

NA PRZYKŁADZIE PRZEMYSŁU STOCZNIOWEGO

KAROL SZWARC

DOŚĆ często mamy do czynienia z nierytmiczną pracą naszego przemysłu, co w konsekwencji odbija się ujemnie na ogólnej efektywności gospodarowania (np. znalazło to m.in. wyraz w pracach po VII Plenum KC PZPR). Ta ogólna świadomość o niezbyt precyzyjnym zgraniu dostaw z potrzebami odbiorcy znalazła swój konkretny wyraz w nowym systemie bodźców w postaci zadania odcinkowego — produkcji kooperacyjnej.

Przyjęto przy tym założenie, że zadanie to powinno występować w zakładach wytwarzanych głównie do specjalizacji w produkcji kooperacyjnej. Równocześnie nadano mu dość dużą wagę, albowiem za wykonanie tego zadania można wyznaczyć aż 50 punktów premiowych, a wzrost wartości punktu premiowego za okres pięciu lat nie powinien być mniejszy — przy wykonaniu zadań — niż 50 proc. Ma to na celu stworzenie zachęty do terminowego wywiązywania się z dostaw, a także do rozszerzenia zakresu produkcji kooperacyjnej w wytwarzanych zakładach.

Szczególnie ważną rolę odgrywa kooperacja w przemyśle okrętowym. Ze względu na udział dostaw kooperacyjnych w kosztach wytwarzania, ich wpływ na terminowość oddania statku, a więc i ich wpływ na rytmiczność produkcji, ze względu na prawidłowość procesu technologicznego, jakość wyrobu finalnego itd. — problemowi kooperacji poświęca się w stoczniach specjalną uwagę. Zwiększa, że jej oddziaływanie na ogólną efektywność ekonomiczną jest bardzo duże (np. jeden dzień opóźnienia w oddaniu statku do użytku oznacza stratę często kilkudziesięciu tysięcy złotych, niekiedy w dewizach, przy opóźnieniu dostaw ważnej części nadbudowy i inne koszty produkcji itd.).

Stąd więc wynika i znaczenie jakie przywiązuje się w przemyśle stoczniowym do skonkretyzowania

zadania odcinkowego w postaci kooperacji, szczególnie w odniesieniu do przedsiębiorstw zgromadzonych w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego.

PIERWSZY ETAP KONKRETYZACJI

We wstępnych jeszcze przymiarach proponuje się, aby przedsiębiorstwa o przewadze produkcji kooperacyjnej, skupione w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego, w zasadzie podzieliły 100 punktów premiowych pomiędzy wskaźnik syntetyczny wyrażony przez wynikowy poziom kosztów (25 punktów) oraz zadania odcinkowe w postaci: produkcji kooperacyjnej (35 punktów), postępu technicznego (20 punktów) i wykorzystania maszyn i urządzeń (20 punktów). Jak więc z tego wynika największą wagę przywiązuje się do kooperacji.

Jednakże skonkretyzowanie tego zadania w postaci normatywu pięcioletniego w rozbiciu na cele, które mają być osiągnięte w poszczególnych latach jest niezwykle skomplikowane. Trudność ta wynika głównie z faktu, że w przypadku wytwarzania statków istnieje dość duża niepewność co do konkretnego kształtu produkcji w tak długim czasie. Z reguły bowiem szeregi urządzeń dostarczanych stoczniom nosi charakter prototypowy. Z uwagi na zmienne wymagania armatorów i dokonywający się postęp techniczny. Równocześnie portfel zamówień na statki nie zawsze jest wypełniony na całe pięć lat, zwłaszcza gdy rzecz dotyczy odbiorców z krajów niesocjalistycznych.

Z tych właśnie powodów nie sposób w przemyśle okrętowym szczegółowo ustalić zakresu i rozmiarów umów kooperacyjnych na okres pięcioletni, co w sposób zasadniczy odróżnia konkretyzację omawianego zadania odcinkowego w branży stoczniowej od tej samej operacji w

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W NUMERZE:

KAROL SZWARC — ZADANIE ODCINKOWE — PRZYKŁADZIE PRZEMYSŁU STOCZNIOWEGO — str. 1
Ogólna świadomość o nieprecyzyjnym zgraniu dostaw z potrzebami odbiorcy znalazła swój konkretny wyraz w nowym systemie bodźców w postaci zadania odcinkowego — produkcji kooperacyjnej. Konkretyzację tego niełatwego zadania omawia Autor na przykładzie przemysłu stoczniowego.

Włodzimierz WÓWCZUK — WETERANI EGZAMINUJĄ W POGONI ZA CZOŁÓWKĄ — str. 1, 5

W redakcyjnym cyklu „Weterani egzaminują” prezentujemy dwa zadania przemysłu elektronicznego — krakowski TELPOD liczący sobie 25 lat i o połowę młodszy warszawski OMIG.

SPRAWY EKONOMISTÓW — PRZED KRAJOWYM ZJAZDEM PTE — str. 1

Krajowy Zjazd Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego odbędzie się

pod hasłem „Ekonomiści w służbie intensywnego rozwoju”. Hasło to syntetyzuje cele Zjazdu, implikując istotną rolę i zadania ekonomistów w najbliższych latach.

Artykuł informuje o głównych problemach, jakim poświęcony będzie grudniowy Zjazd PTE.

Ponadto we wkładce „Sprawy ekonomistów” zamieszczamy artykuły:

Wincentego KAWALCA — O WŁAŚCIWĄ RANGĘ ZAWODU EKONOMISTY — str. 5

Marka MISIAKA — SYSTEM BODZCÓW W „WOLCZANCE”

EKONOMIŚCI W NOWEJ SYTUACJI — str. 6

Bronisława OYRZANOWSKIEGO — PROBLEMY JAKOŚCI A EKONOMIŚCI — str. 6

Andrzeja MOZOŁOWSKIEGO — PRZED REFORMĄ UCZELNI EKONOMICZNYCH — EKONOMIŚCI BEZ ZNAJOMOŚCI PRAWA? — str. 7

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

21 CZERWCA 1970 r. NR 25 (979)

CENA 2 ZŁ

ROK XXV

WETERANI EGZAMINUJĄ

W POGONI ZA CZOŁÓWKĄ

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

ELEKTRONIKA znajduje się obecnie na czele dziedzin, tworzących filary drugiej rewolucji naukowo-technicznej. Elektronika stała się symbolem nowoczesności, prężności i wysokiej sprawności przemysłu każdego kraju, zajmującego ekspansywnie miejsce na mapie gospodarczej świata.

Stąd konieczność przyspieszenia rozwoju przemysłu elektronicznego w Polsce, a właściwie konieczność dokonania „skoku” w celu zmniejszenia luki technicznej i technologicznej, dzielącej nas od czołówek nie tylko światowej, lecz również europejskiej. Istnieją rozmaite koncepcje (niektóre już realizowane w praktyce) przyspieszenia tempa zmian w krajowym przemyśle elektronicznym. Przede wszystkim jednak musimy mieć świadomość celów długofalowych i rozeznanie w środkach, które mamy do naszej dyspozycji. Realizację każdego programu powinna więc poprzedzić wnikliwa i wszechstronna analiza posiadanego potencjału produkcyjnego: określenie poziomu jego nowoczesności oraz stopnia wykorzystania parku maszynowego; następnie zaś będziemy mogli wytyczyć kierunki perspektywicznego rozwoju,

oparte o specjalizację przedmiotową i agregatową.

Temu celowi służy analiza wykorzystania środków trwałych i efektywności produkcji przeprowadzona w wybranych zakładach podzespołów radiowych i telekomunikacyjnych, w zakładach — w pewnym sensie — o zbliżonych profilach produkcyjnych, przechodzących na przestrzeni lat ewolucję, które ukształtowały określone podobieństwa oraz wyznaczyły granice różnic, mimo wszystko, umożliwiających próbę konfrontacji.

WETERANI I REKRUCI

Do czołowych zakładów branży podzespołów biernych, produkujących głównie oporniki, kondensatory, potencjometry oraz wyroby piezoelektroniki (rezonatory kwarcowe, filtry kwarcowe, układy generacyjne) należy m. in.:

— „TELPOD”, czyli Zakłady Wytwórcze Podzespołów Telekomunikacyjnych w Krakowie.

— „OMIG”, czyli Zakład Podzespołów Radiowych w Warszawie.

Krakowski producent liczy sobie 25 lat. Natomiast warszawski jest o połowę młodszy, gdyż samodzielne życie produkcyjne rozpoczął dopiero w roku 1958.

„Telpod” należy do zakładów produkcyjnych „skazanych na siebie”. Przechodził kilka faz rozwojowych, związanych z podejmowaniem takiej czy innej produkcji, lecz zawsze kolejne generacje, różniące się pod względem podstawowych parametrów technicznych i wskaźników jakościowo-wydajnościowych. „Skazany na siebie” zakład jest posiadaczem 120 patentów, producentem wyrobów eksportowych i eksportem in spe w zakresie maszyn i urządzeń własnych konstrukcji.

W specyficznej sytuacji, nie korzystając z żadnych preferencji, na

dukcji wynosi już ponad 377 mln zł. zaś zatrudnienie przekracza 2.200 osób. Wydajność pracy na 1 pracownika sięga 168 tys. zł. W pięć lat później założa, licząca 2.400 osób (62 proc. stanowią kobiety) wytwarza produkcje wartości 725 mln zł. zaś wydajność pracy na 1 pracownika przekracza 300 tys. zł.

Ewolucja produkcji „Telpodu” pod względem asortymentowym jest również wielce wywnośna. Od głośników radiowych i wzmacniaczy dla radiowłazów poprzez drobny sprzęt elektrotechniczny do prac nad uruchomieniem produkcji płytek i stosów selenowych; produkcji bardziej skomplikowanej, obejmującej dziedzinę radio i teletechniki oraz elektroniki, jak: oporniki, potencjometry, kondensatory. Od połowy lat pięćdziesiątych trwa proces profilowania i specjalizacji produkcyjnej zakładu. Uruchamia się produkcję nowych typów wyrobów, które cechują nowoczesne parametry, konstruktorzy których dążą do dalszej miniaturyzacji, gdyż w latach sześćdziesiątych „Telpod” wychodzi na rynki zagraniczne. Zwróćmy przy tym uwagę, iż 90 proc. maszyn i urządzeń czynnych w zakładzie stanowi jego własna produkcja; również 75 proc. aparatury kontrolno-pomiarowej pochodzi z produkcji zakładowej bądź krajowej.

Co ciekawie, nie występuje tutaj to, co nazywamy powielaniem starej techniki. Pracujące obok siebie urządzenia i linie technologiczne stanowią kolejne generacje, różniące się pod względem podstawowych parametrów technicznych i wskaźników jakościowo-wydajnościowych. „Skazany na siebie” zakład jest posiadaczem 120 patentów, producentem wyrobów eksportowych i eksportem in spe w zakresie maszyn i urządzeń własnych konstrukcji.

W specyficznej sytuacji, nie korzystając z żadnych preferencji, na

małej powierzchni produkcyjnej, „Telpod” wytwarza coraz bardziej skomplikowane asortymenty, daje masę towarową o rosnąco szybko wartości. Innowacje techniczne i technologiczne są własnym dorobkiem zakładu. Wydział Budowy Urządzeń Technicznych i Krótkich Serii został następnie wyodrębniony. W ten sposób powstał Zakład Doświadczalny, funkcjonujący na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym. Dzięki tej reorganizacji zwiększa się wyposażenie zakładu macierzystego w maszyny i urządzenia o specjalistycznym charakterze dostosowanym do potrzeb branży podzespołów. Postępuje też mechanizacja i automatyzacja procesów technologicznych. Działalność Zakładu Doświadczalnego nie jest związana ze wskaźnikami wydajności pracy, obliczanym wartością produkcji globalnej na jednego zatrudnionego.

Rozwój „Telpodu” na przestrzeni lat charakteryzuje coraz lepsze wykorzystanie parku maszynowego w warunkach tej samej od lat dziesięciu powierzchni produkcyjnej. Otrzymywane nakłady inwestycyjne, niewiele wyższe od wysokości amortyzacji, pozwalały zaledwie na wymianę zużytych maszyn i urządzeń. Przyrost środków trwałych był więc nieproporcjonalnie niższy od przyrostu wielkości produkcji.

Mimo tych trudności (a może właśnie dzięki nim...) w „Telpodzie” następuje wyraźna stabilizacja załogi i to zarówno w grupie robotników produkcyjnych, jak i w grupie inżynierów-techników. W zakładzie pracują obecnie już przedstawiciele dwóch pokoleń. Na stanowiskach prac obok siebie wśrodku zawodniczy ojcowie i dzieci. Naczelny inżynier zakładu pracuje tam 22 lata, dyrektor — 13 lat, w ogóle

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

Przed Krajowym Zjazdem PTE

Zgodnie ze Statutem Towarzystwa najpóźniej w końcu tego roku powinien odbyć się Krajowy Zjazd PTE. Zarząd Główny PTE rozpatrując tę sprawę na plenarnym posiedzeniu w dniu 14.XII.1969 r. we Wrocławiu przyjął uchwałę o zwołaniu tego Zjazdu w listopadzie — grudniu 1970 r. Zarząd Główny przyjął, że Zjazd będzie się składał z dwóch części; pierwsza część miałaby charakter problemowo-ekonomiczny, a druga sprawozdawczy-wyborczy. Na następnym posiedzeniu Zarządu Głównego przyjęto, że Zjazd odbędzie się w dniach 11, 12 i 13 grudnia 1970 r.

W myśl przyjętych przez Zarząd Główny założeń celem problemowo-ekonomicznej części Zjazdu będzie: naukowe zsyntetyzowanie, wraz z implikacjami dla praktyki, poszukiwań optymalnych rozwiązań przyjętych przez Partię i Rząd wytycznych kierunków rozwoju naszej gospodarki, jej struktury i mechanizmu funkcjonowania. Zakłada się przede wszystkim, że Zjazd skoncentruje swoją uwagę na problemach związanych ze zmianami w funkcjonowaniu gospodarki wynikającymi z uchwał V Zjazdu i uchwał plenarnych posiedzeń KC, które odbyły się po V Zjeździe Partii. Sora- wy te będą rozpatrywane na Krajowym Zjeździe PTE w horyzoncie czasowym 1971—1975, z tym że

wiele problemów, zwłaszcza teoretycznych, będzie miało dłuższy horyzont czasowy.

Jednocześnie celem Zjazdu będzie krytyczna analiza stanu badań ekonomicznych oraz wypracowanie kierunkowych zmian w tym zakresie. Celem Zjazdu będzie także nakreślenie roli i zadań ekonomistów w realizacji polityki intensywnego rozwoju. Integralną funkcją wymienionych powyżej celów Zjazdu jest mobilizacja całego środowiska ekonomistów do realizacji nowej strategii rozwoju gospodarczego i tworzenia wewnętrznie zgodnego systemu ekonomicznego.

Krajowy Zjazd PTE odbędzie się pod głównym hasłem: **Ekonomiści w służbie intensywnego rozwoju**. Hasło to syntetyzuje powyżej sformułowane cele Zjazdu, implikując istotną rolę i zadania ekonomistów, jakie im przypadają oraz czego się oczekuje od ekonomistów w realizacji strategii intensywnego rozwoju i tworzenia wewnętrznie zgodnego systemu ekonomicznego. Oznacza to także, iż problemowo-ekonomiczna część Zjazdu nie będzie miała spektakularnego, czy akademickiego charakteru, lecz rozboczy charakter poświęcony konstruktywnej sformułowaniu tez i wniosków, zmierzających do jak najefektywniejszego włączenia ekonomistów do realizacji zadań zwią-

zanych z intensywnym rozwojem gospodarki narodowej. Liczna już kadra ekonomistów powinna niewątpliwie stanąć w awangardzie wielkich rzesz pracowników naszej gospodarki wszystkich dziedzin i zawodów realizujących zadania intensywnego rozwoju. Kwestie te będą bezpośrednim bądź pośrednim leitmotiwem głównych referatów Zjazdu, a także referatów sekcyjnych.

Na sesji plenarnej Zjazdu będzie przedstawione siedem referatów. Podajemy tematy tych referatów oraz ich autorów:

1. „Dynamika i kierunki wzrostu gospodarki narodowej oraz zmiany jej struktury społeczno-ekonomicznej” — Prof. dr Kazimierz Secomski.

2. „Proces doskonalenia systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej w Polsce” — Prof. dr Józef Pajestka.

3. „Ekonomiczne aspekty postępu technicznego w rozwoju gospodarczym Polski” — Prof. dr Jan Kaczmarek.

4. „Kształtowanie struktury konsumpcji w gospodarce socjalistycznej” — Prof. dr Jan Mujzel.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8



Statek składa się z około 30 tys. asortymentów, materiałów i urządzeń. Stąd też kooperacja w przemyśle stoczniowym ma duże znaczenie.

Foto: Archiwum

Posiedzenie
Rady Państwa

Rada Państwa na posiedzeniu w dniu 15 czerwca br. ratyfikowała umowę między Polską a NRD o stosunkach prawnych na wspólnej granicy państwowej oraz o współpracy i wzajemnej pomocy w sprawach granicznych. Rada Państwa ratyfikowała również porozumienie o przywilejach i immunitetach Między-narodowej Agencji Energii Atomowej.

Rada Państwa rozpatrzyła i przyjęła do wiadomości sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli i Prokuratury PRL oraz informację o działalności Sądu Najwyższego w 1983 r., podkreślając dalszy wielostronny postęp w pracy organów kontroli państwowej, wymiaru sprawiedliwości i organów ścigania.

Przełożone materiały i opracowania NIK dostarczyły wielu cennych informacji pozwalających na analizę i ocenę działalności administracji państwowej i gospodarczej. Rada Państwa zalecała komisji spraw kontroli państwowej systematyczne rozpatrywanie projektów planów kontroli NIK w celu ich aktualizowania i właściwego doboru problematyki. Kontrolnej w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej oraz omawianie z udziałem kierowników zainteresowanych resortów wykonania wniosków pokontrolnych Najwyższej Izby Kontroli.

W zaleceniach dotyczących zwalczania przestępczości Rada Państwa zwróciła szczególną uwagę na konieczność rozwijania wielostronnych środków zapobiegających przestępstwom oraz eliminujących źródła sprzyjające ich powstawaniu.

Skuteczne eliminowanie wszelkiego rodzaju przestępstw, nadużyć, marnotrawstwa i naruszeńładu społecznego wymaga obok planowej i harmonijnej współpracy wszystkich organów państwowych, instytucji i organizacji, również szerokiego zaangażowania się całego społeczeństwa na rzecz walki przeciwko zjawiskom, które zasługują na powszechne potępienie.

