie nie budzi i nie może budzić

kontrowersji z punktu widzenia ekonomicznego. Różnice zdań pojawiają się natomiast przy próbach wypracowania polityki zatrudnienia racjonalnego polityce pełnego zatrudnienia — z punktu widzenia społecznego. Czy rzeczywiście są to pojęcia sprzeczne? Autor szuka odpowiedzi na to podstawowe obecnie pytanie.

Eligiusz Lasota — NA FRON-
TACH KLASOWYCH STARC — str. 1

W roku 1959 strajkowało na świecie 36 milionów ludzi, w dziesięć lat później — ponad 60 milionów. O ile przed 10 laty na 36 milionów strajkujących tylko 16 milionów przyspadoło na kraje przemysłowo rozwinięte

te, to w ub. roku wśród 60 milionów strajkujących — ponad 40 mil. strajkowało w krajach o wysoko rozwiniętej gospodarce i technice.

Jakie są przyczyny narastania sprzeczności między pracą a kapitałem — zastanawia się Autor.

Grzegorz Pisarski — PO KOMUNIKACIE GŁÓWNEGO URZĘDU STATYSTYCZNEGO — str. 1

Komunikat GUS o rozwoju gospodarki w ub. roku w pełni potwierdził wcześniejsze oceny, szalenie ciekawe o osiągnięciach, jak i o niedomaganach w rozwoju naszej gospodarki. Aktualnie podstawowym problemem jest koncentracja uwagi na pełnej

realizacji malejącej polityki rozwoju wyrażonych na rok bieżący, uwzględniają one bowiem w pełni wnioski, jakie nasuwa opublikowany niedawno komunikat GUS.

Jerry Dzięciołowski — GOSPODARKA 1971—75 — NORMA-LIA — str. 8

W naszym cyklu, poświęconym problematyce rozwoju poszczególnych branż przemysłowych w nowej perspektywie, tym razem prezentujemy problemy przemysłu, którego właściciel nie ma, chociaż wszyscy zgodnie uznają jego nieodzowność. Długość produkcji normalnej i podwyższonej jest w Polsce rozproszona do granic absurdu!

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

8 LUTEGO 1970 r.

NR 6 (960)

WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA

RACJONALNE I PEŁNE ZATRUDNIENIE

JANUSZ OBODOWSKI

ZWROT jaki przeprowadzamy w polityce gospodarczej na rzecz intensyfikacji i selektywności rozwoju dotyczy także problemów zatrudnienia. Konkretnie idzie tu o zastosowanie w szerokim stopniu w przedsiębiorstwach zasady zatrudniania racjonalnego. W upraszczającym skrócie można powiedzieć, że powinno to być takie zatrudnienie, które zapewnia maksymalizację wyników ekonomicznych, przy minimalnych nakładach pracy żywej. Przy zasadzie selektywności rozwoju definicja ta powinna się odnosić w pierwszej kolejności do tych przedsiębiorstw, które z tytułu tej selektywności otrzymują środki — inwestycyjne i inne — w rozmaitych i w sposób preferowany, a więc zarazem do tych, w których wzrasta stopień technicznego uzbrojenia pracy. W odniesieniu do całej gospodarki racjonalizacja zatrudnienia nie musi natomiast powodować spadku nakładów pracy żywej — w skali tej gospodarki, jeśli z punktu widzenia podaży siły roboczej i w interesie społecznym występuje potrzeba organizowania większej liczby miejsc pracy (przy mniejszym koszcie, a zatem oszczędnym uzbrojeniu pracy i przy niższej wydajności pracy).

Racjonalizacja nakładów pracy żywej w przedsiębiorstwach oznacza konieczność spełnienia szeregu warunków: optymalnego wykorzystania majątku trwałego (maszyn i urządzeń), sprawnego przebiegu procesów produkcyjnych, właściwej technologii wytwarzania, a także właściwej organizacji pracy dla danego typu produkcji. Ograniczenie do rozmiarów optymalnych zatrudnienia w stosunku do zadań rzeczowo-produkcyjnych wymaga równocześnie

nie prawidłowej struktury zatrudnienia, odpowiedniego poziomu kwalifikacji wśród zatrudnionych, a wreszcie ekonomii czasu pracy i kultury pracy.

Prawidłowa struktura zatrudnienia, to problem właściwych proporcji między pracownikami wykonującymi różne funkcje w zarządzaniu „ruchu”, między grupą bezpośrednią i pośrednią produkcyjną, robotnikami itp. Ekonomia czasu pracy i kultura pracy to nic innego jak maksymalne wykorzystanie dnia roboczego, bez nieusprawiedliwionych absencji i bez przestojów, dobra jakościowo i rytmiczna praca. To także praca bez pośpiechu, z normalną intensywnością. A zatem „racjonalizacja” lub „intensyfikacja” zatrud-

nienia to racjonalne wykorzystanie pracy żywej w całym procesie pracy. W konsekwencji nie oznacza to nic innego, jak przyspieszenie wzrostu wydajności pracy. Przy określonym tempie wzrostu produkcji każde przyspieszenie wzrostu wydajności pracy oznacza równocześnie zmniejszenie zapotrzebowania na dodatkową siłę roboczą.

Gdyby problem rozpatrywać nie w sferze produkcyjnej lecz dla całej sfery szeroko pojętych usług, to w miejsce pojęcia „wydajność pracy” należałoby wprowadzić np. pojęcie „efektywność pracy”. Lecz i tu obowiązują podobna zasada racjo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Na frontach klasowych starć

ELIGIUSZ LASOTA

KIEDY w światowych instytucjach gospodarczych maszyn wystąpiły pierwsze obliczenia dotyczące ubiegłorocznego wzrostu światowej produkcji — okazało się, że świat tam, do zanotowania dalszy wzrost akcji strajkowych.

Optymistyczne prognozy na temat wyciszenia się walki strajkowej, które pojawiają się co roku, nie są wyłącznie wyrazem własnych życzeń za rzeczywistość. W rozwiniętych krajach kapitalistycznych czyni się w ostatnich latach rzeczywiście wiele wysiłków, aby zapobiec temu, by konflikty między światem pracy a kapitałem wkraczały w ostateczną formę — walki strajkowej. Temu celowi służą w zależności od sytuacji określone ustępstwa wobec żądań robotniczych, oraz wprowadzanie przymusowego arbitrażu państwowego w sytuacjach konfliktowych. W jeszcze innych wypadkach reformistyczni przywódcy związków usiłują odegrać rolę bufora między pracującymi a pracodawcami. Zresztą najczęściej wszystkie wymienione formy niwelowania sprzeczności klasowych występują wspólnie i uzupełniają się nawzajem.

Niemniej jednak dane liczbowe dowodzą niezbicie, że ilość walk strajkowych w świecie stale rośnie, że stale rozszerza się ich zakres. Jak wskazują na to liczby opublikowane przez Instytut Międzynarodowego Ruchu Robotniczego Akademii Nauk ZSRR, przed dziesięciu laty, w roku 1959 strajkowało na świecie 36 milionów ludzi, w roku 1966 już 44 miliony, zaś w roku 1969 ponad 60 milionów.

Charakterystyczne jest, że o ile przed 10-ciu laty na 36 mln strajkujących tylko 16 mln brało udział w strajkach w krajach przemysłowo rozwiniętych, to w roku 1969 wśród 60 mln strajkujących ponad 43 mln strajkowało w krajach o wysoko rozwiniętej gospodarce i technice. Wskazuje to, że narastanie konfliktów między pracą a kapitałem związane jest przede wszystkim z następstwami społecznymi rewolucji naukowo-technicznej i z dalszym

zaostreniem się sprzeczności między kapitalizmem państwowo-monopolistycznym, a masami pracującymi krajów o najwyższym poziomie rozwoju kapitalizmu.

NOWOCZESNOŚĆ I ANACHRONIZMY

Ostrość konfliktów klasowych warunkowana jest także stopniem wyrobienia i zorganizowania ludzi pracy.

Warto prześledzić jak to wygląda w konkretnych przypadkach. Na europejskiej arenie jednym z krajów, gdzie najsilniej występowały w 1969 roku konflikty klasowe, wyrażające się w potężnych walkach strajkowych były Włochy. Kraj należący do najszybciej rozwijających się ekonomicznie w r. 1969 krajów kapitalistycznych. Produkcja przemysłu wzrosła tam o ponad 10 proc., eksport zaś, aż o 14 proc. Jednakże zyski z kapitalu akcyjnego i zyski wielkich koncernów wzrosły tylko o 10 proc. w stosunku do stopy życiowej zatrudnionych.

W kraju tym, mimo jego dobrej sytuacji gospodarczej istnieje anachroniczna struktura społeczna prowadząca do stałych konfliktów. Istnieje olbrzymie różnice między uprzemysłowioną i bogatą północą, a zacofanym i skazanym na niedość południem. Kryzysowa jest sytuacja w budownictwie mieszkaniowym, opartym na spekulacji. Szkolnictwo nie przystosowane jest do potrzeb życia, a niezależnie od tego zacofania, dotkliwie odczuwa się powszechny brak miejsc nawet w szkołach podstawowych. Ochrona zdrowia zorganizowana jest w ten sposób, że ludzie pracy nie mogą z niej szerzej korzystać. Kryzys panu-

jący w rolnictwie, szczególnie na południu kraju, jest głęboki i nieodwracalny.

Obecny rząd prowadzi politykę świadomego pauperyzacji znacznych regionów rolniczych, o nieopłacalnej obecnie produkcji. Nie inwestuje się w rolnictwo w tych regionach świadomie skazując ludzi na emigrację za granicę lub na zwiększanie szeregu subproletariatu wielkich miast. Bezrobocie utrzymuje się na wysokim poziomie, zaś emigracja zarobkowa objęła w r. 1969 ok. 440 tys. ludzi.

Spółczesność więc buntuje się, napiera na władzę, żądając nie tylko doraźnych środków zaradczych, ale realizacji szeroko zakrojonego programu zmian. Dlatego też walki strajkowe we Włoszech odznaczały się szczególnym dynamizmem. Jeśli na przykład 14 listopada 1968 r. w ogólnowłoskim strajku, podczas którego wysunięto żądanie reformy u bezrobocia społecznego, uczestniczyło 12 milionów ludzi — to w powszechnym strajku 5 lutego 1969 r., który odbył się pod tym samym hasłem, brało już udział 18 mln uczestników.

Jeszcze bardziej imponujący był przebieg ogólnokrajowego strajku w listopadzie 1969 r. w którym uczestniczyło prawie 20 mln pracujących, domagających się nowej polityki w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego i realizacji reform społecznych. Warto przy tym pamiętać, że zorganizowani w związkach zawodowych pracownicy we Włoszech stanowią około 40 proc. pracujących, zaś w akcjach strajkowych uczestniczy z reguły 80—90 proc. ogółu robotników i pracowników umysłowych. W czasie strajku powszechne-

go 19 listopada 1969 uczestnictwo w nim było prawie stu procentowe.

OD NRF PO WIELKĄ BRYTANIĘ

Ale o ile Włochy od lat należą do krajów o rozwiniętym ruchu strajkowym, to na przykład — zaskoczeniem dla wielu ekonomistów i socjologów — były ubiegłoroczne wystąpienia w Niemieckiej Republice Federalnej. Zarówno dlatego, iż wydawało się, że tam napięcia i dysproporcje są stosunkowo niewielkie, jak i dlatego, że kierownictwo zachodniomemieckich związków zawodowych (DGB) zajmuje w wielu sprawach stanowisko reformistyczne. Wystąpienia hutników i górników NRF zburzyły pieczeniowicę wypracowaną i propagowaną przez CDU/CSU mit o partnerstwie społecznym. Strajk 230 tysięcy hutników we wrześniu ub.r. rozpoczął się zresztą wbrew woli kierownictwa związkowego, jednakże przyniósł w efekcie podwyższenie płac.

We Francji, po ostrych walkach klasowych roku 1968, rozpoczęła się w roku 1969 nowa fala strajkowych wystąpień. Z ważniejszych wystąpień wymienić strajki z lutego w ramach ogólnonarodowego „dnia walki” przeciwko polityce cen i płac, ogólnokrajowe strajki rzemieślników i drobnych kupców, protestujących przeciwko wysokim podatkom, wielomilionowy strajk pospólszy z 11 marca, strajki kolejarzy, dokerów, robotników elektryczni i gazowni, a także pracowników naukowych — we wrześniu, październiku i listopadzie.

Generalnie rzecz biorąc, francuski świat pracy demonstrował swe niezadowolone z rządowego planu restrukturyzacji i oszczędności, który na je-

go barki przerzucił ciężar uzdrowienia gospodarki francuskiej. Związki zawodowe czyniły wysiłki, aby sprawę konfliktu między pracodawcami a pracującymi załatwić polubownie, gdyż obiektywnie rzecz biorąc strajki osłabiały francuską gospodarkę. Jednakże zerwanie rozmów nawiązanych między patronatem, rządem i związkami nastąpiło z winy rządu, który sprzeciwił się wszelkim dyskusjom na temat podwyżek płac.

W Wielkiej Brytanii, w roku 1966 liczba dniówek strajkowych w wyniku strajków wynosiła 2 398 tysięcy, zaś w ciągu tylko 8 miesięcy roku 1969 — osiągnęła 3 594 tysiące. Rok ubiegły bowiem charakteryzował się w Anglii dalszym wzrostem koncentracji kapitału, co cieszy się pełnym poparciem rządu labourystowskiego, oraz dalszym obniżaniem stopy życiowej pracowników w porównaniu z sytuacją w wielu innych krajach Europy zachodniej. Z całą ostrością przejawia się wiele problemów społecznych, wśród których czołowe miejsce zajmuje kwestia mieszkaniowa oraz nędza emerytów.

Pierwsza połowa ubiegłego roku była okresem jednego z największych kryzysów politycznych w Wielkiej Brytanii, który groził oderwaniem się ruchu zawodowego od partii politycznej, będącej pierwotnie jego własnym tworem. Główną przyczyną konfliktu była próba narzucenia przez Wilsona ustawodawstwa antystrajkowego, co wywołało zdecydowany odpór TUC, składający z szeregów modus vivendi z rządem. Nadzwyczajna konferencja TUC, która obradowała w Grosvenor 5 czerwca, dała niemal jednomyślną odpór rządowemu projektowi antystrajkowej ustawy, przewidującej kary za udział w strajkach. Ten nadzwyczajny zjazd TUC był po przedzwojennym pierwszym po wojnie strajkiem politycznym w Anglii, zorganizowanym w dniu 1 maja przez Komitet Sojuszu Lewicy, z udziałem komunistów. W strajku tym, będącym manifestacją protestu przeciwko projektowi antystrajkowemu, udział wzięło około 200 tys. robotników.

Obecnie, po rewizyjach akcyjnych strajkowych z ubiegłego roku, wśród których 90 proc. stanowiły strajki „dzikie”, nie sankcjonowane przez kierownictwo TUC, go-

DOKOŃCZENIE NA STR. 11

CENA 2 ZŁ

ROK XXV

NASZ KOMENTARZ

Prawo serii...

WEDLE powszechnej opinii, tzw. czynniki pozamajtkowe, czyli organizacyjne, mają w rozwoju naszego przemysłu zupełnie nikły udział. Niektóre próby szacunków wymieniają udział ok. 16 proc. (rok 1967); jego skromność rzuci się w oczy. Stopa wzrostu gospodarczego jest u nas funkcją głównie inwestycji, wzrostu technicznego uzbrojenia pracy, usprawnienia nie postępowania organizacyjnego, lecz przede wszystkim przyrostem zatrudnienia. Tu tkwi jedna z przyczyn słabej dynamiki wydajności pracy i produktywności środków trwałych, a w rezultacie rosnącej kapitałochłonności przyrostu dochodu narodowego.

Sytuacja nie ulega zasadniczej poprawie, mimo że nasze zabiegi na tym polu mają dość długą historię. Obecnie jednak problem nabiera szczególnej ostrości.

Metody rozwoju intensywnego znacząco polepszają nacisku na cały zespół czynników wpływających na jakość i wydajność. Nowoczesne konstrukcje i technologie mogą bowiem przynosić właściwe efekty tylko wówczas, jeśli będą prawidłowo sprzężone z nowoczesną organizacją. Praktyka przemysłowa dostarcza aż nadto dowodów, że zaoferowanie „manufakturowej” metody gospodarowania czynnikami produkcji zaprzeczającą najwzrostsze nawet zalety maszyn, urządzeń, technologii, czy też wysiłków i kwalifikacji ludzkich.

Na kwestie organizacyjne należy jednak spojrzeć z właściwego punktu. Dotychczas sprzecza się na ogół do wewnętrznej struktury przedsiębiorstwa. Przedmiotem krytyki, analiz i postulatów były i są nadal, takie sprawy, jak płynność, funkcjonalność powiązań wydziałów i komórek fabrycznych, organizacja stanowisk roboczych, przygotowanie produkcji, planowanie operacyjne (tzw. zarządzanie), transport wewnętrzny, magazyny, rozprawa się m. in. na temat, czy bardziej właściwa jest technologia pracy czy przedmiotowa struktura gniazd roboczych, wydziałów i oddziałów, jak należy podnieść zmienność itp., itd. Są to z pewnością czynniki niezwykle ważne, ale warto sobie zadać sprawę, że niewprowadzenia na tym polu (co jest powszechnie wiadome) mogą mieć także i przyczynę, że „podejście” odbywało się z niewłaściwej strony.