Wizyty mężów stanu
w Polsce

Na zaproszenie Przewodniczącego Rady Państwa Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, Marszałka Polskiej Marynarki Wojennej, przebywający w Polsce z wizytą przyjaźni w dniach 8-12 czerwca 1979 roku Przewodniczący Prezydium Wielkiego Churału Ludowego Mongolskiej Republiki Ludowej Damsaramjangu Sambu.

W czasie wizyty w PRL D. Sambu i towarzyszący mu osobistości zwiedzili obiekty przemysłowe i kulturalne w Warszawie i Łodzi oraz odwiedzili Rolniczą Spółdzielnię Produkcyjną imienia „Przyjaźni polsko-mongolskiej” w Woli Młockiej w powiecie ciechanowskim, zapoznali się z życiem bratniego narodu polskiego wyrażając podziw dla jego osiągnięć w budownictwie socjalistycznym. Wyślanicy narodu mongolskiego wszędzie spotykali się z serdecznym i braterskim przyjęciem ze strony mas pracujących Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej.

W czasie rozmów i spotkań omówiono sprawy dotyczące dalszego rozwoju stosunków politycznych, gospodarczych i kulturalnych między obu krajami. Dokonano także oceny poglądów i ocenę poglądów dotyczących obecnej sytuacji międzynarodowej, zadania wynikające z aktualnie rozszerzonych frontów agresji imperialistycznej, a w związku z tym konieczności dalszego umocnienia i jednolitości państw socjalistycznych oraz międzynarodowego ruchu komunistycznego i robotniczego.

*

Na zaproszenie Przewodniczącego Rady Państwa, Marszałka Polskiej Marynarki Wojennej, przebywający w Polsce z wizytą przyjaźni w dniach 15-19 czerwca 1979 roku Przewodniczący Prezydium Republiki Indii, Varahagiri Vankata Giri.

Z okazji tej wizyty warto przypomnieć, że Indie są największym partnerem handlowym Polski wśród krajów rozwijających się. O wzroście wzajemnych obrotów świadczą następujące dane: w 1956 r. zamknęły się one w granicach 220 mln zł dew., a w r. ub. osiągnęły ok. 270 mln zł dew. Podstawą stosunków handlowych między Polską a Indiami jest wieloletnia umowa handlowa i płatnicza przedłużona na kolejny okres pięcioletni 1969-1973.

Główną część naszych dostaw maszyn i urządzeń dla Indii wiecie się również z realizacją zawartych między obu krajami w latach 1960, 1962 i 1965 umów kredytowych, przewidujących sprzedaż do Indii kompleksnych urządzeń dla górnictwa węgla, fabryk młotek i obrabiarek, elektrowni i kotłowni oraz zakładów betonowych komórkowych.

W imporcie naszym z Indii najważniejsze pozycje stanowią: pasze trzcielne, rudy żelaza, pieprz, skórę, kawa, herbata i wyroby jubowe. Ostatnio zaczęliśmy na rynku indyjskim kupować również wagony kolejowe, różne narzędzia oraz towary o przeznaczeniu rynkowym m. in. obuwie i artykuły włókiennicze.

W grudniu ub. r. podpisano w Delhi protokół, który zakłada, że w 1/3 roku obok kupowanych dotychczas przez nas towarów w Indii importować będziemy również linie statkowe, silniki i odkurki, a polski eksport do tego kraju rozszerzy się o różne nowe typy maszyn i urządzeń, a także surowców i produktów chemicznych, zwłaszcza mocznika nawozowego. W rezultacie w bież. roku wartość wzajemnej wymiany towarowej osiągnie 400 mln zł dew.

Plenum KW PZPR
w Katowicach

W Katowicach obradowało plenarne posiedzenie KW PZPR poświęcone zadaniom wojewódzkiej instancji partyjnej wynikającym z uchwały II. IV i Plenum KC partii. W czasie tego posiedzenia kadr kwalifikowanych i rozwój badań naukowych w woj. katowickim jako czynników dalszego rozwoju gospodarki i poprawy jej efektywności. W obradach plenum, które prowadził członek Biura Politycznego KC i sekretarz KW PZPR w Katowicach — Edward Gierlek uczestniczyli: kierownik Wydziału ds. Nauki i Techniki KC PZPR Andrzej Werblan, przewodniczący Komitetu Nauki i Techniki — Jan Kaczmarek, wicepremier Oświaty i Szkolnictwa Wyższego — Roman Mistecki, przedstawiciele śląskiej nauki, inżynierów, wyodrębniający do dyskusji wytykał sekretarz KW PZPR — Stanisław Skibiński.

Kształcenie kadr, rozwój badań naukowych, powiązanie ich z efektywnością działalności ekonomicznej, z zagospodarowaniem zasobów materiałowych, z postępem technicznym i technologicznym, ze zwiększeniem eksportu ma szczególne znaczenie dla regionu śląskiego zagłębia węgla i stali. W tym celu konieczna jest rekonstrukcja kluczowych dziedzin gospodarki, transportu i usług. Mimo stałego wzrostu bazy naukowej (w woj. katowickim pracuje ponad 2 300 pracowników naukowych i dydaktycznych, studiuje ponad 32 tys. młodzieży, a placówki naukowe — badawcze zatrudniają kilkunastotysięczną reszce inżynierów i techników) stopień nasylenia przemysłu kadrą z wyższym wykształceniem jest jeszcze niedostateczny, niższy niż w innych województwach. Niezadowalający jest wciąż udział nauki w rozwiązywaniu problemów ekonomiczno-technicznych.

2 ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 25 (979) — 21.VI.1979 r.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tych dziedzinach wytwarzania, w których mamy do czynienia z produkcją powtarzalną, długoseryjną i bardziej stabilną.

Wobec tego, we wspólnej jeszcze fazie konkretyzacji, proponowano, aby zadanie to składało się z dwóch części. Pierwszą z nich miałyby być przyrost wartości produkcji kooperacyjnej w poszczególnych latach przyszłego planu pięcioletniego ze wzrostem wartości punktu premiowego, drugiej zaś — ustalony z roku na rok i korygowany co kwartał — wyznaczałby stopień wykonania umów w ujęciu ilościowym i wartościowym oraz określał terminowość realizacji dostaw.

Dla lepszego wyjaśnienia konstrukcji tego zadania odcinkowego posłużył się przykładem Zakładów Łączniczych „HYDROSTER” w Gdańsku, przedsiębiorstwa nastawionego w dużej mierze na zaspokojenie potrzeb stoczni rzecznych w ZPO.

Punktem wyjścia przy konkretyzacji tego zadania byłby program rozwoju przemysłu stoczniowego. Z programu rozwoju branży wynika zaś, że produkcja przedsiębiorstwa kooperacyjnego powinna w 1971 r. wzrosnąć o 11,3 proc., w 1972 r. (w stosunku do roku poprzedniego) — o 7,2 proc., w 1973 r. — o 6,7 proc., w 1974 r. — o 14,1 proc., w 1975 r. — o 14,0 proc. Sugeruje się, aby wykonanie tych zadań w roku pierwszym podwyższało wartość punktu premiowego o 30 proc., w drugim — 45 proc., w trzecim — 60 proc., w czwartym — 70 proc., w piątym — 80 proc. Zadaniu temu podporządkowano 35 punktów premiowych. Bazowy zaś fundusz premii dla pracowników umysłowych w 1970 r. ma wynieść 3 275,0 tys. zł.

Oznacza to, że bazowa wartość jednego punktu premiowego (3 275,0 tys. zł : 100 punktów) powinna wynieść 32 750 zł, a cała bazowa kwota premii przypadająca na to zadanie (32 750 zł × 35 punktów) — 1 146 250 zł. Jeśli zaś cele wyznaczone w zakresie wzrostu wartości produkcji kooperacyjnej w 1971 r. zostały osiągnięte, to kwota premii przypadająca z tego tytułu (32 750 zł × 35 punktów = 1 146 250 zł, 1 146 250 zł + 32 750 zł × 30 proc. = 1 480 125 zł) równałaby się 1 480 125 zł. A w dalszych latach odpowiednio: w 1972 r. (1 146 250 zł + 32 750 zł × 45 proc. = 1 662 062 zł) — 1 662 062 zł, w 1973 r. — 1 834 000 zł, w 1974 r. — 1 948 625 zł, w 1975 r. — 2 063 250 zł.

W przypadku niepełnego wykonania tej części zadania w ciągu roku wyjściowa wartość punktów nie może ulec zwiększeniu. Jeśli zaś nastąpi pogorszenie wyników pracy przedsiębiorstwa w stosunku do roku bazowego, to wartość wyjściowa jednego punktu premiowego powinna być zmniejszona bądź proporcjonalnie do stopnia pogorszenia, bądź nawet silniej (np. o 50 proc.). Ten ostatni warunek np. w przypadku „HYDROSTER” oznaczałby, że osiągnięcie w 1971 r. wartości produkcji kooperacyjnej rzędu 10 proc. niższej niż w roku poprzednim określiłoby kwotę premii przypadającą z tytułu tego zadania (1 146 250 — 1 146 250 × 10 proc. = 1 000) na 1 031 625 zł lub (1 146 250 — 1 146 250 × 15 proc. = 974 313 zł).

Jednakże ostateczny kształt funduszu premiowego byłby w końcu uzależniony od tego, czy w danym roku planowane dostawy kooperacyjne wykonano w pełni i terminowo, czyli byłyby uzależnione od wykonania drugiego członu zadania odcinkowego.

Punktem wyjścia dla sformułowania tej części byłaby analiza harmonogramu budowy statków — obejmującego nie tylko terminy ich oddania do użytku, ale i poszczególne fazy technologiczne — i potrzeb innych odbiorców spoza przemysłu okrętowego.

Np. w „HYDROSTER” w 1969 r. 57,4 proc. produkcji przeznaczono, było na potrzeby przemysłu okrętowego (w tym — 50,4 proc. umów 6-letnio- i długookresowych, 12-12 miesięcy i 9-24 miesiące i 7 proc. dostawy operatywnej), na dostawy zewnętrzne — 15,3 proc., na eksport — 9,3 proc. i na wyroby finalne — 18 proc. Przyjmijmy, że każdemu z tych składników odpowiada jedna umowa. Jeśli umowy te wykonano w terminie uzgodnionym z dostawcą, to wypłata premii jest uzależniona tylko od tego, jak zrealizowano pierwszy warunek zadania.

W przypadku jednak niedotrzymania terminów rzecz ma się inaczej. Załóżmy np., że w 1971 r. nie zrealizowano umów na dostawy zewnętrzne i na wyroby finalne. Łączna wartość tych umów wynosiłaby 33,3 proc. Wówczas należy sądzić, że choć np. osiągnięto wzrost wartości produkcji kooperacyjnej, to jednakże należałoby obniżyć wypłatę funduszu premiowego w stosunku do roku wyjściowego o 33,3 proc., czyli do sumy 764 539 zł.

W dotychczasowej wersji mówi się o tym, że ustalenie umów powinno się raczej sprowadzać do dostaw wyrobów i urządzeń na określone jednostki pływające, zamówione w terminie, bez względu na to, kto jest stroną zamawiającą. Włączeniu do tego zadania nie podlegały zaś zamówienia złożone po obowiązujących terminach, prototypy, pozostała produkcja przeznaczone dla innych przemysłów i części zamienne. Już dziś jednak w przedsiębiorstwie uważa się, że kryteria te są zbyt łagodne i nieprecyzyjne. Jednakże nowego punktu odniesienia

Na przykładzie
przemysłu
stoczniowego

nia szczegółowo jeszcze nie sformułowano, zwłaszcza że nie ma pełnej jasności co do tego, jak będzie się miała sprawa z dostawami operatywnymi.

DRUGI ETAP KONKRETYZACJI

Niezależnie jednak od szczegółowych kryteriów w zakresie umów, wydaje się, że tego rodzaju ujęcie drugiego warunku omawianego zadania odcinkowego jest zbyt statyczne i nie uwzględnia w dostatecznej mierze potrzeb odbiorcy, czyli tzw. kooperanta biernego.

Z grubsza biorąc, produkcję tę można by podzielić na pięć grup. Pierwszą z nich obejmowałyby te części dostaw, które realizowane są w ramach długo- i średnookresowych zamówień dokonywanych przez stocznię skupione w ZPO. Druga — te wyroby, które należałoby dostarczyć stoczniom w trybie nieterminowej operatywności, a to z uwagi na potrzebę skrócenia cyklu budowy statku, na zmianę przepisów nawigacyjnych, na zadania armatora, na postęp techniczny, na ewentualne błędy konstrukcyjne itd. Trzecia — produkcję kooperacyjną dla odbiorców polskich bądź w ramach specjalizacji krajowej bądź poza nią, ale przy wykorzystaniu wolnych zdolności produkcyjnych. Czwarta — wytwarzanie na eksport. I ostatnia, piąta — artykuły finalne.

Waga tych pięciu grup produkcji dla odbiorcy jest inna niż ich faktyczna wartość (wyrażona w złotych) dla dostawcy. Najmniej ważą te dostawy, które dotyczą kooperacji wewnętrznej zjednoczenia. I to pomimo że przedsiębiorstwa kooperacyjne skupione w ZPO po włączeniu zostały dla zapewnienia dostaw dla stoczni. Jednakże produkcja jest tu wymuszona przez więzi organizacyjne (przedsiębiorstwo nie ma prawa odmówić wykonania zleceń wydanych przez ZPO). Dotyczy to szczególnie umów długo- i średnookresowych. Już inaczej sprawa wygląda z dostawami operatywnymi, z którymi stocznie mają najwięcej kłopotów, a od których tak naprawdę zależy w praktyce terminowe oddanie statku do użytku.

Natomiast z punktu widzenia całego gospodarki niezmienne ważne jest, aby przedsiębiorstwa kooperacyjne ZPO przywiązywały duże znaczenie także i do pozostałych trzech grup produkcji, które w większości przypadków oznaczają błąd rytmiczną pracę w zakładach będących poza ZPO lub nawet resortem przemysłu ciężkiego, bądź uzyskanie efektu dewizowego, bądź terminową realizację określonej inwestycji. Często dostawy zewnętrzne, choć w praktyce niewiele ważą w ogólnej wartości produkcji danego zakładu kooperacyjnego mogą odgrywać bardzo poważną rolę w odbiorcy, decydując o tym, jaki będzie efekt końcowy u niego. Ustalenie wagi tych dostaw w zadaniu odcinkowym powinno więc być dokonane na wyższych szczeblach gospodarowania, niekiedy nawet w resorcie lub i wyżej, gdyż ani przedsiębiorstwo, ani zjednoczenie nie zawsze może ocenić znaczenie tych dostaw dla całej gospodarki.

Wobec tego stanu rzeczy warto byłoby się zastanowić, czy nie należałoby układu wartości umów w ciągu danego roku, stanowiącego drugą część konkretyzacji zadania, zróżnicować w zależności od wagi dostaw dla odbiorcy. I tak np. zwiększyć wagę dostaw operatywnych o 50 proc., dostaw na zewnątrz zjednoczenia również o 50 proc., produkcji eksportowej i finalnej — o 30 proc., pozostawiając wagę umów średnio- i długookresowych bez zmian.

W takim przypadku wartość umów w „HYDROSTER” wynosiłaby obecnie jak następuje: produkcja dla potrzeb przemysłu okrętowego — 41,9 proc. (umowy średnio- i długookresowe) i 8,7 proc. (dostawy operatywne), na dostawy zewnętrzne — 19 proc., na eksport — 11,4 proc. na wyroby finalne — 20 proc. Tak więc w przypadku niewykonania umów na dostawy zewnętrzne i na wyroby finalne pomniejszono by w tym przypadku wypłatę funduszu premiowego nie o 33,3 proc., a już o 39 proc.

*

Przedstawiliśmy tu tylko pewien ogólny schemat postępowania. W przypadku „HYDROSTER” mogłoby to bowiem być wielokrotnie uzupełnione, a więc wymagałoby bardziej dogłębnej analizy ekonomicznej,

przewartościowania znaczenia dostaw dla kooperanta biernego.

Oczywiście w praktyce rzecz jest o wiele bardziej skomplikowana, albowiem mierzalność poszczególnych umów, ich agregacja, znaczenie dla procesów technologicznych, zmiany w tym procesie itd. są trudne do uchwycenia i czasem poza zasięgiem rachunku ekonomicznego i schematu techniczno-organizacyjnego. W ZPO i w przedsiębiorstwie zdają sobie z tego sprawę. Dlatego też główny wysiłek idzie obecnie w tym kierunku, aby poprzez analizę faktów i zjawisk już dokonanych, a tym od „linki” wyprowadzić szczegółowe wnioski dla skonstruowania bądź w postaci dyrektyw byłoby wdrażać, a nie w postaci bodźców — w zasadzie nie wykracza poza to, cośmy tu przedstawili.

Trzeba sobie również zdać sprawę z tego, że oddziaływanie zadania odcinkowego w postaci kooperacji musi być nieustannie konfrontowane z pozostałymi elementami składowymi na kształt nowego systemu bodźców w przedsiębiorstwie. W pewnym sensie wymusza ono bowiem rytm całej pracy przedsiębiorstwa. I tak np. określenie wielkości produkcji kooperacyjnej w danym roku jest, co znalazł swój wyraz w „HYDROSTERZE”, uzależnione od konfrontacji ze stanem wykorzystania maszyn i urządzeń, od ustalenia mocy przerobowych przedsiębiorstwa i dróg wyzwalania przerwy na tym odcinku.

Wydaje się jednak, że wprowadzenie tej pozorowanej gry do nowego systemu bodźców powinno w większym niż dotychczas stopniu gwarantować interesy kooperantów biernych i czynnych. To co dotychczas w praktyce znajdowało swój wyraz w rozkazach nieformalnych bądź w postaci dyrektyw byłoby wdrażane, a nie w postaci bodźców — w zasadzie nie wykracza poza to, cośmy tu przedstawili.

Równocześnie mogłoby się przychylić do bardziej rytmicznej i operatywnej pracy przemysłu, i to nie tylko stoczniowego. A zarazem wpłynąć na obniżkę kosztów wytwarzania, poprawić prawidłowość procesu technologicznego i jakości końcowego wyrobu.

KAROL SZWARC

BIBLIOTEKA SŁUŻBY EKONOMICZNEJ PRZEMYSŁU

to tytuł serii wydawniczej, której celem jest dostarczenie pracownikom służb ekonomicznych przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych lektury metodycznej niezbędnej do skutecznego stosowania rachunku ekonomicznego w planowaniu i przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Jedną z myśli przewodnich całej serii jest wykazanie współzależności rozwoju ekonomicznego i technicznego oraz konieczności zacieśniania współdziałania ekonomistów i techników przy rozwiązywaniu określonych problemów gospodarczych. W skład serii wchodzi m. in.:

J. KORDASZEWSKI

STAN I PERSPEKTYWY SŁUŻBY EKONOMICZNEJ

str. 156, cena 14 zł.

W. RADZIKOWSKI

EKONOMICZNE RACHUNEK REPARTYKI ZADAŃ I ŚRODKÓW ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁOWEGO

str. 184, cena 15 zł.

A. SĄKIEWICZ

PLANOWANIE PRACOCHOŁONNOŚCI ZATRUDNIENIA I FUNDUSZU PLAC

str. 170, cena 12 zł.

K. KRAJSKI

EKONOMICZNE PODSTAWY PLANOWANIA ROZWOJU GAŁĘZI PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO

str. 160, cena 11 zł.

S. SUDOL

METODY ANALIZY KOSZTÓW PRACY W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM

str. 150, cena 9 zł.

B. MISZULOWICZ

ZDOLNOŚĆ PRODUKCYJNA PRZEDSIĘBIORSTWA I ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁOWEGO

str. 200, cena 12 zł.

E. WISZNIEWSKI

EKONOMICZNE ASPEKTY NORMALIZACJI I KONTROLI JAKOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM

str. 232, cena 16 zł.

J. BIAŁKOWSKI

GOSPODARKA REMONTOWA PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO

str. 168, cena 16 zł.

J. CZARNOCKI

KRYTERIA EKONOMICZNEGO WYBORU SPECJALIZACJI PRODUKCJI I UKŁADÓW KOOPERACJI W PRZEMYSLE

str. 198, cena 18 zł.

J. MACIEJA

METODY PERSPEKTYWICZNEGO PLANOWANIA ROZWOJU GAŁĘZI PRZEMYSŁU

str. 176, cena 12 zł.

H. BALIŃSKA, E. WOLNICKI

ANALIZA EKONOMICZNA W PRAKTYCE PROJEKTOWANIA INWESTYCJI

str. 216, cena 20 zł.

B. HAUS

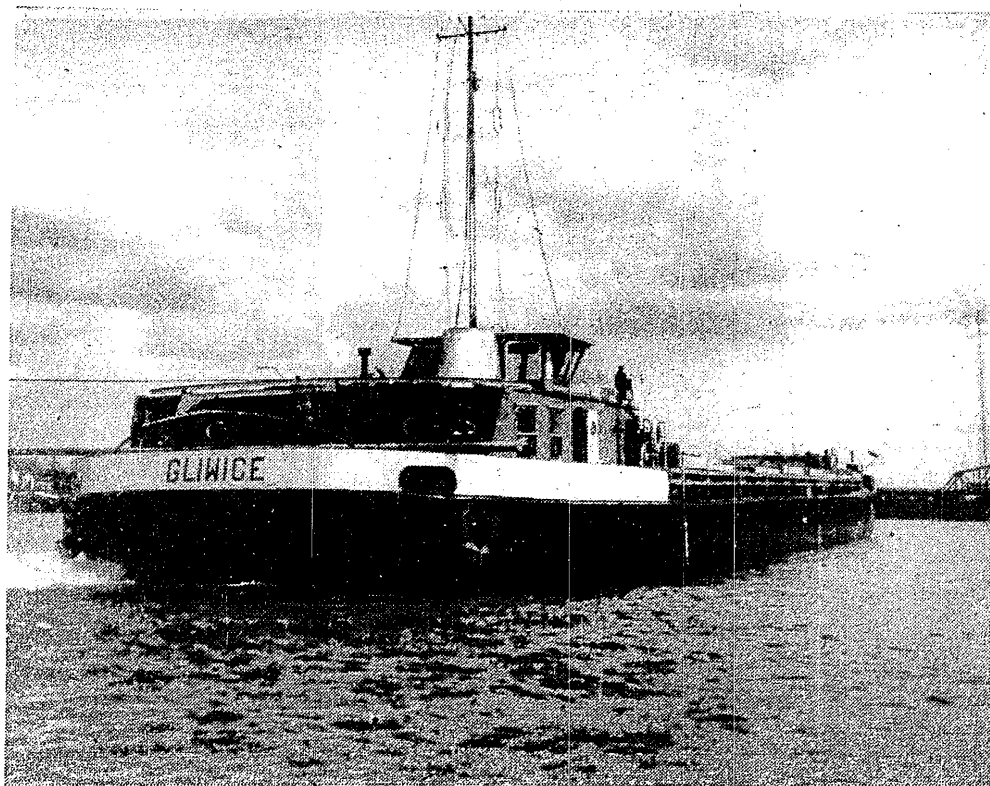
PLANOWANIE PRODUKCJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM

str. 260, cena 20 zł.



Wszystkie wymienione książki znajdują się w sprzedaży w księgarniach „Domu Książki” oraz w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE w Warszawie, ul. Niecała 4a.

K 24



CORAZ częściej odzywa się głos sugerujący szybki rozwój żegludgi śródlądowej w Polsce. Szczególny nacisk kładziony jest na drogę wodną Odrę stanowiącą w chwili obecnej jedyną, względnie jednolitą, drogę umożliwiającą transportowanie ładunków w relacji Gliwice — Swinoujście o łącznej długości 750 km. We wszystkich dotychczas znanych mi publikacjach jakie pojawiły się na łamach czasopism („Polityka”, „Życie Gospodarcze”, „Życie Warszawy”) oraz w niektórych obywatelskich pracach naukowych dominuje pogląd, że transport wodny jest oczywiście najtańszym środkiem transportu, a w związku z tym należy się nierzadko spodziewać rozsądnych decyzji preferujących tę gałąź transportu. Autorzy artykułu „Na Odrze płyną barki” (Z. G. Nr 18/70) sytuację tę określają nieco ostrzej stwierdzając, że obecnie ułożenie planu 5-letniego na okres 1971—1975 nie odbiegają w zasadzie od efektów osiągniętych w podobnych relacjach przez transport kolejowy. Autorzy ci stwierdzają dalej, że warunki żegludowe Odrę są złe i że dalsza poprawa wyników ekonomicznych w stosunku do kolei jest możliwa poprzez modernizację drogi wodnej.

Mniej wstydliwymi argumentami wyróżniając się nad koleją tendencjami występującymi w państwach Europy Zachodniej, Poludniowej i ZSRR lub też przyjęciem tej tezy jako prawdy oczywistej, nie wymagającej udowodnienia.

Wydaje się konieczne poinformowanie opinii publicznej o poważnych zastrzeżeniach, jakie zrodziły się w stosunku do takich poglądów, w wyniku badań mających na celu ustalenie efektywności przewozów żegludą śródlądową na Odrze i transportem kolejowym w relacjach Śląsk — Wrocław, Szczecin, Swinoujście i z powrotem.

Badania wykazały, że w 1968 r. przewozy żegluga śródlądowa były prawie dwukrotnie droższe od przewozów koleją oraz że nawet po pełnej modernizacji Odrę, ale przy jednoczesnym usprawnieniu procesu przewozowego na kole, stosunek ten nie ulegnie poważniejszemu zmianom. Rodzi się natychmiast pytanie, jak jest to możliwe skoro droga transportowa jest „bezpłatna”, opory stawiane barce są mniejsze od oporów stawianych pociągowi, a także tabor pływający charakteryzuje się znacznie korzystniejszym stosunkiem wagi własnej do swej ładowności.

Zastrzeżenia w stosunku do wyników badań pogłębiają się szczególnie silnie, gdy uwzględnia się fakt dynamicznego rozwoju żegludgi śródlądowej w Niemieckiej Republice Federalnej, Francji, Holandii, Belgii i ZSRR. Czy jest to możliwe, aby tylko w Polsce żegluga była nieopłacalna.

Aby wątpliwości te rozstrząsać postaram się przeprowadzić uproszczony, bardzo ogólny rachunek ekonomiczny charakteryzujący istniejący poziom kosztów przewozów w transporcie kolejowym i w żegludze śródlądowej na Odrze. Do porównań przyjmuję: rok 1968, który w żegludze był nieco lepszy niż przeciętny.

Przeciętny koszt przemieszczenia 1 tony ładunku na odległość 1 km w więc koszt tkm wyniósł w przedsiębiorstwie „Żegluga na Odrze” 0,2059 zł. Na koszt ten składają się oczywiście koszty zarówno nowych typów taboru (zestawy, pchacz, samobieżne barki motorowe i zestawy „kombi”), jak i koszty nieekonomicznych zużyć już fizycznie i moralnie zestawów holowanych. Jeśli w rachunku uwzględnione zostaną tylko nowe typy taboru wówczas koszt jednostkowy tkm wynosi 0,1875 zł.

W tym samym czasie koszt jednostkowy tkm na kole wyniósł 0,1989 zł jest więc niższy od przeciętnego kosztu jednostkowego żegludgi śródlądowej o 0,0070 zł oraz wyższy od kosztu jednostkowego nowego taboru o 0,0114 zł.

Przyjmując do porównań przed-

O żegludze śródlądowej inaczej

(ARTYKUŁ DISKUSYJNY)

ROMAN KUZIEMKOWSKI

stawione wyżej wielkości można oczywiście uznać, że uzyskiwane wyniki w obu gałęziach transportu nie odbiegają w zasadzie od siebie oraz, że znacznie większe rezerwy, tkwiące w organizacji przewozów wodnych, pozwalają przypuszczać, iż w przyszłości stosunek kosztów ulegnie poprawie na korzyść żegludgi śródlądowej.

Tak można by sądzić i tak sądzić chyba zwolennicy rozwoju żegludgi śródlądowej, po pierwszym i bardzo ogólnym przeciwstawieniu kosztów tych dwóch gałęzi transportu. W porównaniu tym jednak tkwią poważne niedomowienia wymagające wyjaśnień i domagań się przeprowadzenia określonych korekt.

Otoż, jeśli te same koszty rozliczymy na inny mianownik, a mianowicie na 1 tonę przewiezionej ładunku, wówczas koszt jednostkowy zostaje zróżnicowany znacznie na niekorzyść żegludgi śródlądowej. Koszt przewiezienia 1 tony ładunku z Gliwice do Szczecina wynosi w żegludze śródlądowej (nowymi typami taboru) 129 zł, zaś koleją — 109,39 zł. Różnica wynika z różnicy odległości przewozu. Drogą wodną wynosi ona 688 km, zaś koleją 550 km.

Ale i w tym rachunku tkwi błąd polegający na tym, iż koszty jednostkowe tkm, na których oparte zostały obliczenia kosztu przewiezienia 1 tony skalkulowane zostały dla różnych odległości przewozu a mianowicie na kole dotyczy on średniej odległości 253 km, zaś w żegludze 572 km. Po sprowadzeniu tych kosztów do wzajemnej porównywalności, tj. do teoretycznym obliczeniu kosztu jednostkowego tkm, w żegludze śródlądowej przy średniej odległości 688 km, a na kole — 550 km, wówczas wynik jest następujący:

— koszt jednostkowy tkm na kole 0,1701 zł

— koszt jednostkowy tkm w żegludze 0,1781 zł

— koszt przewiezienia 1 tony ładunku w relacji Gliwice — Szczecin wynosi w żegludze śródlądowej 122,31 zł natomiast na kole w relacji Śląsk — Szczecin wynosi 93,55 zł.

Po wprowadzeniu tak oczywistych, choć jeszcze nie wszystkich, poprawek przewaga koleji nad żegludą śródlądową jest już wyraźna.

Należy jednak zasygnalizować dalsze czynniki, które czynią dotychczasowe wyniki obliczeń nieporównywalnymi. Otoż porównywalny koszt tkm na kole (0,1701 zł) dotyczy średnich sieciowych warunków eksploatacyjnych i średniej sieciowej pracy przewozowej, tj. zawierają koszty eksploatacji, wagonów i lokomotyw o różnych seriach, koszty przewozów na liniach o bardzo zróżnicowanym obciążeniu pracą oraz dotyczy przeciętnej tony ładunków. Jeśli uwzględnimy w naszych rozważaniach jedynie ładunki będące przedmiotem substytucyjności koleji i żegludgi tj. węgiel, rudy i surowce chemiczne to się okaże, że koszt jednostkowy tkm przewozu tych ładunków wynosi, przy średniej odległości przewozu 248 km, tylko 0,1727 zł a przy średniej odległości 550 km — 0,1471 zł.

Należy przy tym zauważyć, że koszt jednostkowy przewozu węgla i surowców chemicznych jest, na intensywnie wykorzystywanej magistrali kolejowej Śląsk — Szczecin, niewątpliwie niższy aniżeli średni sieciowy koszt przewozu tych la-

dunków. Według wyników uzyskanych w czasie sygnalizowanych już badań koszt ten wynosi około 0,12 zł/tkm. W konsekwencji więc koszt przewozu 1 tony ładunku ze Śląska do Szczecina transportem kolejowym wynosi około 66 zł zaś żegluga śródlądową 122,31 zł.

Po stronie żegludgi śródlądowej można przyjąć do obliczeń najtańszy typ taboru, jakim są zestawy kombi, wykonujące około 20 proc. przewozów na średnią odległość 660 km. Koszt jednostkowy tkm wykonanego tym typem taboru w 1968 r. wynosił 0,1474 zł a na średnią odległość 688 km — 0,1465 zł/tkm, zatem przewiezienie 1 tony ładunku z Gliwice do Szczecina kosztuje 100,79 zł, tj. drożej od przewozu koleją o 34,79 zł (35 proc.).

Do kosztów żegludgi śródlądowej należy dodać koszty dowozu do portów i odwozu z portów Gliwice i Koźle wysokości około 13 zł/tonę, koszty przeładunku 1 tony na poziomie 11,05 zł/tonę, koszty utrzymania torów bocznicowych i stacyjnych w portach rzecznych w wysokości 3,65 zł/tonę, koszty pracy manewrowej przy postawianiu i zabieraniu wagonów w portach — 2,60 zł/tonę oraz koszty utrzymania drogi wodnej ustalone na poziomie około 20 zł/tonę.

Łączne koszty w całkowitym łańcuchu transportowym żegludgi śródlądowej wynoszą około 172 zł/tonę w średnich warunkach, a przy uwzględnieniu tylko najtańszego typu taboru, około 150 zł/tonę. Po dodaniu do kosztów koleji kosztów użytkowników bocznic na stacjach przeznaczenia ładunków, łączny koszt w całkowitym łańcuchu transportowym koleji wynosi około 70 zł/tonę. Wynik jest oczywisty.

Przedstawione obliczenia wykonane są w ramach tak zwanego bieżącego rachunku kosztów opartego na kosztach własnych przedsiębiorstw transportowych zawierających oprócz kosztów eksploatacyjnych, również odpisy amortyzacyjne w części na renowację. Tak przeprowadzony rachunek ma pewne niedomowienia i może w zasadzie służyć tylko bieżącej analizie działalności eksploatacyjnej.

W celu określenia efektywności inwestycyjnej transportu w okresach przyszłych, konieczne jest przyjęcie innych metod wartościowania opartej na określeniu wartości wskaźników efektywności inwestycji w transporcie kolejowym i żegludze śródlądowej.

Taki rachunek ekonomiczny został przeprowadzony w Pracowni Technicznej Ośrodka Badawczego Ekonomiki Transportu w Szczecinie, a wyniki jego upowiadają do następujących stwierdzeń:

1. Koszty eksploatacyjne (bez odpisów amortyzacyjnych w części na renowację) na kole w 1968 r. w relacji przewozowej Śląsk — Szczecin wyniosły 66,63 zł/tonę, zaś w żegludze śródlądowej 122,35 zł.

Koszty te, po przeprowadzeniu daleko idących uprawnień organizacyjnych i przy pełnym wykorzystaniu istniejącej zdolności przepustowej drogi wodnej, ulegną w żegludze zmniejszeniu do 92,34 zł/tonę, zaś po pełnej modernizacji Odrę do 76,64 zł/tonę. Jednocześnie jednak o roku 1980 obniżyć ulegną koszty przewozu koleją do 35,82 zł/tonę. Będzie to wynikiem elektryfikacji całej magistrali kolejowej, wprowadzenia do ruchu pociągów o ciężarze 3600 ton i usunięcia „wąskich gardeł” występujących obecnie na niektórych węzłach kolejowych, co pozwoli zwiększyć szybkość handlową pociągów i przyspieszyć obrót wagonów towarowych.

2. Wartość taboru zaangażowanego w procesie przewozowym koleji wyniosła

w 1968 r. 224,00 zł/tonę, zaś w żegludze śródlądowej, wraz z wartością taboru dowozu i odwozu 455,4 zł/tonę. Po wprowadzeniu daleko idących uprawnień organizacyjnych procesu przewozowego w żegludze śródlądowej (wprowadzenie całonocnej nawigacji i prawie trzykrotne skrócenie postoju taboru w punktach za i wyładunku) wartość taboru zmniejszy się do 306,06 zł/tonę, ale nadal będzie o 34 proc. wyższą od wartości taboru kolejowego, chociaż dotyczy ona tylko najbardziej efektywnego typu taboru tj. zestawów kombi. Po przeprowadzeniu pełnej modernizacji Odrę i zwiększeniu przewozów do około 18—19 mln ton oraz po wprowadzeniu nowych bardziej wydajnych typów taboru, wartość taboru zmniejszy się do 274,1 zł/tonę. W tym czasie jednak koleja może także przeprowadzić modernizację swego procesu przewozowego wprowadzając do tych przewozów wagony wyłącznie o ładowności 60 ton oraz podejmując przedsięwzięcia, o których wspominałem wyżej i wówczas wartość taboru na kole zmniejszy się do 125,35 zł/tonę.

3. Nakłady inwestycyjne na drogę wodną są związane nie tylko z pełną modernizacją Odrę, ale również bieżącą eksploatacją w celu utrzymania i poprawienia istniejących warunków nawigacyjnych jak przystosowanie do całonocnej nawigacji, regulowanie zakolów, modernizacja szluz. Najwięcej jednak kontrowersji budzi plan modernizacji Odrę mający kosztować ponad 6,1 mld zł i z tego około 3,4 mld zł na potrzeby żegludgi śródlądowej. Bezsprorna jest konieczność zagospodarowania Odrę dla potrzeb transportowych potrzeb gospodarki na sumę 2,7 mld zł, ale rachunek ekonomiczny nie uzasadnia wydatkowania pozostałych wartości na żegludę. Zainwestowane w żegludę śródlądową 3,4 mld zł pozwoli zwiększyć przewozy wodne w relacji Śląsk — Szczecin do 18,4 mln ton rocznie, ale nie zaspokoi potrzeb występujących również w okresie przerwy nawigacyjnych. Na zaspokojenie tych potrzeb zachodziłoby konieczność stworzenia na kole rezerwy zdolności przewozowej za sumę 1,5 mld zł. Łączne więc nakłady inwestycyjne na drogi transportowe dla 18,4 mld ton ładunków w tym układzie wynoszą 4,9 mld zł.