Przedsiębiorstwo, zwłaszcza w dzisiejszej dobie, nie jest i nie może być ogniwem autonomicznym. W większości przypadków stanowi część składową wielkich organizacji gospodarczych, których cele i struktura mają charakter nadrzędny wobec poszczególnych ogniw. Cele ekonomiczne, cechy technologii i organizacji tych agregatów, czyli branż, zjednoczeń, kombinatów determinują strukturę i typ organizacji produkcji poszczególnych ogniw, a więc przedsiębiorstw. Optymalne zasady organizacji produkcji „o czasie i przestrzeni” wymagają przede wszystkim wypracowania najbardziej ekonomicznych i funkcjonalnych powiązań wewnętrznych branż, uwzględniających cele i technologie. Najlepsze rezultaty przy najniższych kosztach — oto prawdziwy, skąd płyną wyzwanie dla organizowania i uspołecznienia poszczególnych czynników produkcji.

Znaczenie podstawowe ma tu skala produkcji danego wyrobu, a zwłaszcza skala produkcji poszczególnych jego części składowych, co ma rozstrzygający wpływ na jednostkę

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W POPRZEDNIM artykule (Z. G. nr 5/70) wyjaśniliśmy, dlaczego zasada proporcjonalności cen do kosztów i równowagi dynamiki cen do dynamiki kosztów wewnątrz poszczególnych branż sprzyja maksymalizacji efektu użytkowego i stabilizacji równowagi rynkowej.

Obecnie ropatrzmy działanie tych zasad w relacjach międzybranżowych. Przede wszystkim należy stwierdzić, że według danych zamieszczonych w artykule prof. J. Palejki (Nowe Drogi 10/69) nie ma dużych różnic między kosztami społecznymi wyprodukowania jednostki wartości rynkowej w zakresie wyrobów przemysłowych dla dużych agregatów (odzież i obuwie, artykuły trwałe, wyroby chemiczne, wyroby papierniczne). Wskaźniki dla wszystkich wymienionych wyżej

porcjonalnych do społecznych kosztów wytworzenia w zasadzie dla wszystkich produktów przemysłowych. Zwracamy tu uwagę na podkreślenie 2 słów: słowa — w zasadzie i słowa — przemysłowych.

Podkreślając słowo „w zasadzie” chodzi nam oczywiście o to, że ze względu na preferencje społeczne muszą istnieć odchylenia w górę od proporcjonalności cen do kosztów w grupie np. alkoholu lub tytoniu, a w dół w takiej grupie, jak książki; a tym bardziej podręczniki. Podkreślając słowo „przemysłowych” chodzi nam o wskazanie, że zasada równego poziomu akumulacji nie może dotyczyć artykułów przemysłowych i produktów żywnościowych.

ganie wielkich podatków pieniężnych z milionów chłopów jest równie nierealistyczne. Jaka więc pozostaje droga dla zapewnienia udziału chłopstwa w akumulacji ogólnopaństwowej? Pozostaje droga wysokich cen na artykuły przemysłowe, przede wszystkim konsumpcyjne, zakupywane przez chłopów. W ten sposób państwo ściągą z chłopstwa niewielką część akumulacji poprzez sprzedaż przetworzonych artykułów rolnych po stosunkowo niskich cenach (i to jest w naszych warunkach dwusektorowości nieuchronne) i znacznie większą część akumulacji poprzez stosunkowo wysokie ceny artykułów przemysłowych, zakupywanych przez chłopów,

wysuwa się nie tylko argument wyśokich jednostkowych kosztów uzyskania 1 zł przyrostu rynkowej wartości żywności, ale również argument o w ogóle ograniczonych możliwościach uzyskania dużego przyrostu produkcji rolniej. Nie tu miejsce na rozwijanie tych spraw, ale warto zwrócić uwagę na 2 problemy mające kluczowe znaczenie dla przyspieszenia rozwoju produkcji rolniej po pierwsze — na minimalny w stosunku do potrzeb wzrost zaopatrzenia hodowli w wysokobiałkową mączkę rybną, a który jest możliwy do względnie szybkiego osiągnięcia przy rozwoju własnej, wyspecjalizowanej w tym kierunku floty rybackiej. Dostarczenie mączki rybnej mogłoby poważnie zwiększyć produkcję mięsa wieprzowego.

Po wtóre na duże możliwości zwiększenia produkcji warzyw gruntowych w oparciu o rozszerzenie kontraktacji na setki tysięcy drobnych gospodarstw, które w latach 1971-75 będą miały duży dopływ młodzieży, przy wykorzystaniu znacznie większego niż poprzednio zaopatrzenia w nawozy sztuczne, większej ilości taboru samochodowego, bardziej rozwiniętego nasłennictwa, poradnictwa agrotechnicznego itp.

Tak więc wydaje się, że istnieje pilna potrzeba zbadania problemu rezerw przyspieszenia rozwoju rolnictwa, bo jeżeli te możliwości okazałyby się większe niż to się obecnie zakłada, to znikłaby bariera, która by zmuszała do ograniczania rosnącego popytu na żywność.

Wracając do problemu relacji cen żywności i artykułów przemysłowych należy wskazać na tendencje rozwojowe tej relacji. **Po pierwsze** — sama produkcja rolna będzie coraz bardziej zasilana przez przemysłowe środki produkcji, coraz bardziej będzie korzystać z usług zewnętrznych i skutkiem tego będzie zawierać coraz mniej wartości wynikających z pracy rolników, a coraz więcej z pracy pozarolniczej. **Po wtóre** — następuje relatywny spadek udziału artykułów rolnych w ogólnej masie artykułów konsumpcyjnych. Oba te procesy łagodzą stopniowo różnice poziomu cen obu podstawowych grup artykułów konsumpcyjnych w stosunku do poziomu cen, który by wynikał ze średniego poziomu akumulacji. Jednak droga do wyrównania tego poziomu jest bardzo długa i przyspieszenie jej może powodować bardzo ujemne przesunięcia dochodowe między różnymi grupami społecznymi, mało zarabiającymi i wysoko zarabiającymi, ludnością rolniczą i pozarolniczą.

JAK OCENIĆ WZROST KONSUMPCJI W SPOSOB OBIEKTYWNY?

Oczywiście jeśli głównym zadaniem systemu cen będzie zapewnienie równowagi popytu i podaży

przy pewnej zaplanowanej, wygodnej z punktu widzenia minimalizacji nakładów państwa, wielkości i strukturze produkcji, to ceny mogą się odchylić w różne strony od kosztów produkcji i nie będzie istnieć żadna obiektywna podstawa do oceny, czy osiągnięty wzrost konsumpcji w zmieniającym się układzie cen jest wzrostem realnym, czy też mniej lub więcej papierowym, czy osiągnięta równowaga rynkowa jest równowagą prawidłową, czy narzuconą przez niewłaściwy układ cen, na co wskazał J. Głowczyk w artykule „Intensyfikacja konsumpcji” (Z.G. 51-52).

Naszym zdaniem, o obiektywności zmieniającego się systemu cen i obiektywności oceny wzrostu stopy życiowej w warunkach tego zmieniającego się systemu cen można będzie mówić, jeśli dla produktów przemysłowych będzie zapewniona w zasadzie pewna średnia stopa akumulacji (poza uzasadnionymi odchyleniami dla niektórych produktów); jeśli dla produktów rolnych będzie również zapewniona pewna średnia stopa akumulacji (znacznie niższa niż dla artykułów przemysłowych); jeśli dynamika cen poszczególnych wyrobów będzie się dostosowywać do dynamiki kosztów (jako tendencja z nieuchronnymi odchyleniami dla utrzymywania bieżącej równowagi); jeśli podaż wyrobów przemysłowych i rolnych będzie się dostosowywać do wzrostu i zmian popytu wynikających ze wzrostu dochodów, struktury dochodów i systemu cen, omówionego wyżej.

SYSTEM CEN A MAKSYMALIZACJA SPOŻYCIA

Sumując to, co zostało powiedziane w obu artykułach można dojść do następujących wniosków:

1) Prawidłowy system cen może odegrać wielką aktywną rolę w maksymalizacji sumy spożycia z posiadanych i wzrastających zasobów gospodarczych i w zapewnieniu ogólnej i częściowej równowagi gospodarczej, w zahamowaniu nacisku na wzrost płac nominalnych i tendencji inflacyjnych.

2) Istotą prawidłowego systemu cen jest zapewnienie w zasadzie (poza określonymi wyjątkami) średniej stopy zysku dla przedsiębiorstw i akumulacji dla państwa w zakresie wyrobów przemysłowych różnych branż i innych, niższej stopy akumulacji dla rolników i dla państwa w zakresie produktów żywnościowych.