4. Analizując rachunek ekonomiczny wykazywał jednocześnie, że wydatkowanie na kolejową drogę transportową w re-

lacji Śląsk — Szczecin/Swinoujście około 3,2 mld zł zapewni prawie podwojenie, a wraz ze zmianami w strukturze taboru, potrojenie, zdolności przewozowej magistrali kolejowej.

5. Wraz ze wzrostem przewozów drogą wodną wzrastają potrzeby inwestycyjne na porty rzeczne. Według ustaleń Biura Projektów Budownictwa Wodnego w Gdańsku i niepełne nakłady na modernizację portów rzecznych wyniosła do 1985 r. 840 mln zł, a gdy uwzględni się potrzeby związane z przewozami nawozów sztucznych z Polle do różnych portów górnej i środkowej Odrę, wzrastają do 1,5 mld zł. Po stronie transportu kolejowego potrzeby tego rodzaju nie występują.

6. Syntetyczne wskaźniki efektywności inwestycji, zawierające zarówno elementy kosztów eksploatacyjnych jak i nakładów inwestycyjnych kształtują się zdecydowanie na niekorzyść żegludgi śródlądowej. Stosunek wskaźników efektywności przewozów żegluga śródlądowa do wskaźników efektywności przewozów koleją, w relacji Śląsk — Szczecin jest następujący:

— w roku 1968 — 1,53

— w wariantach uwzględniających pełne wykorzystanie istniejącej zdolności przepustowej Odrę i istniejący proces przewozowy koleji — 1,55

— w wariantach uwzględniających zmniejszenie drogą wodną i istniejący proces przewozowy koleji — 1,33

— w wariantach uwzględniających zmniejszenie drogą wodną i zmniejszony proces przewozowy koleji — 1,31.

* Przedstawione wyniki pozostawiam bez komentarzy, gdyż nie

do 287 na Wiśle. Wybitnie niekorzystny był rok 1969, w którym okres nawigacji trwał 134 dni.

W planach perspektywicznych, po zmniejszeniu Odrę przewidyuje się jego wydłużenie do 295 dni. W państwach Europy Zachodniej i naddunajskich, posiadających łagodniejszy klimat i rzeki o większych zasobach wodnych, okresy nawigacji są znacznie dłuższe, a na środkowym i dolnym Renie trwają nieprzerwanie cały rok.

Porównanie sytuacji obecnie istniejącej wskazuje również na niekorzystną lokalizację w stosunku do drogi wodnej, punktów nadania i przeznaczenia ładunków. Podstawowa masa ładunkowa, jaką jest węgiel kamienny, bierze początek w punktach oddalonych od portów rzecznych o 5—50 km, a apatyty, fosforyty i ruda przeznaczone dla odbiorców w południowej części Polski są odwożone z Gliwice lub Koźla na odległości kilkudziesięciu kilometrów. Wraz z lokalizacją nowych zakładów pracy nad ciekami wodnymi udział ładunków dowożonych i odwożonych maleje, ale mimo to pozostaje nadal wysoki.

Sytuacja bardziej korzystna istnieje w państwach Europy Zachodniej, gdzie na przykład Zagłębia

Ruhr w NRF i Lotaryngii we Francji posiadają w głównej mierze bezpośredni dostęp do dróg wodnych. Część kopalń i hut dysponuje własnymi portami rzecznyymi, a nawet własną flotą rzeczną. W Holandii przewozy bezpośrednie żegluga śródlądową stanowią w tonach 35,6 proc. (w tym — 60,3 proc.), a w CSRR oceniana jest na 5 proc. Oceniając szacunkowo można przyjąć, że w Polsce wielkość ta również nie przekracza 5 proc.

W zakresie struktury kosztów i stosunków ekonomicznych istniejących między poszczególnymi gałęziami transportu, brak jest pełnego materiału porównawczego, ale o nieporównywalności tych czynników w Polsce i innych państwach mogą świadczyć następujące fakty:

a) W NRF i Belgii obowiązują obniżone ceny paliwa płynnego przeznaczonego dla żegludgi śródlądowej. Nabywcy zwolnieni są od opłat z tytułu podatku i cel. W Polsce ceny te zawierają podatek obrotowy.

b) We Francji armatorzy żegludgi śródlądowej korzystają z ulg podatkowych a także otrzymują specjalne premie wyrównujące ujemne skutki konkurencji z innymi gałęziami transportu.

c) W Holandii rząd finansuje posiadaczy małych statków (do 100 ton), zakwalifikowanych do likwidacji, przeznaczając znaczne kwoty na zakup nowego taboru, a w NRF rząd przyznaje zapożyczenia w wysokości od 60 do 150 DM za tonę wymierzona wszystkim armatorom kasującym swe statki.

d) Istnieją różne inne formy dotacji państwowych, które w sposób bezpośredni lub pośredni powodują nieporównywalność struktury kosztów żegludgi śródlądowej jak i porównywalnych relacji warunków i stosunków ekonomicznych między poszczególnymi gałęziami transportu w Polsce i innych państwach.

Generalnie można więc stwierdzić, że w żadnym z wymienionych poprzednio czynników warunki polskiej żegludgi śródlądowej nie dadzą się porównać z warunkami żegludgi w innych państwach, a tym samym nie można identyfikować efektywności inwestycyjnej i eksploatacyjnej tych dwóch różnych układów odniesienia.

Należy jeszcze zauważyć, że przeprowadzony rachunek ekonomiczny wraz z rozumowaniem logicznym może odnosić się tylko do normalnej sytuacji transportowej, w której każda gałąź transportu wykonuje należne jej zadania bez poważniejszych zakłóceń — w ramach optymalnego systemu transportowego. W bieżącej sytuacji, w której koleja przeżywa kryzys, polityka transportowa nie jest najczęściej zgodna z zasadami racjonalnej gospodarki i w wyniku tego podejmowane są decyzje, których jedynym motywem jest konieczność zaspokojenia bieżących potrzeb przewozowych. Nie wolno jednak zapominać, że dzisiaj podjęte inwestycje transportowe skutkować mogą jeszcze w 2000 roku i później i one będą w całym okresie decydować o efektywności systemu transportowego Polski. W poczynaniach bieżących nie wolno zapominać o dalekiej nawet przyszłości.

*) Zakożenia generalne modernizacji drogi wodnej Odrę — Centr. Urząd Gospodarki Wodnej, Warszawa 1968 r.

*) Zakożenia generalne modernizacji i budowy portów śródlądowych w Polsce na lata 1960—1985.

*) Zakożenia generalne rozwoju floty śródlądowej i przybrzeżnej do roku 1985 — Biuro Studiów i Projektów Taboru Rzecznej — Wrocław 1967 r.

TRYBUNA CZYTELNIKÓW

W sprawie służb inwestycyjnych

Wiele mówi się, szczególnie w ostatnim okresie, o znaczeniu i roli inwestycji. Podkreśla się znaczenie inwestycji — całokształcie gospodarki kraju. Wydaje się szereg aktów prawnych, ustaw, awizów, normatywnych i innych, w celu uporządkowania i usprawnienia procesu inwestycyjnego.

Wydaje mi się jednak, że za mało zwraca się uwagi na rolę czynnika ludzkiego w realizacji tych zamierzeń na ludzi uczestników procesu inwestycyjnego, którzy bezpośrednio, na placach budów, zamierzają te realizację.

Jestem od szeregu lat pracownikiem służby inwestycyjnej w przedsiębiorstwie państwowego przemysłu terenowego. W pracy swojej napotykałem w trakcie opracowywania zamierzeń czy potem już poszczególnych zadań inwestycyjnych, na szereg trudnych czasami problemów, co wynika z obrotu przepisów, zmieniających się często, ilości przepisów dotyczących procesu inwestycyjnego.

Doświadczenie oraz zmudne wertowanie wydawanych zarządzeń, ustaw i uchwał, pozwala mi najczęściej „problemy” rozwiązywać. Niemniej bywa i tak, że różnorodna interpretacja przepisów przez poszczególne uczestników procesu inwestycyjnego nie pozwala na porozumienie i doprowadza do konfliktów.

W prasie, na ogłoszeniowych pytonach, spotkać można afisz, zachęcające do wpisów na różnorodne kursy: maszynopisania, krawiectwa, dla ślusarzy, tokarzy, mechaników samochodowych itp. Nie spotkałem jednak nigdzie ogłoszenia o kursie dla pracowników służb inwestycyjnych.

Ślusarz, tokarz czy mechanikom samochodowym kształcą w zasadzie szkoły zawodowe, ściśle w odpowiednim kierunku. Nie ma natomiast szkół, uczelni, która by kształciła, w tym tego słowa znaczeniu, pracowników służb inwestycyjnych. A przecież pracownik służby inwestycyjnej, tzw. „inwestor” to konkretny, bardzo odnośny, działnośny zadaniami: zawiad, zawiad, by dotychczas nie był należnej mu rangi, mimo że zadania jakie on realizuje posiadają rangę zasadniczą.

Pracownik służby inwestycyjnej musi być i chce dobrze wypełniać swoje obowiązki, być bankowem i z zaprzęgnięciem i ekonomistą, musi też znać się na budownictwie. Jeżeli inwestycje realizuje przedsiębiorstwo duże, którego dział inwestycji posiada sztab ludzi, nie jest jeszcze źle. Gorzej, a właściwie całkiem źle jest, w przedsiębiorstwach, mniejszych, gdzie poważne inwestycje realizowane są siłami komórek zatrudniających jednego, dwu lub trzech pracowników. Samo przygotowanie realizacji inwestycji, tj. papierowa część roboty wymaga wiele sił i energii.

Wydaje mi się, że jest rzeczą konieczną, nakazać chwilę, zorganizowanie, poważnego, kilkunastu, centralnego kursu czy studium dla pracowników służb inwestycyjnych. Organizowane są wprawdzie przez różne instytucje, zjednoczenia, stowarzyszenia kilkunastu kursów poświęconych zagadnieniom inwestycyjnym. Sam brałem udział w kilku takich kursach. Uważam jednak, że jest to strata czasu i pieniędzy.

Kursy takie nie dają wiele, szczególnie dla tych pracowników, któ-

rzy chcieliby poznać zagadnienie od podstaw. Ograniczając się (te kursy) najczęściej do przeczytania monitorów i innych zarządzeń bez wyczerpującego komentarza, bez operowania — przykładem.

Realizacja inwestycji w wielu przedsiębiorstwach przez pracowników innych specjalności, nawet jeśli są to inżynierowie czy ekonomiści, oddelegowanych jedynie na pewien okres do realizacji poszczególnych zadań inwestycyjnych, wydaje mi się niewłaściwa.

Zadanie inwestycyjne, z ramienia inwestora, w całym cyklu realizacynym — od zamierzenia do protokołu odbioru — realizować powinien fachowiec, niekoniecznie nawet inżynier czy ekonomista. Powinien to być jednak człowiek, który zagadnienia inwestycyjne, przepisy i cały proces inwestycyjny ma ściśle opanowany.

Dlatego też uważam, że również postulowana propozycja powołania do życia studium dla pracowników służb inwestycyjnych ma rację bytu.

W sumie wydaje mi się, że ranga pracownika służby inwestycyjnej jest niedostateczna, że wymaga się od niego czasem rzeczy albo niemożliwej albo niezgodnej z obowiązującymi przepisami, że uważa się w przedsiębiorstwach, iż właściwie pracownikiem służby inwestycyjnej może być każdy. W efekcie w różnych przedsiębiorstwach różni ludzie realizują, czy podejmują decyzje o różnych inwestycjach bez należytego ich przygotowania, wbrew przepisom i obowiązującym zasadom. A to moim zdaniem jest niedobre.

WACŁAW TOMZIK

ŻYCIE GOSPODARCZE 3

Podatek od wynagrodzeń a zamożność rodzin pracowniczych

TADEUSZ KOMORNICZAK

BRAK jest dotychczas w Polsce badań, które określałyby bezpośrednio faktyczny związek między wysokością płacy a wysokością dochodu przypadającego na osobę w rodzinie. Z praktyki wiadomo, że występują zarówno sytuacje przekształcania się wysokiej płacy w niski dochód na osobę, jak i kumulowania się niskich plac w wysoki dochód przypadający na osobę w rodzinie. W pierwszym przypadku dochód dochodzi do sytuacji, w której ciężko pracujący wysoko kwalifikowany pracownik, otrzymujący wysoką płacę żyje w znacznie gorszych warunkach materialnych niż inny słabszy pracownik. Czy ze społecznego punktu widzenia możemy powiedzieć, że to są ich prywatne sprawy? Mam wątpliwości.

Wydaje się, iż pewne światło na ten problem rzucić może badanie związków wysokości podatku od wynagrodzeń z zamożnością rodzin pracowniczych, czyli z wysokością dochodów na osobę.

W Instytucie Pracy przeprowadzono badanie rozkładu dochodów ludności utrzymującej się z pracy w gospodarce społecznej poza rolnictwem i leśnictwem według dziesięcioprocentowych grup zamożności za lata 1963—1968. Podstawą analiz były GUS-owskie badania budżetów rodzin pracowniczych. Przyjęto następującą metodę postępowania. Całą badaną populację uszeregowano według rosnącego dochodu przypadającego na jedną osobę w rodzinie, podzielono ją na dziesięć równych liczebnie grup (decym), a następnie obliczono jaka część dochodu globalnego przypada każdej dziesięcioprocentowej grupie. Uzyskano w ten sposób rozkład dochodów na osobę między poszczególne dziesięcioprocentowe grupy zamożności. Obliczono również wysokość podatku od wynagrodzeń przypadającego na osobę w każdej decymie zamożności oraz określono jego udział w dochodach brutto na osobę.

Z badania tego wynika, iż dość jednoznacznie — acz pośrednio — wskazuje na związek zachodzący między wysokością płacy, a wysokością dochodu może być właśnie wielkość podatku od wynagrodzeń przypadającego na osobę w rodzinie w poszczególnych decymach zamożności.

Wiadomo, iż stopa i wielkość podatku od wynagrodzeń, zależą od wysokości wynagrodzenia, a nie od wysokości dochodu przypadającego na osobę w rodzinie. Jeżeli więc określimy wielkość podatku od wynagrodzeń a następnie stopę podatku w stosunku do dochodów ogółem brutto na osobę w poszczególnych decymach zamożności, to na tej podstawie można będzie wy-

gać pewne wnioski o związku zachodzącym między wysokością płacy a dochodem na osobę, czyli — związku wysokości płacy z sytuacją materialną rodziny.

Z danych tablicy wynika, że wraz ze wzrostem zamożności rośnie nie tylko bezwzględna wielkość sumy podatku od wynagrodzeń na osobę w rodzinie, lecz rośnie również udział tego podatku w wielkości dochodu przypadającego na osobę w rodzinie. Wydaje się, iż można się pokusić o następującą interpretację tego faktu. Jeżeli udział sumy podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem brutto rośnie w miarę wzrostu tych dochodów, to wysokość płacy koreluje z wysokością dochodu na osobę w rodzinie. Innymi słowy wysokość jednostkowych zarobków (płacy) przypadających na jednego zatrudnionego rośnie w miarę wzrostu dochodów ogółem na osobę w gospodarstwie domowym.

Udział podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem brutto na osobę w 1963 r. w przeciętnej rodzinie wynosił 4,0 proc., a w X decymie — 8,0 proc. Udział podatku w dochodach X decymy był więc 2 razy większy niż w dochodach decymy I. Stosunek między bezwzględną sumą podatku od wynagrodzeń przypadającą na osobę w I decymie do sumy podatku w X decymie ma się jak 1:7,6. Natomiast rozpiętość dochodu netto na osobę skrajnych decym zamożności w tymże 1963 r. wynosiła jak 1:3,68. Rozpiętość sumy podatku na osobę w skrajnych decymach jest więc ponad dwa razy większa niż rozpiętość dochodów netto na osobę.

Podatki od wynagrodzeń wyrównują więc dochody — zmniejszając ich rozpiętość. Ponieważ jednak pobierane są od płacy a nie od dochodu oznacza to, że wysokie płace, przeciętnie biorąc, mieszczą się w decymach o wysokich dochodach na osobę. Pozwala to przypuszczać, że polityka rozpiętości płacowych będzie wywierać wpływ na rozpiętość dochodów. Przy tym zmiany rozpiętości plac i dochodów będą jednakierunkowe: wzrost rozpiętości plac pociągać będzie za sobą wzrost rozpiętości dochodów na osobę. Oczywiście — jeżeli inne czynniki przeciwdziałające wzrostowi rozpiętości dochodów na osobę nie będą tak silne, że zniwelują ten wpływ (np. zwiększenie tempa wzrostu wskaźnika aktywności zawodowej w decymach uboższych i jego zmniejszenie w decymach zamożniejszych — na co się jednak nie zanosz).

Podatek od wynagrodzeń jest w zasadzie jedyną formą podatku bezpośredniego pobieranego przez państwo od ludności zatrudnionej w gospodarce społecznej. Przecięt-

na suma podatku przypadającego na każdą osobę w rodzinie pracowniczej stanowiła w 1963 r. 3,2 proc., a w 1968 r. — 3,8 proc.¹⁾ Średniej płacy brutto w gospodarce społecznej poza rolnictwem i leśnictwem. Średnia plac brutto wzrosła w tymże okresie o 21 proc., a średnia wielkość podatku od wynagrodzeń przypadająca na 1 osobę w rodzinie o 41 proc., a więc niemal dwa razy szybciej. Trudno przypuszczać, że jest to skutek wyłącznie wzrostu plac (i stopy podatku od wynagrodzeń). Istotnie, przyczyną był tu również zespół zmian czynników demograficznych takich jak: wzrost wskaźnika aktywności zawodowej z 0,44 w 1963 r. na 0,48 w 1968 r. wzrost przeciętnej liczby osób zatrudnionych w przeciętnej rodzinie z 1,51 w 1963 r. do 1,54 w 1968 r. O szybkim wzroście wielkości podatku od wynagrodzeń przypadającego na jedną osobę w rodzinie zdecydował więc nie tylko wzrost plac lecz również wzrost liczby placobiorców (a więc i poddaniów). W efekcie rósł udział dochodów z pracy (opodatkowanych) w dochodach ogółem ludności z 87,3 proc. w 1963 do 88,2 proc. w 1968 r.

W okresie 1963—1968 r. zaszły godne odnotowania zmiany w stopniu obciążenia podatkiem od wynagrodzeń rodzin znajdujących się w poszczególnych decymach zamożności.

Jeżeli przeciętna suma podatku od wynagrodzeń przypadająca na jedną osobę w rodzinach pracowniczych ogółem wzrosła o około 41 proc., to w najuboższej decymie podatek wzrósł prawie o 63 proc., a w najzamożniejszej decymie — o około 38 proc.

Można domniemywać, że przyczyną takiego ukształtowania proporcji wzrostu obciążenia skrajnych decym zamożności podatkiem od wynagrodzeń jest szybszy wzrost plac (opodatkowanych dochodów z pracy) przypadających na osobę zarobkującą w decymie najuboższej niż w decymie najzamożniejszej. Świadczy o tym również wzrost udziału podatku w dochodach brutto decymy najzamożniejszej (z 4,0 proc. w 1963 do 5,4 proc. w 1968 r.) przy ustalaniu udziału podatku w dochodach decymy najzamożniejszej (8 proc.).

W tym okresie (1963—1968 r.) dochody brutto (z pracy, ze świadczeń społecznych i inne) na osobę w rodzinach pracowniczych ogółem wzrosły o około 28 proc. Porównując to ze wzrostem kwoty podatku, która wzrosła o około 41 proc. na osobę w rodzinie, można dojść do wniosku, że rośnie rola dochodów z pracy w dochodach ogółem rodzin pracowniczych. Co więcej, wzrost

ten odbywa się w coraz większym stopniu poprzez wzrost zarobków jednostkowych, a w coraz mniejszym w wyniku wzrostu stopnia aktywności zawodowej członków rodzin. Równie tempo wzrostu dochodów i sumy podatku na osobę miałyby miejsce wówczas, gdyby jednostkowe wynagrodzenia nie rosły, a wzrost dochodów odbywał się poprzez zwiększenie udziału osób aktywnych zawodowo (pobierających wynagrodzenie za pracę). Jeżeli zatem podatek rośnie szybciej niż dochód, oznacza to wpływ progresji stopy podatku od wynagrodzeń pracowniczych. Jest oczywiście, że np. dwóch pracowników otrzymujących łącznie zarobek 5 tys. zł, mieszczenie plac niższy podatek niż jeden pracownik otrzymujący zarobek w wysokości 5 tys. zł. Różnica są dość znaczna, bo dwie osoby zarabiające po 2,5 tys. zł placę podatek łącznie od 5 tys. zł) w wysokości ok. 445 zł, natomiast jedna osoba zarabiająca tę sumę — około 740 zł, czyli 1,7 raza więcej.

Tak więc wzrost dochodów na osobę w najzamożniejszej decymie członków rodzin pracowniczych odbywa się przy ustalonym udziale podatku od wynagrodzeń w dochodach tej grupy. Nie bez znaczenia jest tu zapewne fakt, że stopa od wynagrodzeń wzrasta tylko do sumy plac w wysokości 5020 zł. Pracownik uzyskujący miesięcznie od jednego pracodawcy zarobek przewyższający tę sumę placę podatek według stałej stopy podatkowej. Najzamożniejsza decyma ludności utrzymującej się z pracy w gospodarce społecznej przy stosunkowo szybkim wzroście dochodów na osobę w rodzinie²⁾ nie wykazuje wzrostu udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem na osobę. Pozostaje on niezmieniony od 1963 r. i wynosi 8 proc. Czy fakt ten można interpretować jako świadectwo o tym, iż w najuboższej grupie zamożności znajdują się głównie pracownicy o wysokich zarobkach?

Otóż na stabilność udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach wpływać mogą inne czynniki poza ruchem plac. Przykładem może być zmiana struktury źródeł dochodów poprzez szybszy wzrost dochodów pozapłacowych (dochody ze świadczeń społecznych oraz „inne dochody”³⁾). Jeżeli rośnie udział tych ostatnich rodzajów dochodów w dochodach ogółem, to placę jednostkowe, będące podstawą wymiaru podatku od wynagrodzeń rosną wolniej niż dochody ogółem na oso-

bę, hamując w ten sposób wzrost udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem. Taka też sytuacja występuje właśnie w najzamożniejszej dziesięcioprocentowej grupie ludności. Dochody placowe na osobę w rodzinie rosną tu stosunkowo wolno. Na względnie szybki wzrost dochodów ogółem tej grupy wpłynęło głównie wysokie tempo wzrostu „innych dochodów”, a następnie, w mniejszym stopniu, — dochodów ze świadczeń społecznych. A są to dochody nie objęte podatkiem od wynagrodzeń.

W najmniej zamożnej decymie ludności zaznacza się wyraźny wzrost udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem na osobę. W okresie 1963—1968 udział ten wzrasta z 4,0 do 5,4 proc. dochodów brutto ogółem. Dochody brutto na osobę w tej grupie wzrosły o 20 proc., natomiast suma podatku od wynagrodzeń (również na osobę) — o 63 proc. Oznacza to, że w tej grupie w przeciwieństwie do grupy najzamożniejszej, podatek od wynagrodzeń powoduje wyraźne zmniejszanie tempa wzrostu dochodów netto w stosunku do dochodów brutto (por. tablica). Ruch dochodów z pracy (plac) i związany z tym wzrost obciążenia podatkowego na dla dochodów ogółem tej grupy ważniejsze znaczenie niż dla dochodów ogółem grupy najzamożniejszej.

Z przypuszczenia tego nie należy, moim zdaniem, wyciągać wniosków, że tylko podnoszenie granicy sumy uposażeń nie opodatkowanych będzie wpływać na poprawę sytuacji materialnej najuboższych grup ludności. W tej bowiem grupie również dobrze mogą się znajdować uposażenia wysokie, jak w grupie najzamożniejszej uposażenia niskie. Wynika stąd, iż kryterium społecznym, jakim należałoby się kierować przy określaniu zasad polityki podatkowej, powinny być wnioski z analizy dynamiki dochodów ogółem na osobę w skrajnych (lub nawet poszczególnych) decymach zamożności, a nie dotychczasowe kryterium wysokości zarobków jednostkowych.

Zachowanie dotychczasowych relacji tempa wzrostu dochodów i obciążenia podatkowego skrajnych grup zamożności doprowadzić może do jednakowego udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem skrajnych grup mimo zachowania, lub tylko nieznacznie zmniejszenia, rozpiętości dochodów ogółem na osobę w tych grupach. Na występowanie takiej tendencji wskazuje zmniejszenie się rozpiętości między

sumą podatku przypadającą na jedną osobę w decymie najzamożniejszej, a — w decymie najmniej zamożnej, jak również zmniejszenie się rozpiętości udziału podatku w dochodach ogółem brutto między skrajnymi decymami (por. tablica).

Wniosek stąd, iż dla mniej zamożnych warstw ludności prawdopodobnie korzystniejsze byłoby równoległe zmniejszanie wszystkich stop podatkowych niż podnoszenie granicy sum nieopodatkowanych.

Z badań budżetów rodzinnych prowadzonych przez GUS wynika (przy przyjęciu omawianej uprzednio metody), że w najniższych decymach zamożności został ustabilizowany wskaźnik aktywności zawodowej tzn. — ustabilizował się udział przeciętnej liczby osób czynnych zawodowo w stosunku do przeciętnej wielkości rodzin znajdujących się w tej grupie. Należy zauważyć, że wskaźnik ten jest w najniższej decymie zamożności bardzo niski — jedna osoba pracująca utrzymuje przeciętnie cztery osoby (łącznie ze sobą). Jeżeli w okresie 5 lat stopień aktywności zawodowej rodzin znajdujących się w najniższej decymie, mimo niezaprzeczalnego nacisku potrzeb materialnych, nie wzrósł, oznacza to chyba, że wzrosnąć nie może⁴⁾.

Zestawienie ze sobą dwóch tendencji odnoszących się do najuboższej decymy ludności ustabilizowanego wskaźnika aktywności zawodowej i wzrostu udziału podatku od wynagrodzeń w dochodach ogółem na osobę pozwala na wysunięcie sugestii o zwiększającej się intensywności zarobkowania osób czynnych zawodowo, znajdujących się w tej grupie. Innymi słowy — coraz więcej (niestety trudno określić — ile?) wysokich plac znajduje się w rodzinach o niskim dochodzie na osobę.

W 1968 r. do podatku zaliczamy również sumy świadczeń pracowniczych na Fundusz Emerytalny, nie będące podatkiem od wynagrodzeń.

Na marginesie należy dodać, że na takie ukształtowanie proporcji i tempa wzrostu dochodów grup zamożności wpłynął względnie szybki wzrost dochodów najwyższych w 1968 r. w GUS-owskich badaniach budżetów rodzinnych obejmujące sprzedaż posiadanej nieruchomości, wpływy z opłat za wynajem mieszkania, za stołowanie, za świadczone usługi, pomoc pieniężną od krewnych i znajomych itp. W pozycji „świadczenia społeczne” uwzględniono: zasiłki rodzinne, chorobowe, macierzyńskie, renty, stypendia, zapomogi bezwzględne.

Oczywiście z latami następuje rotacja i awans poszczególnych rodzin do wyższych decym zamożności, jednak nie zmienia to faktu, że najmniej zamożna decyma zawsze pozostaje i jako taka powinna być stale analizowana. Wydało się, iż rola badania budżetów rodzinnych nie może być w tym względzie przeceniona.

Obciążenie podatkiem od wynagrodzeń dochodów poszczególnych dziesięcioprocentowych grup zamożności w 1963 i 1968 r.

Dziesięcioprocentowe grupy członków gospodarstw domowych	Suma podatku od wynagrodzeń na osobę						Procent wzrostu / 1963 = 100		
			jako % dochodów ogółem brutto na osobę		jako % w stosunku do dochodów pieniężnych ze świadczeń społecznych na osobę		sumy podatku na osobę	dochodów brutto na osobę	dochodów netto na osobę
	1963	1968	1963	1968	1963	1968			
I decyma	247	402	4,0	5,4	22,3	41,2	162,7	120,0	118,8
II "	366	528	4,8	5,8	31,1	43,9	144,3	125,1	125,0
III "	452	695	5,0	6,2	38,1	58,6	153,5	124,8	123,1
IV "	485	736	4,9	5,9	41,1	62,2	151,1	125,7	124,3
V "	620	966	5,5	6,8	50,6	73,8	155,8	128,3	127,0
VI "	666	990	5,5	6,4	62,6	74,3	147,3	127,9	126,8
VII "	858	1187	6,4	6,9	72,1	80,4	138,3	128,1	127,0
VIII "	889	1319	6,0	7,3	74,6	84,9	147,8	128,2	127,3
IX "	1168	1650	6,6	7,3	99,3	134,9	140,4	128,2	127,6
X "	1872	2579	8,0	8,0	152,0	193,9	137,8	136,8	136,4
Średnio	762	1078	5,8	6,6	64,4	83,5	141,4	128,9	127,8
Rozpiętość skrajnych decym	7,6	6,4	2,0	1,5	6,8	4,7	x	x	x

1/ W 1968 r. w sumie podatku od wynagrodzeń mieszczą się również sumy odpisów składek pracowniczych na Fundusz emerytalny.
Źródło: obliczone na podstawie wyników badań budżetów rodzinnych GUS za 1963 r. i 1968 r.

FINANSE nr 5/70

Majowy numer „Finansów” otwiera publikacja leninowskich tez polityki bankowej zestawionych i opracowanych przez prof. Leona Kurwskiego. W obrębie tej twórczości Lenina zagadnienia finansowe stanowią obszerną dziedzinę. Nawet ogólna jej charakterystyka przekraczała by normalne rozmiary artykułu. Autor ograniczył się więc do publikacji wybranych problemów dotyczących polityki bankowej, wskazując na znaczenie myśli Lenina w budowie systemu bankowego Polski Ludowej.

Pozostałe artykuły dotyczą aktualnych problemów z dziedziny reform finansowania gospodarki narodowej. Wzięty przekrój ważniejszych problemów z tej dziedziny czytelnik odnajdzie w dwóch relacjach z dyskusji nad projektem zmian w zasadach systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych: w Komisji Sejmowej Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów oraz w Radzie Naukowej Instytutu Finansów.

W relacji o dyskusji w Komisji Sejmowej przytoczone zostały obszernie fragmenty informacji wiceministra Finansów Mariana Krzaka, który przedstawił problematykę projektowanych zmian w systemie finansowania przemysłu oraz rozwiązania przyjęte w dziedzinie finansowania prac naukowo-badawczych

i gospodarki finansowej jednostek naukowo-badawczych. Dyskusja toczyła się wokół problemów, jakie nurtują również szerokie grono pracowników służb finansowych. Podkreślano w szczególności konieczność przygotowania odpowiednich warunków niezbędnych dla zabezpieczenia dobrego funkcjonowania nowych zasad finansowania, głównie zaś: podniesienia kwalifikacji służb finansowych, uzbrojenia zakładów pracy w środki zmechanizowane rachunkowości jak również przeprowadzenia odpowiedniego reform w metodach planowania niezbędnych dla stabilizacji zasad gospodarki finansowej.

Obszerny przebieg dyskusji na Radzie Naukowej Instytutu Finansów opracował w układzie tematycznym — Władysław Jelen. Jak relacjonuje autor, zebrani doszli do zgodnego przekonania, że dyskusja nad systemem finansowym nie powinna ograniczyć się tylko do zagadnień objętych tekstem projektu uchwały Rady Ministrów. System finansowy powinien być rozpatrywany na szerokiej płaszczyźnie jako jedno z ogniw ogólnego systemu zarządzania. Z tego względu dyskusja w Radzie Programowej objęła szerszy wachlarz problemów. Władysław Jelen prezentuje poglądy dyskutantów w następujących dziedzinach: kompleksowości systemu finansowego, wariantowości rozwiązań systemowych, zasad podziału zysku, celowości tworzenia funduszu rezerwowego, zasad finansowania środków obrotowych, zasad finansowania inwestycji, zagadnień terminologicznych. Dyskutanci wskazywali zarówno na zalety jak i słabości

niektórych projektowanych rozwiązań w aspekcie zapewnienia ich maksymalnej skuteczności. Wiele uwagi poświęcono rozważaniom nad słusnością projektowanego przyjęcia jednolitych rozwiązań systemowych dla wszystkich gałęzi przemysłu. Kontrowersyjne wypowiedzi dotyczyły wielu zagadnień m.in. projektowanych zasad podziału zysku w szczególności stosowania odmiennych podstaw naliczania każdego z elementów tego podziału, celowości tworzenia funduszu rezerwowego przez zjednoczenia (osłabienie oddziaływania kredytu na przedsiębiorstwa), wysokości i różnicowania oprocentowania kredytów bankowych.

O projektowanych zmianach w klasyfikacji budżetowej pisze Romuald Charuziński. Konieczność dokonania zmian w aktualnie obowiązującej klasyfikacji budżetowej wypłynęła na tle reform ogólnego systemu klasyfikacji gospodarczej. Jak wiadomo, zakończono już pracę nad podstawowym dokumentem, jakim jest Klasyfikacja Gospodarki Narodowej. Stanowi ona systematyzowany wykaz działów, gałęzi i branż gospodarki narodowej, wg którego grupowane są podmioty gospodarcze. Liczbowe symbole gałęzi i branż nawiązują do numerów statystycznych jednostek gospodarki społecznej, a układ i system kodu liczbowego jest zgodny z Systematycznym Wykazem Wyrobów. Oczywiście zmiana klasyfikacji budżetowej nie mogła ograniczyć się do uwzględnienia jedynie założeń nowej Klasyfikacji Gospodarki Narodowej. Musiała ona uwzględnić wiele podjętych już różnego rodzaju decyzji, a także niekiedy postulaty dotyczące zarówno potrzeb różnych szczebli planowania i zarządzania, jak też potrzeb opracowania bilansów syntetycznych.

Duża skala i różnorodność postulatów, a w szczególności występujące niejednokrotnie ich wzajemne kolizje zmuszały do selekcji oraz stosowania rozwiązań kompromisowych lub nawet pomijania niektórych postulatów. Autor omawia dalej i komentuje szczegółowo rozwiązania zawarte w projekcie nowej klasyfikacji budżetowej. Ogólnie jednak stwierdza, że nowa klasyfikacja dochodów i wydatków budżetowych jest bardziej dostosowana do potrzeb planowania i zarządzania niż aktualnie obowiązująca. W tymże artykule autor ustosunkowuje się również do dyskusji, jaka toczyła się na łamach „Finansów” na temat grupowania w klasyfikacji budżetowej kosztów w układzie kalkulacyjnym. Autor polemizuje z propozycjami St. Maciąga grupowania kosztów w podziale na zmienne i stałe, stwierdzając, że brak odpowiednich rzeczowych mierników odniesienia kosztów i wynikająca stąd konieczność uznawania kształtowania szeregu pozycji w planie czyni propozycję St. Maciąga praktycznie niewykonalną i nie zapewnia — nawet przy zastosowaniu maszyn elektronicznych — bardziej realnego zaplanowania budżetu.

Na uwagę zasługuje również artykuł Zdzisława Fedaka pt. „Finansowanie gospodarki remontowej w przemyśle”. Na tle wyczerpująco scharakteryzowanych niedomagań aktualnego stanu w dziedzinie remontów autor stwierdza, że obok konieczności uporządkowania rzeczowej i organizacyjnej strony tych procesów, niezbędne jest stworzenie lepszych warunków dla gospodarki remontowej przedsiębiorstw poprzez usprawnienie systemu finansowania i rozliczania. W szczególności rozwiązania systemowe powinny być zmierzające do: zintegrowania remon-

tów i źródeł ich finansowania, dopuszczania do realizacji inwestycji substytucyjnych zamiast nieopłacalnych remontów, racjonalizacji kosztów remontów m.in. przez wzmocnienie ich kontroli, zobjekttywowanie poziomu itp., wydłużenia horyzontu czasowego dla gospodarki remontowej.

W dalszych rozważaniach autor prezentuje trzy warianty propozycji planowania i finansowania remontów, szeroko rozwinięte i zilustrowane zestawieniem porównawczym charakterystycznych cech każdego z wariantów. Omawia zarówno zalety jak i słabości każdego z tych rozwiązań, wypowiadając się w rezultacie za rozwiązaniem kompromisowym, które w dużym skrócie można by wypunktować następująco: 1) wszystkie remonty, zarówno kapitalne, średnie, jak i bieżące byłyby finansowane ze środków obrotowych, 2) koszt rzeczywisty remontów obciążałby koszty produkcji, 3) każde przedsiębiorstwo ustalałoby dla siebie „wieloletni limit” remontów, który byłby obliczany w proporcji do wartości początkowej środków trwałych, 4) na koniec roku, aby przedsiębiorstwo nie osiągało korzyści z niewykonania remontów, następowałoby porównanie limitu z kosztami rzeczywistymi zarachowanymi w ciężar kosztów produkcji; różnica byłaby doksięgowana jako rezerwa, a zarazem jako globalna korekta kosztów produkcji, 5) nie wykorzystane po 2—3 latach środki na cele remontowe mogłyby być przelewane w całości lub części na inwestycje, natomiast przekroczenie limitu obciążałoby straty.