3) Wyrównanie stopy zysku i akumulacji oraz przestrzeganie zasady równowagi cen i kosztów wewnątrz poszczególnych branż ułatwia uzyskanie trwałej równowagi rynkowej i nakierowuje branżę na produkcję wszystkich, tańszych i droższych wyrobów oraz na używanie wzrostu akumulacji nie przez manipulację cenową, a przez obniżenie kosztów. Wzmocniają się bodźce dla produkcji wyrobów nowoczesnych, tańszych w produkcji, a na jednolity efekt użytkowy, i można skutecznie przeciwdziałać tendencji do stosowania cen monopolowej, maksymalizującej zysk na nowoczesnych wyrobach przy ograniczaniu ich produkcji.

4) Wyrównanie stopy zysku na wyroby różnych branż przemysłowych i równowagę dynamiki cen do kosztów odpowiada istocie zasady opłaty pracy według ilości i jakości. Nieemożliwość wyrównania stopy akumulacji między wyrobami przemysłowymi a żywnościowymi wynika z dwusektorowego modelu naszej gospodarki, który będzie jeszcze długo istniał.

5) Stosowanie wymienionych wyżej zasad systemu cen i dostosowywanie do tych zasad w wyniku odpowiedniej polityki inwestycyjnej podaż różnych produktów dla uzyskania równowagi rynkowej, umożliwia obiektywną ocenę wzrostu stopy życiowej oraz co ważniejsze, maksymalizację tego wzrostu z posiadanych i przyszłych zasobów. Odchylenia od tych zasad konieczne dla utrzymania równowagi rynkowej należy możliwie szybko przeciwdziałać.

6) Przejście od obecnego do nowego systemu cen może się odbywać tylko stopniowo, ze względu na konieczność istotnych zmian w strukturze produkcji, zapewniającej równowagę rynkową w nowym układzie cen, ze względu na konieczność dokonania określonej reformy płac (przyspieszenie wzrostu niskich płac i osłabienie wzrostu płac wyższych w związku z analogicznym ruchem cen tańszych i droższych asortymentów).

Najpilniejszą sprawą na drodze do realizacji takiej reformy cen wydaje się przyspieszenie rozwoju najbardziej efektywnych (najtańszych w przeliczeniu na efekt użytkowy) rodzajów wyrobów w celu umożliwienia obniżki ich cen, łagodzenia i w ostatecznym rachunku — likwidacji występujących przy nich „kominów” cenowych i umożliwienia w ten sposób przesunięcia struktury konsumpcji na najbardziej efektywne kierunki, uzyskania realnej obniżki cen i zahamowania nacisku na wzrost płac, co ułatwi dokonanie dalszych kroków na drodze do wprowadzenia prawidłowego systemu cen konsumpcyjnych.

Maksymalizacja konsumpcji a system cen

MIECZYSLAW RAKOWSKI

grup mieszczą się w granicach 0,7-0,8. Wydaje się, że ten fakt można już uznać za określony sukces aktualnie prowadzonej polityki cenowej, wskazujący na to, że nie ma żadnej obiektywnej konieczności dla poważnego różnicowania relacji cen i kosztów między dużymi gałęziami przemysłowych wyrobów konsumpcyjnych.

A przecież między wyrobami różnych gałęzi gospodarki, które w małym stopniu są substytucyjne pod względem użytkowym (choćby niekiedy taka substytucja występuje) istnieją, obiektywnie biorąc, większe możliwości różnicowania zysku i stopy podatku obrotowego, aniżeli wewnątrz poszczególnych branż, gdyż nieporównywalność tych wyrobów zmniejsza odczucie nieprawidłowości układu cen. Tymczasem okazuje się, że różnicowanie relacji cen do kosztów między branżami przemysłowymi jest znacznie mniejsze aniżeli wewnątrz branż, dla poszczególnych asortymentów.

SYSTEM CEN A OPLATA PRACY WEDŁUG ILOŚCI I JAKOŚCI

Dlaczego stosowanie różnych stóp zysku i podatku obrotowego jest nie tylko ekonomiczną, ale również społeczną nieprawidłowością systemu cen?

Dlatego, że znieszczała zasadę opłaty pracy według ilości i jakości. Ponieważ grupy ludności o różnym poziomie dochodów mają różną strukturę wydatków konsumpcyjnych, to np. wyższe opodatkowanie tych grup produktów, które w większym procencie są kupowane przez ludność o wyższych dochodach oznacza faktyczne spłaszczenie krzywej dochodów a więc np. dochody nominalnie większe 2-krotnie, byłyby w układzie cen, proporcjonalnym do kosztów, wyższe tylko 1,8 razy.

Czy słuszne jest aby, przyznając pracownikom o wyższych kwalifikacjach np. płacę 2 razy wyższą od średniej, jednocześnie niwelować tę różnicę w znacznym stopniu przez wyznaczenie wysokich cen na te wyroby, które ci pracownicy przy swoich wyższych zarobkach będą nabywać? Wydaje się, że nie, a to z dwóch względów. Po pierwsze — niezadowoleni są pracownicy o niższych zarobkach, którzy zwracają przede wszystkim uwagę na dużą nominalną różnicę, występującą między zarobkami na swoją niekorzyść, po wtóre — niezadowoleni są pracownicy o wyższych dochodach z tego, że za swoje znacznie większe dochody nie tak wiele mogą dodatkowo kupić.

Wydaje się więc, że ze społecznego punktu widzenia o wiele lepiej będzie, jeśli te grupy, które formalnie zarabiają np. 2 razy więcej od średniej, będą zarabiać tylko 1,8 razy więcej przy cenach pro-

Ponieważ sprawa ta stała się „kością niezgody” między dyskutantami, przyjrzyjmy się jej bliżej.

RELACJE CEN MIĘDZY ŻYWNOCIĄ A WYROBAMI PRZEMYSŁOWYMI

Istnieje zasadnicza różnica ekonomiczna (a nie techniczna) między wytwarzaniem produktów rolnych przez chłopów, a produkcją konsumpcyjnych wyrobów przemysłowych przez przedsiębiorstwa państwowe.

Chłopi są bezpośrednimi właścicielami i sprzedawcami produktów rolnych, a pracownicy przedsiębiorstw państwowych nie są bezpośrednimi właścicielami i sprzedawcami produktów wytwarzanych przez zakłady państwowe. Z tego też względu nie może być dużej rozpiętości między cenami skupu płacowymi chłopom za produkty rolne, a cenami detalicznymi dla konsumentów miejskich, gdyż przy dużej rozpiętości tych cen, zwłaszcza dla artykułów o niskim stopniu przetworstwa, producenci rolni i konsumenci miejscy ominą kanały handlu państwowego i rynek zostaby zdeorganizowany.

Co się tyczy wyrobów przemysłowych, to między płacami pracowników wytwarzających dane wyroby (licząc je nawet metodą ciągłą) a cenami na te wyroby może istnieć i istnieje dość znaczna i niejednokrotnie rozpiętość, wyznaczana przez ogólne potrzeby, akumulacji i różne okoliczności różnicujące, jak dotychczas, poziom akumulacji w stosunku do różnych wyrobów. Ta rozpiętość określa główną część udziału ogólnopaństwowej w akumulacji ogólnopaństwowej. Powstaje problem, jak zapewnić dostateczny udział chłopstwa w ogólnopaństwowej akumulacji.

Jak widać z powiedzianego wyżej nie sposób tego uczynić przez znaczne podwyższenie cen detalicznych w stosunku do cen skupu, co oznacza również że produkty żywnościowe sprzedawane w handlu państwowym muszą być małoakumulatywne, a jeśli uwzględnimy oprocentowanie dużego majątku rolniczego, związanego z produkcją żywności, to wskaźnik nakładów społecznych, odniesiony do produkcji żywności, musi być obecnie i w bliskiej przyszłości wyższy od 1, jak to wynika z danych, przedstawionych przez prof. J. Palejkę. Czy można zapewnić udział chłopstwa w akumulacji państwowej np. podwyższając znacznie ceny detaliczne i skupu (tak żeby między nimi, nadal nie było dużej rozpiętości) i zwiększyć bezpośrednie podatki pieniężne, nakładane na chłopów?

Nie trzeba być specjalnym znawcą problemu, aby uznać, że ściąg-

co też jest nieuchronne, zapewniając w ten sposób właściwy udział chłopstwa w ogólnej sumie akumulacji.