W proponowanym rozwiązaniu autor dostrzega szereg zalet, z których można by m.in. wymienić: osiągnięcie integracji działalności remontowej zarówno w planowaniu

jak i wykonaniu, ułatwienie rachunku ekonomicznego opłacalności remontów, ułatwienie finansowania remontów, utworzenie długofalowej polityki remontowej. Autor omawia szczegółowo wszystkie zalety proponowanego rozwiązania, choć i w tym wariantie dostrzega także problemy wymagające rozwiązania. Stwierdza równocześnie jednak, że sama zmiana sposobu finansowania remontów nie zapewni jeszcze uzyskania tych efektów. Wymagane jest równoległe energiczne podjęcie szeregu działań porządkujących i usprawniających gospodarkę remontową, zarówno jeśli chodzi o leżące u jej podstaw zasady metodologiczne jak i — omówione w zakończeniu artykułu — rozwiązania organizacyjne.

Poza omówionymi artykułami piąty numer „Finansów” zawiera jeszcze wiele innych interesujących pozycji jak: „Fundusz premiiowy i jego rola w podnoszeniu wyników pracy gospodarstw rolnych” Stanisława Zduna, „Zmiany w zarządzaniu gospodarką dewizową w Czechosłowacji” — artykuł opracowany przez Mirko Svobodu. W dziale wymiany doświadczeń znajdujemy wypowiedź W. Danielewicz na temat wpływu kooperacji na rentowność w przemyśle lekkim, a w dziale „Dyskusje” kolejną wypowiedź na temat gospodarki finansowej jednostek budżetowych opracowaną przez prof. Mariana Weralskiego. W dziale „Informacje” natomiast zaprezentowane zostały przyjęte przez Kolegium Ministerstwa Finansów kierunki zmian w obowiązującym dotąd systemie finansowym spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

W. m.



SPRAWY EKONOMISTÓW



SPRAWY EKONOMISTÓW



SPRAWY EKONOMISTÓW

EKONOMIŚCI spełniają obecnie w gospodarce narodowej bardzo ważną rolę, a będzie ona coraz większa w miarę dalszego rozwoju gospodarczego kraju. Warunkują ją trudne i odpowiedzialne zadania stawiane ekonomistom w związku z ostatnimi posunięciami gospodarczymi: usprawnianiem organizacji i zarządzania na wszystkich szczeblach, intensyfikacją metod gospodarowania, oraz reformą systemu bodźców ekonomicznych i doskonaleniem rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach. Zadania te wynikają przede wszystkim z niedawnych decyzji władz partyjnych i państwowych, a szczególnie z obrad i uchwały V Plenum KC PZPR.

Sfera działalności ekonomistów jest zatem bardzo szeroka, a ich zadania mają najrozmaitszy zakres i zasięg: mogą to być zadania w skali przedsiębiorstwa, branży, gałęzi, działu lub całej gospodarki narodowej, zadania ogólne i szczegółowe, stałe i doraźne. Ale zawsze są to zadania konkretne, zawsze są one bezpośrednio związane z życiem gospodarczym kraju.

Aby nie być gołosłownym, wystarczy tutaj wskazać jeden tylko, najbardziej aktualny przykład. Zgodnie z uchwałą V Plenum KC PZPR zostały powołane specjalne komisje, które mają opracować propozycje co do ustalenia zadań premiowych dla przedsiębiorstw, przeprowadzając w tym celu szczegółową analizę ekonomiczną różnych czynników mających wpływ na wielkość zadań premiowych. Otóż prawidłowa i skuteczna praca tych komisji jest nie do pomyślenia bez udziału wykwalifikowanych ekonomistów różnych specjalności. Komisje te muszą bowiem m. in. uwzględnić stopień wykorzystania parku maszynowego, przeprowadzić ocenę prawidłowości związków kooperacyjnych i ich wpływu na obniżenie kosztów jednostkowych, kierując się w tym zasadami rachunku ekonomicznego. To powoduje konieczność odpowiedniego wykorzystania danych ewidencji istniejącej w przedsiębiorstwach: ewidencji materiałowej, maszyn i urządzeń, wyrobów finalnych, kosztów, a także sprawozdawczości statystycznej itd., przy czym od rzetelności tej ewidencji i statystyki zależy w dużym stopniu obiektywizm wyciąganych na tej podstawie wniosków.

W tym konkretnym przykładzie wyraźnie rysuje się doniosłość roli i ważności zadań ekonomistów-specjalistów od różnych zagadnień: ogólnoeconomicznych i, szczególnie, zagadnień jednej branży, od zagadnień normowania pracy, planistów, statystyków, kosztowców i innych. A przecież zadania ekonomistów związane z reformą systemu bodźców ekonomicznych nie kończą się na działalności tych komisji. Do statystyki ich zadań, już po zakończeniu prac komisji, należą będąc na przykład takie, jak: czuwanie nad właściwymi proporcjami między efektami działalności

O właściwą rangę zawodu ekonomisty

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

WINCENTY KAWALEC

przedsiębiorstw i poziomem premii, dalsze doskonalenie rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach ze szczególnym uwzględnieniem rachunku kosztów, doskonalenie systemu stałej ewidencji i sprawozdawczości — itd., itp.

Jest więc oczywiste, że od ekonomistów pracujących w różnych dziedzinach i na różnych stanowiskach, społeczeństwo ma prawo oczekiwać wykonywania tych zadań z pełnym zaangażowaniem i znajomością rzeczy, w jak najlepiej pojętym interesie społecznym. Z drugiej strony ranga zawodu ekonomisty i jego pozycja zawodowa powinny być odpowiednio do roli i zadań ekonomistów w gospodarce narodowej. Do tego z kolei mają prawo ekonomisci; tego wymaga dalszy rozwój gospodarczy kraju.

W artykule tym pragnę przedstawić kilka wybranych problemów dotyczących rangi zawodu i pozycji zawodowej ekonomisty. Artykuł składa się z dwóch części: w pierwszej omawiam ogólnie stan istniejący oraz niektóre jego uwarunkowania, w drugiej zaś przedstawiam działalność Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zmierzającą do polepszenia istniejącej sytuacji oraz proponowaną przez PTE definicję ekonomisty i określenie jego tytułu zawodowego. Problemy te były rozważane i dyskutowane na specjalnym posiedzeniu Prezydium Zarządu Głównego PTE w kwietniu br.

Wzmoczone zainteresowanie ekonomistami, a szczególnie ich rolą w gospodarce narodowej, obserwuje się u nas od lat kilkunastu. Podłożem tego zainteresowania jest — najogólniej mówiąc — społeczne odczucie pewnych dysproporcji między widocznymi rezultatami i perspektywami współczesnej cywilizacji przemysłowej oraz rosnącym znaczeniem specjalistów z dziedzin technicznych, a rolą i pozycją ekonomistów. Ma to szczególne znaczenie także w kontekście niektórych trudności gospodarczych. Co prawda sens gospodarczy i społeczny działalności ekonomistów rozu-

mie się i uznaje powszechnie, chociażby w kategoriach wynikowych ogólnego rozwoju: za co? jakim kosztem? z jakim efektem? itd., ale w konkretnych sytuacjach bardzo niewyuczalne jest pewne niedocenianie rangi zawodu ekonomisty i jego pozycji zawodowej. Stąd właśnie owo społeczne zainteresowanie ekonomistami.

Zresztą zainteresowanie to daje się obserwować nie tylko w Polsce, lecz i w innych krajach o różnym stopniu rozwoju gospodarczego i różnych ustrojach, chociaż jego bezpośrednie przyczyny mogą być odmienne od działających u nas. Jest to już więc swoista prawidłowość związana z rozwojem gospodarczym narzucającym konieczność poszukiwania bardziej efektywnych metod zarządzania nie tylko w skali mikroekonomicznej, lecz i makroekonomicznej. Krótko mówiąc, jest to konieczność coraz lepszego gospodarowania, optymalnego wykorzystania wszystkich środków będących w dyspozycji społeczeństwa. A jeśli się ustala co, kiedy i jak należy zrobić, aby było lepiej niż jest, to nieodpowiednie staje się wskazanie przede wszystkim kto to ma wykonywać.

Tym czynnikiem o decydującym znaczeniu są ludzie, pracujący bądź to bezpośrednio w procesach wytwórczych i usługowych, jak np. robotnicy, bądź też w dziedzinie zarządzania tymi procesami (w tym także: planowania, organizowania, kontrolowania). Przy czym ta druga dziedzina jest właśnie — najogólniej mówiąc — sferą działalności przede wszystkim ekonomistów.

Nie ma chyba potrzeby przekonywania kogokolwiek, że z zawodem ekonomisty wiąże się rozmaite, złożone i trudne problemy. Przykładów można tutaj wymienić — bez zamykania szczegółów ich omawiania — takie tylko, jak np.: zapewnienie stałego dopływu do różnych działów gospodarki narodowej wykwalifikowanych ekonomistów, których rozwijająca się gospodarka potrzebuje coraz więcej; dalej: optymalne rozmieszczenie — poziomie i pionowo — istniejącej kadry ekonomistów, czyli racjonalne gospodarowanie posiadaną kadrą; dalej: konieczność podniesienia rangi zawodu i pozycji zawodowej ekonomisty itd.

O'wadze tej problematyki świadczą m. in. dane statystyczne dotyczące stanu liczebnego ekonomistów w Polsce. Badania przeprowadzone przez Główny Urząd Statystyczny wykazały, że w gospodarce uśrednionej w styczniu 1968 r. było zatrudnionych ogółem ok. 47 tys. ekonomistów z wyższym wykształceniem ekonomicznym. Najwięcej spośród nich pracowało w przemyśle (ok. 15 tys.) oraz kolejno w następujących działach gospodarki narodowej: w obrocie towarowym, w oświacie, nauce i kulturze, w administracji publicznej i sądownictwie, oraz w instytucjach finansowych i ubezpieczeniowych (w tych pięciu działach łącznie około 37 tys. osób, czyli ok. 78 proc. ogółu zatrudnionych ekonomistów z wyższym wykształceniem ekonomicznym).

Jednak nie wszyscy ekonomisci z wyższym wykształceniem ekonomicznym są zatrudnieni w grupie zawodów ekonomicznych; w styczniu 1968 r. pracowało ich w tej grupie zawodowej około 41 tys. Z kolei wiadomo o tego samego źródła, że zawód ekonomisty wykonywało w styczniu 1968 r. około 52 tys. osób z wyższym wykształceniem, bez względu na rodzaj ukończonych studiów wyższych. Oznacza to, że około 11 tys. czyli ponad 20 proc., pracowników z wyższym wykształceniem, którzy byli zatrudnieni w zawodach ekonomicznych, miało ukończone studia wyższe inne niż ekonomiczne (np. studia prawnicze, techniczne i in.). Oprócz ekonomistów z wyższym wykształceniem, w styczniu 1968 r. było zatrudnionych w gospodarce uśrednionej około 220 tys. pracowników ze średnim wykształceniem ekonomicznym (według zawodu wyuczonego), ale w grupie zawodów ekonomicznych pracowało ich około 178 tys.

Istniejąca kadra ekonomistów — obojętne, czy przyjmujemy liczbę 41 tys., 47 tys., lub 52 tys. — jest zdecydowanie niewystarczająca w stosunku do potrzeb rozwijającej się gospodarki narodowej. W Polsce istnieje (wg danych GUS) około 60 tys. różnego rodzaju wyodrębnionych przedsiębiorstw oraz jednostek budżetowych, a więc na każdą z tych jednostek gospodarczych nie przypada średnio nawet po jednym ekonomicie z wyższym wykształce-

niem. Oznacza to, że wiele z tych jednostek, szczególnie mniejszych i znajdujących się w mniejszych miejscowościach, jest praktycznie w ogóle pozbawionych ekonomistów z wyższym wykształceniem. A przecież wszędzie są potrzebni wykwalifikowani ekonomisci, także np. w jednostkach służby zdrowia lub kultury i sztuki (główny księgowy, planista, statystyk itd.). Jednak dotychczas nie obłożono dokładnie, gdzie i ilu potrzeba ekonomistów z wyższym wykształceniem.

Stale niedobór wykwalifikowanej kadry ekonomistów powoduje cały ciąg niekorzystnych następstw. Zmuszeni koniecznością obsadzania stanowisk ekonomicznych, kierownicy przedsiębiorstw i jednostek budżetowych zatrudniają takich pracowników, jakich aktualnie mogą pozyskać. Niektórzy z tych pracowników są rzeczywiście wykwalifikowanymi ekonomistami (z wykształcenia, z praktyki), ale wielu nie ma wymaganych kwalifikacji zawodowych.

Ten stan dość powszechnego „przymusowego liberalizmu” w stosunku do fachowości pracowników na stanowiskach ekonomicznych powoduje deprecjacje tych stanowisk, a co za tym idzie — i zawodu ekonomisty. Jeżeli bowiem konkretne warunki zmuszają do rezygnacji z wymagań dotyczących kwalifikacji zawodowych pracowników, to tym samym wymagania te stają się coraz bardziej mgliste.

Z kolei prowadzi to do nazywania „ekonomicznymi” różnych stanowisk, którym w ten sposób chce się przydać znaczenie, a których charakteru nie umie się określić inaczej. Stąd nader często zdarzają się różnego rodzaju „referencje ekonomiczne”, „ekonomiczność” lub „starsi ekonomisci”, których praca w przypadkach krańcowych nie ma nic (lub w najlepszym razie — bardzo niewiele) wspólnego z zagadnieniami ekonomicznymi w ścisłym znaczeniu tego słowa, a określanie stanowiska mianem ekonomicznego ma tylko „umożliwić” podwyższenie związane z nim wynagrodzenia. Sankcjonowanie tego stanu rzeczy w strukturach organizacyjnych, wykazach stanowisk i taryfikacjach plac sprzyja utrwalaniu i rozszerzaniu się tej praktyki.

Wymienione czynniki składają się na paradoksalną sytuację, kształtującą się od lat z jednej strony — zawód ekonomisty jest uznawany za potrzebny społeczeństwu, będąc zarazem tzw. zawodem deficytowym (niedobór wykwalifikowanych kadr) i formalnie preferowanym, z drugiej strony — zawód ten jest w świadomości społecznej (a co gorsze: i samych ekonomistów) niepełnowartościowy, o stosunkowo niskim prestiżu. Czyli równocześnie występuje społeczne uznanie i brak tego uznania.

Obserwując narastanie tej sytuacji, działacze PTE wskazywali wielokrotnie na konieczność podniesienia rangi zawodu ekonomisty, odpowiedniego określenia jego roli i miejsca w gospodarce narodowej i w przedsiębiorstwach oraz uregulowania niektórych zagadnień szczegółowych dotyczących tego zawodu. Ostatnio Zarząd Główny PTE energicznie zajął się problematyką zawodu ekonomisty z zamiarem wpłynięcia na poprawę istniejącej sytuacji.

W tym celu ZG PTE powołał w 1969 r. Komisję Doradczą do Spraw Zawodu Ekonomisty, w której skład weszli ekonomisci — naukowcy i działacze gospodarczy — członkowie PTE, pod przewodnictwem niżej podpisanego. Nad wynikami działalności tej komisji, opracowanymi w postaci szeregu szczegółowych propozycji, obradowano w dniu 27 kwietnia br. Prezydium Zarządu Głównego PTE przy udziale zaproszonych specjalistów. Propozycje te dotyczą:

- definicji zawodu ekonomisty oraz określenia jego tytułu zawodowego;
- ochrony prawnej zawodu i tytułu ekonomisty;
- określenia tytułu zawodowego pracowników ze średnim wykształceniem ekonomicznym;
- odpowiednich zmian w nomenklaturze stanowisk służb ekonomicznych z równoczesnym stosownym zróżnicowaniem wynagrodzeń w taryfikacjach plac;
- zasad obsadzania stanowisk wykwalifikowanymi ekonomistami, a w tym także stanowisk zastrzeżonych wyłącznie dla ekonomistów z wyższym wykształceniem ekonomicznym (np. stanowisko głównego specjalisty — lub rzeczoznawcy — do spraw ekonomicznych);

— prowadzenia przez oddziały PTE list specjalistów do spraw ekonomicznych, z których wiedzy i usług — jako doradców — mogłyby korzystać rozmaite przedsiębiorstwa i instytucje;

— możliwości uzupełniania wykształcenia ekonomicznego przez ekonomistów — praktyków zajmujących niektóre stanowiska w służbach ekonomicznych;

— nowelizacji (odpowiednio do treści niektórych propozycji szczegółowych) uchwały Rady Ministrów nr 224/64 z dnia 29 lipca 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych;

Punktem wyjścia do rozważań czy uregulowania ogółu spraw dotyczących ekonomistów jest bez wątpienia sprawa definicji zawodu ekonomisty, czyli określenia, kto rzeczywiście jest ekonomistą. Jest to zagadnienie kluczowe dla spraw opracowanych przez komisję i za takie uznane zostało przez Prezydium ZG PTE, które poświęciło mu najwięcej uwagi w dyskusji na wspomnianym posiedzeniu.

Sformułowanie uniwersalnej definicji ekonomisty, która byłaby użyteczna także do celów praktycznych, następuje wiele trudności. Definicja taka powinna bowiem uwzględniać nie tylko czynniki merytoryczne i formalne, ale także konkretną sytuację — warunki, w których ekonomisci kształcą się i pracują.

Różne wydawnictwa encyklopedyczno-słownikowe, ze względu na ich ogólny charakter i przeznaczenie, nie mogą „służyć” jako wytyczne, lecz najwyżej jako pewnego rodzaju informacja. Zaznaczyć należy, że definicja ekonomisty powinna być na tyle ścisła, aby wykluczała dowolne jej interpretowanie, a zarazem elastyczna w rozsądnych granicach, aby mogła być skutecznie stosowana do celów praktycznych (w aktach normatywnych — przepisach, wykazach stanowisk, wymaganiach kwalifikacyjnych, taryfikacjach plac itd.).

Kierując się tymi wszystkimi względami przyjęto zasób wiedzy ekonomicznej jako wyłączone kryterium określenia, kogo należy traktować jako ekonomistę, a dokładniej mówiąc: o tym kto jest ekonomistą powinien decydować zasób posiadanej wiedzy: specjalistycznej z zakresu nauk ekonomicznych, przy uwzględnieniu sposobu użycia tej wiedzy. Wynika z tego, że podstawowy warunek merytoryczny: zasób odpowiedniej wiedzy, umiejętności — nie powinien podlegać żadnej dyskusji, natomiast warunek formalny, tj. sposób nabywania tej wiedzy może być traktowany elastycznie, indywidualnie, zależnie od konkretnej sytuacji. Jest bowiem faktem bezspornym, że wiele osób z powodzeniem (a nieraz — z dużymi sukcesami) wykonuje zawód ekonomisty mając ukończone studia wyższe inne niż ekonomiczne — np. prawnicze, techniczne i inne. Niekiedy też na stanowiskach ekonomistów z powodzeniem zatrudniane są osoby, które nie mają studiów wyższych, ale nabyły odpowiednią wiedzę ekonomiczną przez samodzielne studia i bogate doświadczenie uzyskane w wyniku długoletniej pracy na różnych stanowiskach. Często takie umiędzielnictwo umożliwia im prawidłowe pełnienie ich funkcji zawodowych. Oczywiście jest przy tym, że preferencja wyższych studiów ekonomicznych powinna być wyrażona i powszechna, a stwierdzenie, że poziom wiedzy ekonomicznej uzyskanej w inny sposób jest odpowiedni — stosowane tylko w wyjątkowych przypadkach — obojętne i miarodajne, z pewnością odpowiedniej formalno-prawnej akceptacji.

Co się zaś tyczy zakresu specjalistycznej wiedzy ekonomicznej, to zrozumiałe jest, że wymagania w tym względzie są różne w stosunku do różnych stanowisk: innego zakresu wiedzy specjalistycznej wymaga się np. od księgowego, a innego od handlowca; jest to jednak zagadnienie do praktycznego rozstrzygnięcia przy obsadzaniu poszczególnych stanowisk ekonomicznych, a nie do formułowania w definicji. Rozważania te doprowadziły do wniosku, że warunkiem koniecznym do uznania kogokolwiek za ekonomistę jest nie tylko posiadanie określonej wiedzy ekonomicznej (przy czym stwierdzenie „określonej” rozumie się tutaj w znaczeniu specjalności), ale że zasób tej wiedzy powinien być odpowiednio wysoki, — konkretnie: na poziomie wyższym.

Uwzględniając te założenia i rozważania — oraz wynikające z nich wnioski — można sformułować proponowaną definicję ekonomisty, która przedstawia się następująco:

- „Ekonomista jest, kto:
- 1) ukończył wyższe studia ekonomiczne bądź mając inne wykształcenie wyższe uzyskał stopień lub tytuł naukowy w zakresie nauk ekonomicznych; lub
 - 2) ukończył wyższe studia inne niż ekonomiczne i posiada wieloletnią praktykę zawodową w określonej dziedzinie ekonomicznej oraz może wykazać się opanowaniem określonej dziedziny wiedzy na poziomie wyższym”.

Każdy ekonomista w rozumieniu powyższej definicji powinien mieć prawo używania tytułu zawodowego „ekonomista” i dodawania go do swego nazwiska w pełnym brzmieniu lub w postaci skrótu „ekn.”, przy czym:

a) osoby wymienione w punkcie 1 definicji nabywają to prawo automatycznie wraz z uzyskaniem dyplomu ukończenia wyższych studiów ekonomicznych bądź uzyskaniem stopnia lub tytułu naukowego w zakresie nauk ekonomicznych;

b) osoby wymienione w punkcie 2 definicji mogą uzyskać prawo do używania tytułu „ekonomista” i zajmowania stanowisk zastrzeżonych dla ekonomistów pod warunkiem zweryfikowania swych kwalifikacji ekonomisty przez Państwową Komisję Weryfikacyjną.

Prawo do używania tytułu „ekonomista” i zajmowania stanowisk zastrzeżonych dla ekonomistów mogą mieć również w drodze wyjątku osoby, które nie mają wyższego wykształcenia mogą wykazać się jednak opanowaniem wiedzy ekonomicznej na poziomie wyższym oraz wieloletnią pracą zawodową w określonej dziedzinie ekonomicznej. Do osób tych odnosi się sformułowanie zawarte w punkcie b) ”.

Ekonomistom w rozumieniu przytoczonej definicji powinno przysługiwać prawo zajmowania stanowisk zastrzeżonych dla ekonomistów (stanowisk kierowniczych, samodzielnych stanowisk wykonawczych, stanowisk specjalistów w określonych dziedzinach, rzeczoznawców itp.). Ochrona prawna tytułu i zawodu ekonomisty jest tego konsekwencją i powinna być zapewniona zarówno w przepisach ogólnych (w Prawie o wykroczeniach), jak i szczegółowych, wydawanych przez właściwe władze.

Oprócz ekonomistów — specjalistów o kwalifikacjach zawodowych na poziomie wyższym, w służbach ekonomicznych różnych przedsiębiorstw potrzeba wiele średniego personelu wykonawczego, mającego zasób wiadomości i umiejętności w określonej dziedzinie ekonomicznej na poziomie średnim. Technika zawodowa (np. ekonomiczne, handlowe, hotelarskie i in.) oraz państwowe szkoły pomaturalne kształcą corocznie znaczną liczbę takich przyszłych pracowników służb ekonomicznych. Absolwentom tych szkół powinien przysługiwać tytuł „technik-ekonomista” i tak też powinno się jednolicie określać ich zawód.

Na omówionym posiedzeniu Prezydium ZG PTE dyskutowano, była m. in. także propozycja, aby ekonomistom kończącym wyższe studia ekonomiczne przyznawać tytuł zawodowy „inżynier-ekonomista”. Taką propozycją była już nieco wcześniej publikowana w artykule dyskusyjnym) a jej projektodawcą — prof. dr Józef Popkiewicz, Przewodniczący Sekcji Studiów Ekonomicznych, Rady Głównej Ministra Oświaty i Szkolnictwa Wyższego — przytoczył w swoim wystąpieniu interesującą i rzeczową argumentację za wprowadzeniem takiego tytułu zawodowego. Nie przesądzając, jak ostatecznie zostanie rozstrzygnięta sprawa tytułu zawodowego ekonomisty, Prezydium ZG PTE zdecydowało się wystąpić publicznie z propozycją — „jako jedną z możliwych — określenia go po prostu „ekonomista”.

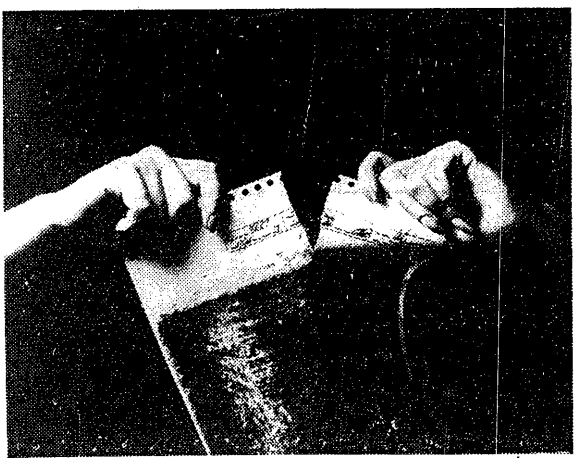
Ze zrozumiałych względów w artykule tym musiano się ograniczyć do przedstawienia zaledwie niektórych problemów związanych z zawodem ekonomisty, tylko do najważniejszych i wymagających szerszego przedyskutowania. Jednym z takich najistotniejszych problemów jest właśnie definicja ekonomisty, będąca punktem wyjścia do uregulowania wszystkich innych spraw dotyczących zawodu ekonomisty. Jednak zarówno projektodawcy tej definicji, jak i dotychczasowi dyskutanci, tworzący razem stosunkowo niewielki krąg specjalistów, są świadomi tego, że może ona być nadal dyskusyjna i — dyskutowana. Dlatego też, przed sformulowaniem ostatecznej propozycji i wystąpieniem z nią do właściwych władz, Zarząd Główny PTE przedstawia ją do publicznej dyskusji, pragnąc poznać opinie na ten temat jak najszerszego kręgu osób zainteresowanych problematyką zawodu ekonomisty.

Można mieć nadzieję, że uczestnicy dyskusji nie ograniczą się tylko do sprawy definicji i tytułu zawodowego ekonomisty, ale poruszą w swych wypowiedziach także inne problemy z zawodem tym związane. Byłoby to cenny przyczynek do prawidłowego uregulowania rangi zawodu i pozycji zawodowej ekonomisty.

- 1) „Spis kadrowy przeprowadzony w 1968 r.”, seria: Masowa Badania Statystyczne, Warszawa 1969, GUS.
2) W polskiej literaturze fachowej jedyną publikacją książkową, o charakterze monograficznym, poświęconą wyłącznie problematyce zawodu ekonomisty jest książka Jana Kluczyńskiego „Zawód ekonomisty w Polsce Ludowej”, Warszawa 1966, K.W.
3) Spośród prac obcych zob. „The Economist in Business”, ed. by K.J.W. Alexander, a others, Oxford 1967, B. Blackwell.
4) Zob. Prof. dr Józef Popkiewicz „Zawód: inżynier-ekonomista”, Trybuna Ludu nr 108 (7760), z dnia 17.IV.1970 r.

ZYCIE 5
GOSPODARSTWO

Nr 25 (979) — 21.VI.1970 r.



RANK XEROX — POWIELANIE BEZ MATRYC

RANK XEROX WYPIERA TRADYCYJNĄ, PRACOCIEŻNĄ METODĘ POWIELANIA ZA POMOCĄ MATRYC

Powielacz RANK XEROX kopiuje bezpośrednio z oryginału, bez potrzeby wykonywania matryc i próbnych kopii oraz bez użycia farb i odczynników chemicznych.

Wystarczy założyć oryginał, nacisnąć odpowiedni guzik i automatycznie uzyskuje się gotowe kopie, wszystkie — od pierwszej do ostatniej — doskonałe.

Ten prosty system powielania zapewniają trzy typy powielaczy RANK XEROX:

- największy i najbardziej wydajny, typ 3600 — powielający z szybkością 1 kopia/sek.
- typ 720, średniej wielkości — zajmuje niewielką powierzchnię;
- typ 660, najmniejszy model — można go ustawić nawet na biurku.

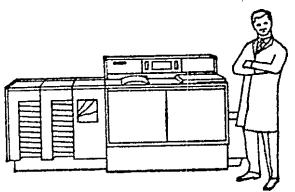
Kupując kopiarke RANK XEROX — powielasz szybko, bez potrzeby sporządzania matryc.

Po szczegółowe informacje prosimy zwracać się do firmy Maciej Czarnecki S.A. Warszawa, ul. Marszałkowska 87.

Informacji handlowych udziela PHZ „VARIMEX”, Warszawa, ul. Wilcza 50/52.

I-18-0

RANK XEROX





SYSTEM BODŹCÓW W „WÓLCZANCE”*)

Ekonomiści w nowej sytuacji

MAREK MISIAK

ZJEDNOCZONE Zakłady Przemysłu Odzieżowego (ZZPO) „Wólczanka” stanowią kombinat z trzema zakładami: w Łodzi, Łasku i Wieruszowie z „centralnym biurem” w Łodzi. Zatrudniają ponad 2 600 osób i przeznacząc blisko połowę produkcji na eksport (w tym znaczną część do rozwiniętych krajów kapitalistycznych) „Wólczanka” należy do największych i najbardziej znanych przedsiębiorstw przemysłu odzieżowego.

Na ogólną liczbę ponad 2 600 zatrudnionych, pracowników umysłowych jest tu 260, z czego blisko połowa (113) przypada na służby ekonomiczne. Struktura kwalifikacyjna tej grupy pracowników: 30-tu z wykształceniem wyższym, ponad 60-ciu z wykształceniem średnim i ok. 20-tu z niższymi kwalifikacjami. Wśród pracowników z wykształceniem wyższym przeważają dyplomanci wyższych szkół ekonomicznych (18-tu, z czego 18-tu to magistrzy, 6-ciu ma wykształcenie wyższe techniczne, 7-miu inne specjalności, w tym 3-ch prawnicze). Wśród pracowników ze średnim wykształceniem przeważają absolwenci szkół ogólnokształcących (30) i szkół technicznych (27).

Z innych ciekawostek warto zwrócić uwagę, że jeśli na 18 pracowników pionu ekonomicznego — połowę (9-ciu) stanowią pracownicy z ukończonymi wyższymi studiami ekonomicznymi, to na 34 pracowników pionu głównego księgowego nie ma ani jednego pracownika z wyższym wykształceniem; w pionie handlowym na 25 pracowników — studia wyższe ma ukończonych dwóch pracowników (jeden ekonomiczne, a jeden prawnicze); w służbach ekonomicznych w pionie produkcji na 22 pracowników studia wyższe ekonomiczne ma ukończonych 1 pracowników, a techniczne 2 pracowników; wreszcie w służbach ekonomicznych w pionie technicznym na 14 pracowników studia wyższe techniczne ma ukończonych 4 pracowników.

INTEGRACJA PIONU EKONOMICZNEGO

Podawano mi przykłady trudności, które napotyka doprowadzenie do tego, żeby nie wymyślać wzorów zbyt ciężkich, takich, które nadmiernie obciążają tkanki, co sprawia, że koszt produkcji wzrasta nieproporcjonalnie do ceny. Nie udało się jeszcze doprowadzić do tego — jak mi mówiono — żeby we wszystkich komórkach przedsiębiorstwa, w tym zwłaszcza w komórkach technicznych, przywiązywano już dostateczne znaczenie do rachunku ekonomicznego.

Na wielu odcinkach prawidłowość liczenia wyników ekonomicznych zależy w „Wólczance” od zmiany nośników informacji. Mówiono mi więc o szeregu przesłaniach, jakie w tej dziedzinie przedsiębiorstwo to podejmuje: np. o organizacji ewidencji opartej na podstawie uniwersalnego systemu kartotekowego itp. I tutaj również wyłoniła się sprawa maszyn do liczenia. Liczbę posiadanych sumatorów czterodziałaniowych ocenia się np. na o połowę za małą w stosunku do potrzeb.

Ale są też przyczyny bezpośrednie zależne od pracy ekonomistów tego właśnie przedsiębiorstwa, polegające na niedostatecznym zintegrowaniu komórek podporządkowanych zastępcy dyrektora d/s ekonomicznych, głównie księgowemu oraz innym członkom kierownictwa tego przedsiębiorstwa.

Kierownictwo „Wólczanki” postanowiło np. — jak mi mówiono — wprowadzić system stałej kontroli poszczególnych składników kosztów (materiałów, robocizny i ogólnych, w rozbiórce na elementy i poszczególne zakłady). Został opracowany program odpowiednich prac, wzory formularzy itp. Głównym hamulem opóźniającym realizację tego programu okazały się trudności dostosowania systemu ewidencji księgowej do nowych potrzeb. Na te same trudności naokoło prace zmierzające do uściślenia danych dotyczących zużycia tkanin przy produkcji różnych rodzajów koszul (a nie średnio na koszulę niezależnie od jej cech asortymentowych).

Zdaniem moich rozmówców z „Wólczanki” głównym problemem, nad rozwiązaniem którego należy obecnie skoncentrować uwagę — jest doprowadzenie do ściślejszego zespolenia różnych komórek zajmu-

jących się sprawami ekonomicznymi w ramach jednego systemu organizacyjnego. Istniejący system księgowości nie pozwala bowiem w „Wólczance” na otrzymywanie informacji niezbędnych dla analizy ekonomicznej, z drugiej strony brak wielu informacji sprawia, że analiza ekonomiczna jest mało użyteczna.

EKSPORT, POSTĘP TECHNICZNY, JAKOŚĆ

Chociaż premiowane zadania odcinkowe i wskaźnik syntetyczny zostały już w „Wólczance” wstępnie określone, ich szczegółowe sprecyzowanie jest zadaniem, które ocenia się tutaj za wyjątkowo skomplikowane. W charakterze premiowanego wskaźnika syntetycznego zaproponowano wstępnie kwotę zysku. Natomiast jako premiowane zadania odcinkowe wysunęto tu poza eksportem: postęp techniczny, jakość produkcji oraz wydajność.

Nie ma takiego zadania odcinkowego czy wskaźnika syntetycznego, którego precyzyjne ustalenie z góry na dłuższy okres czasu nie wywoływałoby wątpliwości. Jak ustalić np. zadania eksportowe, jeśli wiadomo, że dzisiaj eksport obejmuje ok. 50 proc. produkcji, natomiast po 1971 r. może on objąć ponad 80 proc. produkcji? A nie wiadomo dokładnie, czy taki wzrost eksportu okaże się rzeczywiście możliwy i opłacalny. Ponadto nie wiadomo, jakie mogłoby być jego szczegółowe ukierunkowanie geograficzne.

W „Wólczance” poinformowano mnie, że sprawę traktuje się za jeszcze nierozstrzygniętą na wyższych szczeblach zarządzania. Czy ma ona jednak w tej sprawie własne stanowisko? Konieczność konkretyzacji nowego systemu bodźców zmusza ją do określenia własnego stanowiska. Dotychczas eksport dokonywał się przeważnie za cenę krótkich serii, co oczywiście bardzo go podrażało. „Wólczanka” nie może przyjąć do planu na lata 1971—1975, że będzie wytwarzała zbyt krótkie serie. Chce ona mieć natomiast większy wpływ na organizację eksportu swoich wyrobów, licząc na to, że dopiero tak drogą będzie mogła doprowadzić do właściwego skojarzenia ze sobą obu tych celów, do których należy z jednej strony wzrost eksportu i z drugiej strony — poprawa jego opłacalności na bazie wydłużenia serii.

W „Wólczance” rozumie się potrzebę maksymalnego skonkretyzowania premiowanych zadań i dąży do ich konkretyzacji nawet wówczas, gdy jest to trudne — z uwagi na zmienność warunków — np. w przypadku takiego zadania, jakim jest postęp techniczny. Do zadań jednostkowych w ramach tego zadania odcinkowego traktowanego za zadanie zbiorcze zalicza się przykładowo zorganizowanie stanowisk roboczych z pełnym oprzyrządowaniem w zakładach szwalniczych, przy czym dla zadania tego ustala się zakres ilościowy jego realizacji w kolejnych latach nadchodzącego pięcioletnia. Dąży się do tego, żeby każde zadanie jednostkowe miało skonkretyzowany zakres rzeczowy, parametry techniczne i ekonomiczne oraz ściśle określone terminy realizacji. Wszystkiego jednak dokładnie przewidzieć nie można. Mówi się np. jako o rzeczy realnej już w tej pięcioletniej: o przejściu od szycia do klejenia odzieży. Dzisiejszy postęp nauki nie pozwala jednak jeszcze na precyzyjną odpowiedź na pytanie, kiedy dokładnie i w jakim zakresie będzie to następowało.