Ponieważ poziom cen artykułów konsumpcyjnych musi być w zasadzie jednolity dla całej ludności, to również pracownicy sektora uspołecznionego uczestniczą w akumulacji państwa w małym stopniu przez zakup żywności, a w dużym stopniu przez zakup wyrobów przemysłowych. Nasz dwusektorowy układ gospodarczy musi prowadzić do systemu tanich w stosunku do kosztów produkcji cen artykułów rolnych i drogiej w stosunku do kosztów produkcji cen artykułów przemysłowych lub odwrotnie mówiąc — do wysokich kosztów na 1 zł rynkowej wartości żywności i niskich kosztów na 1 zł rynkowej wartości wyrobów przemysłowych. Za takie wyniki ponosi „winę” nie niska efektywność rozwoju rolnictwa, czy wysoka efektywność rozwoju przemysłu konsumpcyjnego, a wymogi zapewnienia udziału chłopstwa w akumulacji w ramach układu dwusektorowego.

Twierdzenia o wysokiej czy niskiej nakładochłonności produktów rolnych czy przemysłowych operują się na układzie cen, charakteryzującym się nierównomiernym rozkładem akumulacji na te produkty. Jeśli np. wykonać rachunek dla innego układu cen, gdzie stopa akumulacji między produktami rolnymi i wyrobami przemysłowymi byłaby wyrównana, to okazuje się, że nie ma istotnych różnic między nakładochłonnością i kapitałochłonnością rozwoju produktów rolnych i wyrobów przemysłowych.

Ponieważ jednak tak zmiana układu cen jest niemożliwa, należy się pogodzić z tym, że nakładochłonność i kapitałochłonność rozwoju produktów rolnych w odniesieniu do ich wartości rynkowej będzie znacznie wyższa niż dla artykułów przemysłowych. Należy jednocześnie pamiętać, o tym, że chłopci zwracają z nadwyżką nakłady ponoszone na rozwój rolnictwa i na jego mechanizację poprzez akumulację państwa na sprzedaży artykułów przemysłowych oraz przez dostarczanie niezbędnej siły roboczej dla innych działów gospodarki i to w dużym stopniu bez kosztów urbanizacji, tylko na podstawie dojazdów do pracy. Jeśli więc przeprowadzić rachunek ogólnogospodarczy, to okaże się, że rolnicy mają istotny udział w pokrywaniu części akumulacji idącej na cele ogólnopaństwowe. Dlatego też, naszym zdaniem, wielkim uproszczeniem jest twierdzenie o nadmiernie wysokich jednostkowych kosztach uzyskania 1 zł przyrostu wartości rynkowej produktów rolnych.

Ażby dojść do poprawnych wniosków, należy porównanie jednostkowych kosztów produkcji artykułów rolnych i przemysłowych przeprowadzić w sposób znacznie wszechstronniejszy, uwzględniając w rachunku problemy wymienione wyżej, a więc przede wszystkim rolę cen we wtórnym podziale dochodu (narodowego), a prawdopodobnie również szereg innych.

Warto tu wspomnieć, że za radykalną zmianą struktury spożycia

REKLAMA I TOWAR



Zjednoczenie Gospodarki Rybnej wydaje obecnie na reklamę ryb i przetworów rybnych ponad 8 milionów złotych rocznie. Wydaje się, że w dużej mierze wielkie kampanie reklamowe w stylu „Kupuj ryby morskie” przyniosą niewspółmiernie małe efekty w stosunku do środków, jakie na ten cel jest przeznaczane. Najlepszą formą reklamy — obok rzeczowej informacji — jest sam towar. Wysoka jakością, atrakcyjnie opakowane, umiarkowana cena — sprzyjać będzie intensyfikacji sprzedaży bardziej niż ogólnikowe zachęty.

Ostatnio można zaobserwować w handlu rybnym pewne tendencje do zastosowania tych założeń w praktyce. Oto w Centrali Rybnej w Warszawie uruchomiono automa-

tyczną maszynę do paczkowania mrożonych przetworów rybnych, zakupioną w fińskiej firmie „Tampella”.

Rocznie urządzenie to może dostarczyć 4 tys. ton mrożonych filetów, tj. ryb morskich w postaci nadających się do szybkiego przysparzenia i spożycia. Taki produkt znacznie ułatwia prowadzenie gospodarstwa domowego i można się spodziewać, że na rynku spotka się on z dużym powodzeniem.

W estetycznym opakowaniu tekturowym mieści się 6 równo pociętych filetów mrożonych, o łącznej wadze 60 dkg.

Opakowania tekturowe do filetów musimy, niestety, importować. Import ten będzie pokrywany ekspor-

tem części paczkowanych na nowe maszyny filetów. W sumie jest to przedsięwzięcie opłacalne, a co najważniejsze — pozwala na podniesienie kultury handlu rybami. Dodać tu trzeba, że paczkowane mrożone filety sprzedawać można we wszystkich sklepach spożywczych, a nie tylko w specjalistycznych sklepach „Centrali Rybnej”.

(wyc.)

Foto: MIROSLAW STANKIEWICZ

ŻYCIE 5
GOSPODARSTWA

Nr 6 (960) — 3.II.1970 r.

2. W ŚWIEŁIE takiego poglądu na sprawę planowania i zarządzania działalnością gospodarczą, który moim zdaniem, odpowiada duchowi uchwały V Zjazdu i II Plenum KC, dość jasno rysuje się opinia o przedstawionym projekcie finansowania przemysłu (kluczowego).

2.1. W projekcie widać duży wysiłek, aby wzmocnić charakter gospodarki zjednoczenia przy pomocy organizacji finansowej. W tym celu wypowiada się zasadę, że zjednoczenie działa na rozróżnieniu gospodarczym (§ 46 pkt. 1). Powinno to oznaczać, że sporządza bilans i rachunek wyników w oparciu o materiały źródłowe jak również posiada podstawowe powiązania z budżetem (podatki, subsydia) oraz bankiem (kredyty). Tak jednak nie jest. Autorzy zdają sobie bowiem bardzo dobrze sprawę, że obecnie zjednoczenie jest zbyt odległe od zakładu produkcyjnego, gdzie „rzeczywiście się dzieje”, to znaczy, gdzie powstają koszty produkcji zależne od miejscowych warunków. Przegrada jest przedsiębiorstwem i kombinat wielozakładowy. Te więc jednostki wiążą z bankiem. Powiązanie z budżetem następuje na szczeblu zjednoczenia tylko przy wpłacie z zysku. Widać w tym pewne zrozumienie roli banku w zasilaniu i wymaganiu odpowiedniej efektywności. Dlaczego jednak powiązanie z bankiem następuje na szczeblu organizacji wielozakładowej, gdzie zakłady mogą być niekiedy dość oddalone od kierownictwa posiadającego w ręku pieniądze, trudno powiedzieć.

Zjednoczenie zostaje natomiast wyposażone w fundusz inwestycyjny oraz fundusz rezerwowy, który jest małym budżetem (cz. III rozdz. 2) i małym bankiem (§ 52 pkt. 1.2) w stosunku do podległych przedsiębiorstw. Rozwiązanie takie podraża koszty manipulacji budżetowej i bankowej typu przelewowego i osłabia bezpośrednią kontrolę i oddziaływanie kredytów na działalność zakładów produkcyjnych. Duża zaś ilość funduszy przyczynia się do posiadania pieniędzy nieczynnych, do którego użytkownik traci szacunek.

Nasuwa się wobec tego pytanie, czy tym kosztem należy przekształcać charakter działania zjednoczenia z „administracyjnego” na „gospodarczy”. Moim zdaniem — nie. Po pierwsze, władza finansowa (pieniężna) coś znaczy, gdy posiadanie funduszu oznacza możliwość zakupu, a zwłaszcza dokonywania nakładu inwestycyjnego. Tak jednak nie jest i nie będzie, jak długo będzie wyznaczał się potrzebą istnienia planu rzeczowego oraz możliwości pełnego wykorzystywania zasobów produkcyjnych.

Po wtóre, nie trzeba w ogóle potępiać rozkazów i limitów. Są one przecież chlebem powszednim na szczeblu oddziału produkcyjnego. Są one potrzebne także na wyższych szczeblach zarządzania. Chodzi, tylko o to, by ich nie było niepotrzebnie dużo, a tak będzie jeżeli będą wydawane z poczuciem pełnej odpowiedzialności za ich skutki. Na to zaś nie trzeba funduszu, ale właściwie ustalony zakres i ocena pracy kierowniczych szczebli.

W moim przekonaniu zjednoczenie powinno „działać finansowo” tylko tam, gdzie inny szczebel tego lepiej nie zrobi, to znaczy w dziedzinie postępu technicznego, nowych uruchomień, wspólnej reklamy oraz wyrównywania cen. Jak długo będzie ona ustalona na poziomie średniego kosztu produkcji. Poza tym zjednoczenie powinno gospodarować rezerwami typu planistycznego (limitem) funduszu płac oraz planu inwestycyjnego.

2.2. Pobudzenie do efektywnego działania jest w projekcie rozwijane jedynie częściowo. Nie ma w nim bowiem mowy o jakimkolwiek wynagradzaniu. Ustalenia na temat podziału zysku pozwalają przypuszczać, że suma zysku lub stopa zysku są głównymi miernikami oceny powodzenia i podstawą wynagradzania kierownictwa i załogi.

W projekcie występuje jednak wyraźnie inny miernik oceny pracy kierownictwa. Chodzi tu o udział funduszy własnych w obrocie

*) Dalszy ciąg artykułu zamieszczono w Z.G. nr 5/1970.

(§ 10 ust. 2). Jako normę średnią przyjęto tutaj 60 proc. Jeżeli udział wzrośnie, bank obniża stopę procentową. Jeżeli udział zaś jest niższy, bank podwyższa stopę procentową. Gdy udział jest poniżej krytycznej liczby 40 proc., bank wstrzymuje kredyty.

W świetle poprzednich wywodów z takim rozwiązaniem nie można się zgodzić z wielu powodów. Po pierwsze przedsiębiorstwo może bardzo dobrze pracować, nie mając zupełnie funduszu własnego. Po wtóre nie znam argumentów, które potrafiłyby uzasadnić wielkość funduszu własnego w obrocie dla przedsiębiorstwa, a tym bardziej jednakowy udział dla wszystkich przedsiębiorstw różniących się cyklem produkcji oraz warunkami zaopatrzenia i zbytu. Latwo natomiast zrozumieć, że nie ma ścisłego związku między kształtowaniem się zmian w aktywach i w funduszach własnych, i że wypracowany zysk można równie dobrze przeznaczyć na pokrycie aktywów trwałych i obrotowych. Zależą to od tego, co się lepiej opłaca. Autorzy projektu dopuszczają wyjątki ale tylko w przypadku występowania dużych zobowiązań prawnych. Omiawiane rozwiązanie wynika z szufladkowania funduszy, o czym będzie mowa później.

organizacyjnie niezależny od producenta. W takich przypadkach trzeba marżę (różnicę między ceną transakcyjną a ceną zbytu producenta) dzielić procentowo między producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego.

2.3. Zasilanie w informacje, podobnie jak pobudzanie występuje w projekcie tylko wycinkowo.

Tak więc projekt operuje normami typu procentowego, jak na przykład procentowa wpłata z zysku. Jest to więc informacja, która ściśle wiąże się z pobudzaniem, jeśli kryterium oceny ma być maksymalizacja zysku. W projekcie występują jednak także normy typu procentowego, które nie posiadają właściwości informacyjnych z punktu widzenia pobudzania. Na przykład norma procentowa podziału zysku pozostałego przedsiębiorstwa na fundusz inwestycyjny i obrotowy nie przyczynia się do lepszej znajomości jak postępować, by uzyskać dobrą ocenę pracy. Można nawet powiedzieć, że taka norma nie jest oparta na żadnym argumentie uzasadniającym jej wielkość jeżeli się zważy, że wypracowana przez przedsiębiorstwo zlotówka może równie dobrze być przeznaczona na zakup aktywów o charakterze trwałym jak i obrotowym. Wywołuje

na finansowanie inwestycji. Naszym zdaniem dochody budżetu powinny być określonym procentem nadwyżki kreowanej w trakcie produkcji. Jeżeli nadwyżka jest mała, nie mogą być duże dochody i wydatki budżetu.

4. Zasilanie w środki płatnicze, jak już była mowa w części ogólnej, można korzystać z trzech kanałów. Zasilanie przedsiębiorstwa najlepiej widać w pasywach jego bilansu oraz podziale jego nadwyżki.

Jeżeli chodzi o majątek przedsiębiorstwa, to projekt nie uwzględnia w nich zasobów naturalnych, głównie chodzi tu o cenę ziemi, mimo że wprowadza wartości niematerialne i prawne (§ 3 pkt. 2). Jeżeli zaś chodzi o zasilanie, to projekt nie rozróżnia z nieodpłatnego przekazywania aktywów, co powiększa fundusze własne (fundusz statutowy) przedsiębiorstwa. Takie rozwiązanie w odniesieniu do aktywów produkcyjnych jest sprzeczne z główną myślą zawartą w systemie pobudzania do efektywności, którą umie się mierzyć (stopą zysku) i której należy wymagać. Toteż dotożwanie powinno się stosować tylko w odniesieniu do majątku nieprodukcyjnego (np. złobek itp.), który w takim przypadku powinien być wydzielony i powiązany z niepłatną częścią funduszu zakładowego

darzeń. Rzecz tym dziwniejsza, że nasz sposób dokonywania odpisu amortyzacyjnego jest dobry z punktu widzenia zasilania i pobudzania. Można bowiem przy pomocy stawek na odnowę i remonty informować inwestora bezpośrednio, czy dany środek ma podlegać szybkiemu zastąpieniu a tym samym innowacji, czy też nie. Można dalej bardzo łatwo rozwiązać sprawę kredytu inwestycyjnego. Gdy przyjdzie czas odnowy, wejdzie w grę znowu kredyt inwestycyjny. Oczekiwane norma odpisu amortyzacyjnego powinna podlegać zmianie w miarę zmiany poglądu na to, który rodzaj środka produkcji i w której branży powinien podlegać szybszej wymianie i wprowadzaniu nowej techniki.

Projekt nie wspomina zupełnie o potrzebie korygowania wartości środków trwałych w miarę zmiany cen dóbr inwestycyjnych. Jest to potrzebne, jeśli chce się mieć prawdziwy obraz zużycia środków trwałych choćby dla celów statystycznych (obliczanie dochodu narodowego). Jest to jeszcze bardziej potrzebne, by stać płynące dochody wystarczały na finansowanie re-inwestycji w postaci remontów i wymian.

Jeżeli przyjmie się jako kryterium oceny pracy przedsiębiorstwa maksymalizację zysku to nie ma zupełnie potrzeby ograniczać przedsiębiorstwa w dążności do najbardziej oszczędnego gospodarowania każdym aktywnym a więc gospodarowania także pieniądzem. Nie ma także żadnego argumentu z dziedziny informacji i pobudzania, by zysk pozostający w przedsiębiorstwie był szufladkowany na inwestycje i eksploatację. Podobnie nie widać żadnych racji, by fundusz amortyzacyjny był przekazywany do zjednoczenia, skoro może zasilac bezpośrednio, bez dokonywania niepotrzebnych przelewów, ogólnokrajowy fundusz inwestycyjny w postaci spłaty kredytu inwestycyjnego i odsetek.

Możliwy tu do wysunięcia argument, że ten kto decyduje o postępie technicznym (zjednoczenie) a tym samym o inwestycjach, powinien gospodarować większością funduszu inwestycyjnego, osłabia wspomniany już fakt, że nie fundusze własne wyznaczają potrzeby inwestycyjne i że szufladkowanie zwiększa ilość pieniądza nieczynnego. Najmocniejszym jednak kontrargumentem jest to, że wymagać efektywności mierzonej stopą zysku można z powodzeniem tylko na niskim szczeblu, to jest od przedsiębiorstwa a jeszcze lepiej od zakładu produkcyjnego. Kontrola spełniania tego wymogu wyraża się w placeniu odsetek i w terminowej spłacie konkretnego kredytu. Niepotrzebny jest więc fundusz inwestycyjny w rękach zjednoczenia, gdyż zachęca do odpowiedzialności za konkretną decyzję i tym samym osłabia pobudzanie do dobrego wyboru i korzystania ze środków produkcji. Potrzebna jest natomiast ze strony zjednoczenia odpowiedzialna pomoc w wyborze nowego produktu, nowej techniki i nowego miejsca produkcji.

Powiązanie budżetu ze zjednoczeniem (§ 71, pkt. 2) ma raczej bytu tylko wtedy, gdy zjednoczenie stosuje dotacje podmiotowe. Z punktu widzenia pobudzania dotacja taka nie jest jednak dobra. Nie zmusza bowiem przedsiębiorstwa do kalkulacji kosztu jednostkowego a przedłożonego do jej kontroli. Natomiast gdy cenę wyrównuje rachunek różnic cen, zapewniający rentowność każdego przedsiębiorstwa lub zakładu, takie powiązanie jest bezcelowe. Podobnie wygląda sprawa, gdy w grę wchodzi przedmiotowa dopłata budżetowa do cen deficytowych ze względów społecznych.

Ogólnie mówiąc rozwiązanie finansowe nie powinno mieć charakteru wyłączenia fiskalnego lecz powinno wykorzystywać każdy moment, aby wzmocnić system pobudzania do intensywnego działania. Bez wyraźnego argumentu uzasadniającego zwiększenie pobudzania do bardziej efektywnej (technicznie sprawnej) i gospodarczo bardziej potrzebnej pracy w rozwiązaniu takim trzeba się powołać na koszt manipulacji oraz wpływem na pieniądź nieczynny, którego powinno być jak najmniej.

Zasada szufladkowania w systemie zasilania jest tak mocna, że przysłoniła zupełnie rolę normy odpisu amortyzacyjnego w pobudzaniu i zasilaniu informacyjnym i płatniczym. Tymczasem jest to jedna z ważniejszych norm docierających do niskiego szczebla władzy gospo-

ORZECZNICTWO

NA KIM SPOCZYWA OBOWIĄZEK SPRAWDZANIA INSTALACJI C.O. WE WNIESIONYM BUDYNKU

Inwestor N wystąpił na drogę postępowania arbitrażowego przeciwko generalnemu wykonawcy A, domagając się zasądzenia kary umownej za zwłokę w dokonaniu we wniesionym budynku mieszkalnym próby (na gorąco) instalacji centralnego ogrzewania. Dochodzoną karę umowną inwestor naliczył w wysokości 0,02 proc. wynagrodzenia za odrębne roboty za każdy dzień zwłoki w oparciu o § 119 pkt. 2 Zasad i warunków oraz trybu zawierania umów o wykonanie obiektów budownictwa (Monitor Polski z 1967 r. Nr 2, poz. 9) zarzucając, że niedokonanie próby instalacji c.o. należy potraktować jako niewykonanie całej instalacji, która w związku z tym nie kwalifikowała się do odbioru końcowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa wniosła inwestora o oddalenie.

Na skutek odwołania, wniesionego przez inwestora, sprawa przeszła do Głównej Komisji Arbitrażowej, która w dniu 15 maja 1969 r. nr II-3212/69 orzeczeniem OKA uchyliła i przekazała sprawę do ponownego rozpoznania, wypowiadając następującą pogląd prawny:

Nawet odbiór komisyjny instalacji c.o. i jej faktyczna eksploatacja w okresie grzewczym nie zwalnia wykonawcy od dokonania czynności związanych z próbą c.o., które miały na celu protokółne ustalenie z udziałem właściwych jednostek pełnej sprawności działania instalacji względnie doprowadzenie instalacji do takiego działania w drodze jej regulacji.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m.in.:

(...) OKA nietrafnie przyjmuje w zaskarżonym orzeczeniu, iż obowiązek dokonywania próby instalacji c.o., z którą wiązał się obowiązek sprawdzenia grzejności instalacji oraz obowiązek jej ew. regulacji spoczywa na inwestorze, w danym przypadku na powoźniku.

Stanowisko to nie znajduje uzasadnienia ani w świetle przepisów, ani w stanie faktycznym sprawy. Zgodnie bowiem z przepisem § 85 w.w.o.b. próby techniczne zamontowanych maszyn i urządzeń przeprowadza wykonawca, którego obciąża również obowiązek uzyskania od właściwych organów zaświadczenia o sprawności przewodów dymowych, wentylacyjnych oraz instalacji gazowej, wodociągowej itp. Za dokonanie powyższych czynności wykonawca otrzymuje wynagrodzenie, które wypłacane jest odrębnie w przypadku gdy nie zostało uwzględnione w normach kosztorysowych. Niedokonanie zaś przez wykonawcę prób i sprawdzeń przewidzianych w § 85 w.w.o.b. może stanowić dla inwestora w myśl § 92 w.w.o.b. podstawę do odmowy dokonania odbioru końcowego robót. Okoliczność, iż w ramach prowadzonej budowy budynku mieszkalnego pozwany wykonawca obowiązywał był stosownie do powołanego przepisu § 85 w.w.o.b. oraz umowy stron przeprowadzić próby instalacji c.o. na gorąco, z którą związane było sprawdzenie grzejności instalacji oraz jej wyregulowanie została przyznana również przez powołanego wykonawcę w toku postępowania. Pozwany wykonawca przyznał również, iż próba instalacji c.o. oraz jej regulacja nie zostały przeprowadzone w terminie wyznaczonym w protokole odbioru końcowego budynku z dnia 28. VI. 1967 r. upływającym z dniem 15. IV. 1968 r. Pozwany wykonawca zarzucił natomiast, iż instalacja c.o. została końcowo odebrana łącznie z całym budynkiem w dniu 26. VI. 1968 r., zwłoka zaś w dokonaniu próby c.o. i w regulacji instalacji w stosunku do ustalonego w powołanym protokole terminu powstała z przyczyn obciążających samego powoźnika inwestora. Jednocześnie pozwany — wykonawca wniósł o przypoznanie do sporu Krakowskiego Przedsiębiorstwa Instalacji Budownictwa w K., który wykonywał sporną instalację c.o. w charakterze podwykonawcy powołanego i który powinien ponosić wg powołanego ew. odpowiedzialność za zwłokę w dokonaniu próby instalacji c.o. i związanych z tym innych czynności.

Rozstrzygnięcie zatem sporu sprowadzało się do ustalenia z udziałem wskazanego przez powołanego podwykonawcy, spornych między stronami okoliczności, a mianowicie: 1) czy instalacja c.o. w budynku została odebrana wraz z całym budynkiem i była faktycznie eksploatowana w okresie ogrzewczym 1967/68 oraz w następnym okresie — co przemawiałoby za przyjęciem stanowiska, że w niniejszym przypadku zobowiązanie powołanego, a z kolei podwykonawcy sprowadzało się do usunięcia usterek i braków jak sprawdzenie grzejności instalacji c.o. i jej ew. wyregulowanie, czy też instalacja c.o. z uwagi na niedokonanie próby c.o. na gorąco i jej niewyregulowanie faktycznie nie została odebrana i nie była eksploatowana, co dawało podstawę do przyjęcia, iż instalacja c.o. nie została zakończona i doprowadzona do stanu kwalifikującego ją do odbioru oraz przekazania do eksploatacji;

DOKONCZENIE NA STR. 8

Przemysł terenowy regionu gdańskiego

Państwowy przemysł terenowy województwa gdańskiego rozwijał się od lat pięćdziesiątych szczególnie dynamicznie. W tym okresie następuje konsolidacja organizacyjna jego podstawowych działów, jak również ukierunkowanie działalności gospodarczej. W latach sześćdziesiątych dynamika rozwoju przemysłu państwowego w regionie utrzymuje się na dość wysokim poziomie i — mimo zaistniałych zmian organizacyjnych, uszczuplenia stanu posiadania — wartość produkcji w roku bieżącym wyniosła 2 mld 233 mln zł. Dla porównania wartość produkcji państwowego przemysłu terenowego regionu wyniosła w roku 1955 — ok. 209 mln zł. Znaczące osiągnięcia notowane są w zakresie wydajności pracy, która była wielokrotnie (m.in. wspomnianie) konsolidacji organizacyjnej i wyprofilowania produkcji najważniejszych działów, co — pomimo określonych trudności — umożliwilo w szeregu przypadków intensyfikację podejmowanych przedsię-

Isztynie natomiast nadal problem dekapitalizacji majątku trwałego, co wymaga niekiedy niemal natychmiastowej interwencji. Większość przewidywanych nakładów inwestycyjnych przeznacza się właśnie na rozwój produkcji rynkowej i eksportowej oraz usług. Planuje się więc osiągnięcie wartości produkcji rynkowej w wysokości 668,0 mln zł w roku bieżącym i 855 mln zł w roku 1975. Z kolei wartość produkcji eksportowej wyniosła 100 mln zł rocznie. Największą dynamikę planów gospodarczych. Zakłada się m. in. rozwój kooperacji, nastawionej głównie na zaspokojenie potrzeb przemysłu okręgowego i motoryzacyjnego. Jeśli chodzi o usługi dla ludności, to jest to szczególnie preferowany dział państwowego przemysłu terenowego regionu gdańskiego. Wartość usług dla ludności ogółem (przemysłowych i nieprzemysłowych) pod koniec nowej pięcioletki będzie oscylować w granicach 100 mln zł rocznie. Największą dynamikę wykazują branże: środków transportu, stojarstwo-tapiicerska, galanteria z tworzyw sztucznych. Najniższą zaś branża usług podgospodarczych i usług czepekich. Projekt planu rozwoju produkcji pań-

stwowego przemysłu terenowego województwa gdańskiego w latach 1971—1975 został opracowany w kilku wariantach. I wersja osiągnięcia podstawowych wskaźników jest możliwa do realizacji przy skromnych, nie pokrywających wszystkich potrzeb, nakładach inwestycyjnych. Natomiast zwiększenie limitów na inwestycje poprzez partycypację głównych odbiorców produkcji kooperacyjnej w inwestycjach przedsiębiorstw z nimi kooperujących (II wersja) stwarza możliwość dalszego zwiększenia produkcji. W tym przypadku wartość produkcji towarowej (wg cen zbytu) wyniesie w 1975 roku — prawie 1 mld 800 mln zł. Istnieje jeszcze III wersja planu na lata 1971—1975, która przewiduje możliwość zwiększenia głównie produkcji rynkowej, rozszerzenia usług, jak również eksportu. Wzrost wartości produkcji rynkowej uzyskania dodatkowych limitów na inwestycje na mocy decyzji rad narodowych, jak również dopełnienia dostaw niektórych surowców według rozdzielnika. Wydaje się, że wersja ta zasługuje na bliźniwą analizę, gdyż dotyczy ona takich działów, jak przemysł maszynowy i okrętowy, posiadających własną, wewnętrzną dynamikę rozwojową, a przede wszystkim stanowiących ważkie pozycje w handlu zagranicznym. Między kolejnymi wariantami występują określone różnice nie tylko w wysokościach nakładów inwestycyjnych bądź źródeł finansowania inwestycji, lecz również w wielkościach planowanego zatrudnienia, co z uwagi na złożoność bilansów siły roboczej w regionie ma określone znaczenie.

W latach bieżących s-laki nakłady inwestycyjne wyniosły ogółem 131 mln zł. Potrzeby tego działu gospodarki terenowej w woj. gdańskim (według zgłoszonych przez przedsiębiorstwa propozycji) wyniosły w latach 1971—1975 kwotę 333 mln zł. Jednakże po zweryfikowaniu (stosownie do uchwały II Plenum) nakłady na

inwestycje zmniejszono do 248 mln zł. Przyznane limity nie stwarzają jednak możliwości efektywnej eksploatacji zużytych w wielu przypadkach maszyn i urządzeń, lecz — zdaniem kierowników państwowego przemysłu terenowego — wywierają niekorzystny wpływ na sytuację w fazie zarówno konstrukcji planu, jak i jego realizacji.

W tej sytuacji szczególną uwagę poświęca się wykorzystaniu rezerwy produkcyjnych. Analiza rezerwy zdolności produkcyjnych oraz program ich wykorzystania obejmowała m. in.: stopień wykorzystania podstawowego parku maszynowego; prawidłowość zagospodarowania powierzchni produkcyjnej, pomocniczej i usługowej, profil produkcji, technologia i stan organizacyjno-techniczny przedsiębiorstwa; wykorzystanie czasu pracy i wskaźnik zmianowości; czynniki limitujące pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa.

Przeprowadzona analiza umożliwiła opracowanie programów przedsięwzięć, które pozwolą bardziej efektywnie wykorzystywać istniejące moce produkcyjne. Programy te będą w zasadzie realizowane w drodze uszczuplenia, bądź przy minimalnym zaangażowaniu środków inwestycyjnych, w celu likwidacji tzw. wastich przekrojęw. Element ciekawy, zasługujący na uwagę.

Średni wskaźnik wykorzystania zdolności produkcyjnych wyniosł w 1970 roku (według cen porównywalnych) — 80 proc., natomiast w 1973 roku wzrósł do 87,1 proc. Wpływ na poprawę wskaźników będą miały przede wszystkim branże: metalowa, chemiczna i przemysł lekki. W ten sposób ogólny przyrost wartości produkcji w latach 1971—1973 zostanie osiągnięty w zasadzie poprzez wykorzystanie istniejących rezerw produkcyjnych.

Efektywne wykorzystanie istniejących rezerw produkcyjnych w państwowym

przemysle terenowym regionu gdańskiego pozostaje w zależności od wskaźnika zmianowości. Wskaźnik ten ukształtował się w 1970 roku na poziomie 122 (w 1969 r. — 119), natomiast w 1973 roku wyniósł 1,3. Najwyższy wskaźnik zmianowości występuje w przemyśle lekkim i chemicznym.

W nadchodzących latach około 70 proc. dodatkowego zatrudnienia przewiduje się na poprawę wskaźnika zmianowości.

Przedsiębiorstwa państwowe przemysłu terenowego regionu gdańskiego opracowały programy poprawy jakości i nowoczesności produkcji, jak również PROGRAM POSTĘPU TECHNICZNEGO.

Jeśli chodzi o jakość produkowanych wyrobów, to wskaźnik reklamacyjny uznawany w ostatnich latach wykazywał tendencję malejącą. Dotyczy to również wskaźnika strat na brakach. Natomiast pod względem nowoczesności produkcji państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego, ustalanej w myśli znanego kryterium „ABC”, zdecydowanie przewagę mają wyroby grupy „B” (73,4 proc.), zaś grupy „A” — 14,6 proc. i grupy „C” — 11,6 proc. Pozostaje to zapewne w związku z niedoinwestowaniem parkiem maszynowym, postępującą dekapitalizacją w ośrodkach trwałych, jak również brakiem odpowiednich surowców.

W trudnych na ogół warunkach przedsiębiorstwa przemysłu terenowego przewidują wdrożenie do produkcji w 1973 roku 108 nowych wyrobów i wzorów (wartości produkcji rocznej) 182,4 mln zł, zaś w 1975 roku 135 wyrobów (wartość 216,5 mln zł). Tam, gdzie przewiduje się uruchomienie produkcji większej ilości nowych wyrobów, jak np. w branży elektrotechnicznej, zakłada się możliwość zwiększenia produkcji wyrobów, która zostanie przeprowadzona na przełomie 1970—1971 roku.

W. R.

ZYCIE
GOSPODARSTWO

Nr 6 (960) — 8.II.1970 r.

2) czy i w jakim zakresie pozwany (podwykonawca) dopuścił się zwłoki w zakończeniu instalacji c.o. względnie w usunięciu usterek i braków instalacji c.o.; 3) czy i w jakiej wysokości przysługują powodowi od pozwanego: kara umowna a) z tytułu zwłoki w usuwaniu usterek i braków instalacji c.o., b) z tytułu zwłoki w wykonaniu instalacji c.o.; 4) czy i w jakiej wysokości uznać należałoby za zasadne roszczenie pozwanego w stosunku do podwykonawcy a) z tytułu zwłoki w usuwaniu usterek instalacji c.o., b) z tytułu zwłoki w wykonaniu instalacji c.o.

NOWE PRZEPISY ZARZADZENIA

8 ZYCIE
GOSPODARSTWO

Nr 6 (960) - 8.II.1970 r.

*

Nieźle mają się sprawy z łożyskami. Działają tu cztery wyspecjalizowane zakłady, co uznaje się za stan w zasadzie zadowalający, a kierunki rozwoju w konstrukcji łożysk określa się jako zbieżne "ze światowymi tendencjami w budowie maszyn i urządzeń". Żeby jednak obraz nie był nadmiernie różnawy, to na ogólną ilość 7.100 typów, to na przykład głównych części

GOSPODARKA 1971-1975

*

Inny nurt rozważań jest taki. Robiliśmy poszukiwane normalizacje masami, tylko normy są złe. Na czołwórcy norm odpowiadają: „Zdaje mi sobie sprawę, że nierzal normy nie są w zgodzie z faktycznymi możliwościami przemysłu, zwłaszcza jeśli chodzi o klasę materiałów, które mają do dyspozycji fabryki, al normy muszą mieć charakter wyprzedzający aktualny poziom roz

*

BULGARIA

1969

Przemysł chemiczny i gumowy dostarczyły w ubiegłym roku pro-

To jedna strona sprawy. Z kolei musimy istnieć jakaś malizacja, "cegi nogi" forma jego malizacji. Kontynuowane w lat próby stworzenia prawowitego i produkcyjnie normalnego poprzez koordynacyjną działalność ośrodków normalizacyjnych nie doprowadziły jak dotychczas do opanowania problemu w skali kraju. Jednostkowe przykłady powodzenia tych prób, jak wspomniany pompy, czy częściowo przenośniki, stanowią potwierdzenie reguły. Szkoda, że pul polega na tym, że ośrodki normalizacyjne są na garszku u poszczególnych branż. Trochę zaspokojenie interesów własnej branży wyzerpuje na ogół całą energię tych jednostek. Tym mniej skłonnych do świadczeń na rzecz innych przemysłów są fabryki, które kościem obciążenia własnego budżetu

Produkcja globalna rolnictwa była wyższa o 2 proc. w porównaniu z rokiem 1968. Prawie we wszystkich uprawach roślinnych uzyskano plony lepsze niż w roku poprzednim, i tak np. uzyskano 24,5 kwintali pszenicy z ha (w okręgu Toibuchin

*

Teoretycznie ogólną pieczę i kontrolę nad typizacją elementów sprawuje Polski Komitet Normalizacyjny. Praktycznie nie ma jednak możliwości koordynowania poczyną w zakresie normalizacji choćby przemysłu maszynowego.

Liczba ludności w kraju wynosiła pod koniec ub. roku — według wstępnych danych — 8472 tys. osób, czyli, że była większa o 68 tys. w porównaniu z końcem roku 1968.

(KS)