Poważne komplikacje powstają także na tle ustalenia zadania odcinkowego poprawy jakości. W 1969 r. 90,2 proc. produkcji „Wólczanki” stanowiła produkcja I-go gatunku. W I-szym kwartale br. osiągnięto udział produkcji I-go gatunku na poziomie 92,2 proc. Jest szansa, że w roku bieżącym osiągnie się w „Wólczance” udział produkcji I-gatunku na poziomie 93,0 proc. Ale czy również w roku 1971 zdola się uczynić podobny krok naprzód w dziedzinie poprawy jakości? Im większy udział produkcji I-go gatunku tym trudniej jest osiągnąć dalszą jego poprawę i tym większe ryzyko pogorszenia jakości, gdyby np. nastąpiło pogorszenie jakości materiałów i półfabrykatów dostarczanych do „Wólczanki” przez jego kooperantów. Podobnie jak ekonomistów ze Stoczni Gdańskiej (por. artykuł z poprzedniego numeru „Życia Gospodarczego”) ekonomiści z „Wólczanki” chcieliby mieć zapewniony wpływ na kształtowanie premiowanych zadań odcinkowych w przedsiębiorstwach zaopatrujących ją w materiały i półfabrykaty.

O OBIEKTYWIZACJĘ KRYTERIÓW

Przy premiowanym wskaźniku syntetycznym (a także w związku z

premiowanym zadaniem odcinkowym poprawy wydajności) główny problem, który się wyłania, wiąże się z cenami konfekcjonowania. Cena konfekcjonowania powstaje jak wiadomo z iloczynu czasu przeznaczonego na wyprodukowanie danego wyrobu w minutach przez cenę normominutową. Jeśli się przyjmie w założeniu produkcję np. krótszych serii, to wartość konfekcjonowania wypadnie wyższa i odwrotnie: im dłuższe serie, tym przy danej produkcji niższa wartość konfekcjonowania. Zawsze wokół tych spraw powstawała atmosfera przetargu między przedsiębiorstwem i zjednoczeniem.

Podobne problemy wyłaniają się także na tle systemu planowania finansowego. Sprawa oczywiście wymagałaby zbadania, nie można tu polegać wyłącznie na opinii pracowników przedsiębiorstwa, ale ekonomiści z „Wólczanki” twierdzą, że plany finansowe ustalone dla niej zawsze były sztucznie podwyższone i w związku z tym niemożliwe do wykonania przy założeniu nieucieknięcia się do takich „sposobów” ich wykonania, jak również sztuczne podwyższanie poziomu planowanych kosztów (przez planowanie krótszych serii oraz droższych w porównaniu z realizacją wzorów, ponadplanową produkcją modelową i produkcją tzw. nowości).

Ekonomiści z „Wólczanki” twierdzą, że nie chcieliby uprawiać tego rodzaju praktyk i rozumieją, że reforma bodźców do tego właśnie ich zobowiązuje. Chcieliby jednak również, żeby szybciej nastąpiła obiektywizacja różnych kryteriów ich oceny ze strony jednostek nadzórnych oraz systemu finansowego.

Co w tej sprawie robi się w tej chwili w Zjednoczeniu Przemysłu Odzieżowego? Mówiono mi o pewnej zmianie, jaka powinna nastąpić w związku z zamierzoną decentralizacją w ramach zjednoczenia komisji wycenających pracochłonność produkcji tego przemysłu. Sama reorganizacja komisji pracochłonności — należy sobie zdawać z tego sprawę — wszystkiego nie rozwiąże. Trzeba będzie powrócić chyba do podstawowej problematyki dalszego doskonalenia mierników i kryteriów oceny przedsiębiorstw przemysłu odzieżowego. Zjednoczenie to kiedyś (ponad 10 lat temu) było prekursorem przechodzenia w naszym kraju od produkcji globalnej do czystej. Ale to, co było niewątpliwie dużym osiągnięciem tego przemysłu w końcu lat pięćdziesiątych nie może wystarczyć w latach siedemdziesiątych.

PRÓBA SIŁ

Na odrębną uwagę (na zakończenie) zasługuje klimat, w którym rozmowy były prowadzone. Zdałem sobie sprawę, że opinie moich rozmówców z uwagi na to, że są oni pracownikami przedsiębiorstwa nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od tego faktu. Jednocześnie główny problem, wokół którego toczyła się rozmowa wymagał od nich pewnego zdystansowania się od tego ich „szczeblowego” umiejscowienia.

Była to zapewne mała próba sił w porównaniu ze sprostaniem tym zadaniom, jakie powstają przed nimi w dziedzinie kojarzenia interesów pracowników przedsiębiorstwa z celem ogólnogospodarczym.

Główne zadania, jakie muszą oni i będą musieli wykonywać w nadchodzącym czasie, polegają i będą polegały na tym, żeby potrafili oni przetwarzać w praktyce reformę bodźców w sprawne narzędzie kojarzenia interesów kolektywów pracowników z interesem ogólnogospodarczym w warunkach nie zawsze po temu sprzyjających ze strony organizacji kooperacji czy cen lub finansów i oczywiście — system informacji ekonomicznej (w tym również tej informacji) wewnątrz przedsiębiorstwa, której stan można poprawić przez lepszą organizację pracy różnych jego pionów).

*) Jest to dalszy ciąg relacji autora z rozmów przeprowadzanych z ekonomistami z przedsiębiorstw. (Patrz poprzedni numer Z.G.: Nowy system bodźców w Stoczni Gdańskiej — Problemy konkretyzacji). Tym razem rozmawiał z ekonomistami z Zakładów Przemysłu Odzieżowego „Wólczanka” w Łodzi: mgr Alicja Kopka (kierownik działu ekonomicznego Zakładów i przewodnicząca Koła PTE i zarazem przewodnicząca Rady Robotniczej); mgr Feliks Włodarczyk (z-ca dyrektora d/s ekonomicznych Zakładów).

Wysokie wymagania narzucałoby polskiemu pod wpływem konkurencji na rynkach międzynarodowych i wzrastające potrzeby konsumentów krajowych postawili problem jakości na pierwszym planie. Waga tego problemu jest w pełni doceniona w uchwale V Zjazdu PZPR, co znajduje wyraz m.in. w ostatnio podejmowanych decyzjach i projektach.

W realizacji zadań postawionych przez władze centralne niedozwolny jest udział ekonomistów. W związku z tym Komisja Ekonomiki Jakości przy Zarządzie Głównym PTE wspólnie z Centralnym Urzędem Jakości i Miar zorganizowała w dniu 14 kwietnia br. sympozjum pt. „Ekonomiczne problemy jakości w systemie kompleksowego planowania i zarządzania gospodarką narodową”. Artykuł ten jest w całości oparty o materiały sympozjum i dyskusję.

Pierwszym z tych węzłowych problemów jest mierzenie poziomu jakości. Wiele zagadnień ekonomicznych u swych podstaw sprowadza się do porównania poziomu jakości z kosztami, cenami, nakładami na poprawę jakości. W każdym wypadku chodzi o porównanie elementów, które można skwantyfikować jako koszty, ceny, itp. ze ściśle określonym poziomem jakości, jak również ze zmianami w tym poziomie. Stąd wypływa konieczność mierzenia poziomów jakości, jak również mierzenia zmian w poziomie jakości.

Obecnie jako wskaźniki poziomu jakości w praktyce polskiej są stosowane: 1) wskaźniki nowoczesności A, B, C; 2) wskaźnik znaku „Q” i „I”; 3) wskaźnik gatunkowości; 4) udział braków w wielkości strat poniesionych z tego tytułu; 5) wskaźnik uznanych reklamacji jakościowych (krajowych i eksportowych); 6) wskaźnik zapłaconych kar i opustów; 7) wskaźnik negatywnych konkluzji odbioru zewnętrznego.

Poza pierwszymi trzema wskaźnikami, które mają charakter ogólny, pozostałe cztery stanowią wskaźniki ilości wyrobów nie nadających się do konsumpcji; nie mówią one jednak faktycznie nic o poziomie jakości powyżej tego minimum, które o możliwości konsumpcji decyduje. Aczkolwiek wymienione wskaźniki odgrywają pozytywną rolę w praktyce gospodarczej, to jednak precyzyjne wyrażenie poziomu jakości przy pomocy tych wskaźników jest utrudnione.

Z punktu widzenia czysto technicznego jakość jest zespołem cech fizycznych, chemicznych, biologicznych o pewnym natężeniu, charakteryzujących dany produkt i odróżniających go od innych produktów. Mierzenie tych parametrów technicznych jest stosunkowo proste i w zasadzie nie powoduje specjalnych trudności. Inaczej ma się sprawa z jakością w sensie ekonomicznym.

Słownik jakości wydany przez Europejską Organizację Kontroli Jakości, której Polska jest członkiem, podaje określenie następujące: „Jakość towaru jest to stopień, w jakim zaspokaja on wymagania konsumentów”. Określenie ściślej przyjete przez wielu polskich ekonomistów mówi: **jakość wyrobu z**

punktu widzenia ekonomicznego jest to zespół cech użytkowych (takich jak: sprawność, trwałość, estetyka) o określonym natężeniu, stanowiących o zdolności danego wyrobu do zaspokojenia wymagań konsumentów i użytkowników.

Trudność mierzenia z punktu widzenia ekonomicznego wpływa z dwóch przyczyn.

Po pierwsze — jakość z punktu widzenia ekonomicznego zależy nie tylko od własności fizycznych, chemicznych i biologicznych danego wyrobu, ale jednocześnie od potrzeb i wymagań konsumentów i użytkowników. Ten sam wyrób w zależności od środowiska, w którym jest spożywany, w zależności od dochodów konsumentów itp., może posiadać różne wartości użytkowe. Podobnie ta sama maszyna może być rozmaicie oceniana w zależności od tego, do czego zostaje użyta.

żyteczności — a zatem jest dla ekonomistów nie do przyjęcia.

Większość wad powyższej technicznej koncepcji jest pozbawiona inna koncepcja miernika, którą można by nazwać ekonomiczną. Odnosi się ona przede wszystkim do środków konsumpcji. Podobnie jak w pierwszym wypadku koncepcja miernika syntetycznego przyjmuje również podział cech, ale tylko na istotne (krytyczne) i ważne. Na podstawie znaczenia, jakie poszczególne cechy mają dla konsumentów, cechom tym przypisywane są wagi umożliwiające budowę miernika syntetycznego. Wagi te powinny być zmienione dla poszczególnych grup konsumentów różniących się od nich bądź to upodobaniami, bądź to dochodami, bądź to środowiskiem. Nie mają więc one charakteru stałego, jak w pierwszym wypadku. Porównanie poziomów jakości tak określonej jest na domiar możliwości tylko w

Problemy a eko

Po drugie — źródłem, z którego wypływają trudności mierzenia jakości zarówno z technicznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia jest ilość cech użytkowych składających się na jakość jednego wyrobu. Jeżeli tych cech jest więcej niż jedna, powoduje to konieczność ich dodania do siebie dla uzyskania jednego syntetycznego miernika poziomu jakości.

Mierzenie jakości może być łatwe tylko wówczas, gdy jedna cecha łatwo określona technicznie decyduje o zdolności wyrobu do zaspokojenia wymagań konsumentów np. kaloryczność węgla itp. Gdy cech użytkowych jest więcej, problem dodawania parametrów, obrazujących ich natężenie, stwarza konieczność nadawania cechom parametrów wag statystycznych, co powoduje szereg komplikacji.

Pierwsza z nich dość rozpowszechniona — koncepcja techniczna — polega na porównywaniu cech użytkowych — jednorodnych produktów o różnych poziomach jakości. Gdy różnice dotyczą wielu cech, cechy te są dzielone na cztery kategorie: cechy krytyczne, bardzo ważne, ważne i domniemanego znaczenia tych cech użytkowych dla konsumentów. Zgodnie z tym znaczeniem poszczególnym cechom przyszanawane są wagi, które umożliwiają utworzenie wskaźnika syntetycznego. Wagi te jednak mają charakter dość arbitralny.

Zaletą tego miernika jest prostota. Jego istotną wadą jest to, że nawet wówczas, gdy wagi są odpowiednio dobrane dla konsumentów o danych dochodach, w danym środowisku i o danych upodobaniach, nie są one właściwe dla innych konsumentów, dla których ważne są inne z kolei zalety wyrobów. Dlatego, wskaźnik ten stwarza istotne niebezpieczeństwo: przypisania danemu produktowi pseudostających cech u-

ramach zasadniczych klas jakości, o których decyduje natężenie najistotniejszych cech użytkowych.

Ponadto, nie można przy pomocy tego rodzaju miernika porównywać dwu wyrobów o różnej jakości w wypadku, gdy jedna z cech istotnych wykazuje poziom niższy niż poziom wzorca. Takie zastrzeżenie jest konieczne, gdyż niski poziom jednej z cech może wyrób uczynić bezużytecznym nawet wówczas, gdy inne cechy mają dużo wyższy poziom niż wzorec.

Ten rodzaj syntetycznego miernika jakości ma charakter pomocniczy, a nie ostateczny; po pierwsze dlatego, że musi on być stale dostosowywany do różnego rodzaju odbiorców, a po drugie dlatego, że określenie jakości zostaje ostatecznie dokonane na rynku przez konsumentów. Odrzucenie całkowite lub częściowe, przez wstrzymanie się konsumentów od zakupów danej jakości wyrobu w porównaniu z jednolinnym wyrobem o innej jakości, musi prowadzić do korektury w wyborze cech istotnych oraz w wagach cechom tym przypisywanym. Drugą koncepcję ekonomiczną odnosi się do mierzenia jakości środków produkcji z punktu widzenia ekonomicznego. Polega ona na punktowaniu i ważeniu poszczególnych cech użytkowych maszyn i surowców za pomocą parametrów ekonomicznych (cen, stawek plac, normatywu efektywności, stopy amortyzacji).

Otrzymaną systematyczną wielkość — efekt ekonomiczny zastosowania lepszego środka produkcji — jest miernikiem podniesienia poziomu jakości tej maszyny lub surowca, warunkiem jest odniesienie efektu ekonomicznego (nie na jednostkę cech użytkowych, lecz) na jednostkę efektu użytkowego, t.j. na takie wielkości nowych, lepszych jakościowo środków produkcji, któ-

PRZED REFORMĄ UCZELNI EKONOMICZNYCH

Ekonomiści bez znajomości prawa?

ANDRZEJ MOZOŁOWSKI

WYŻSZE szkoły ekonomiczne stały — na równi z innymi — w obliczu reformy. Już w roku akademickim 1971 — 72 studenci pierwszego roku zaczęli naukę według nowych zasad: trzyletnie studia zawodowe i dwuletnie — magisterskie.

Operacja poważna, a jej zasadniczym problemem jest konieczność skompromowania materiału zawartego w programie cztero i półletnich studiów — do lat trzech. Oczywiście ilość wiadomości ulegnie zmniejszeniu, ale liczba przedmiotów oraz zakres tematyczny wiadomości nie powinny chyba być mniejsze. Przyszli ekonomiści muszą być pracownikami wysokokwalifikowanymi pod każdym względem; z nich właśnie będzie przecież kadra kierownicza naszego przemysłu, finansów, handlu zagranicznego i wewnętrznego, administracji.

We wszystkich wyższych szkołach ekonomicznych wreszcie wytyczona praca nad projektami nowych programów, trwają dyskusje, zajadki, kontrowersje. Nic dziwnego. Chodzi przecież o strukturę nowych programów, a więc o to, o ile obciążać trzeba liczbę godzin wykładów i seminariów z poszczególnych przedmiotów. Na ośrodek kierownik każdego zakładu, katedry czy instytutu uważa, że jego przedmioty są najważniejsze, a konieczne ścieżki programowe powinny dotyczyć przedmiotów pozostałych. Rzecz ludzka. Je-

dyny szkół w tym, aby władze uczelniane wyważyły argumenty oraz hierarchie potrzeb i nie dopuściły do dyskryminacji którejkolwiek dyscypliny naukowej.

Tymczasem sygnały, płynące z różnych uczelni wskazują na niebezpieczeństwo zachwiania równowagi programowej. I to na odcinku szczególnie czułym i już dziś zdecydowanie słabym. Chodzi o nauki prawne.

NIECO HISTORII

Cofnijmy się na chwilę o lat dwadzieścia. W tych to zamierzonych czasach, gdy moje pokolenie wkraczało w mury wyższych uczelni ekonomicznych, nauki prawne zajmowały w nich naczne miejsce. Sam uczęszczałem, pamiętam, na wykłady — obowiązkowe — następujących przedmiotów: Encyklopedia prawa. Prawo administracyjne. Prawo cywilne. Prawo handlowe. Prawo pracy. Prawo finansowe. Prawo międzynarodowe (a było ponadto do wyboru, zamiast międzynarodowego, prawo państwowe).

Dodajmy jeszcze, że na uniwersytetach istniały podówczas wydziały prawno-ekonomiczne, których absolwenci zasilali przede wszystkim resorty gospodarcze i administrację państwową. Potem nastąpił na tych uczelniach gwałtowny regres nauk prawnych. Złożyły się na to dwie przyczyny.

Po pierwsze coraz jaskrawiej występowała nieprzystatność przedwo-

jennych norm prawnych do nowych warunków polityczno-ustrojowych; z drugiej zaś strony żmudne prace legislacyjne w dziedzinie prawodawstwa socjalistycznego musiały potrwać lata. Tym samym nauczanie prawa stawało się nie tylko coraz trudniejsze, ale i coraz mniej użyteczne.

Po drugie, nastąpiły znane zmiany w systemie zarządzania gospodarką. Pełna centralizacja planistyczna i dyspozycyjna, bardzo daleko idące ograniczenie samodzielności przedsiębiorstw oraz przeżył rad narodowych, zastąpienie umowy — rozdzielnikiem, a rachunku ekonomicznego — administracyjnym nakazem, wszystko to zepchnęło nauki prawne na dalszy plan. Po prostu, wiadomości tych dziedzin przestały być na co dzień użyteczne. Pamiętam przecież okres, w którym umowa o dostawę czy roboty była załącznikiem do rozdzielnika, podpisywano pro forma już po dokonaniu transakcji...

W rezultacie, z programów prawa wyższych uczelni ekonomicznych spadł przedmiot po przedmiocie, aż wreszcie z ośmiu pozostały dwa: encyklopedia prawa i prawo cywilne, i to w niewielkim wymiarze 45 do 60 godzin na cały czas studiów. Jeszcze tylko tu i ówdzie, na pojedynczych wydziałach, przeżywało się prawo międzynarodowe lub prawo pracy. Wydziały prawno-ekonomiczne na uniwersytetach uległy likwidacji.



re są technicznie ekwiwalentne w eksploatacji starymi, gorszymi środkami produkcji. Autorzy koncepcji podkreślają, że metoda ta pozwala obliczyć efekt podniesienia jakości w tych samych jednostkach, w jakich oblicza się społeczne nakłady pracy na podniesienie jakości produkcji, a więc umożliwia z kolei obliczenie ekonomicznej efektywności podniesienia jakości środka produkcji. Innym walorem tej metody w odróżnieniu od metody technicznej — jest obliczenie wieloletniego efektu, jaki otrzymuje się dzięki wytworzeniu jakościowo lepszej maszyny w okresie jej eksploatacji. Ta metoda ekonomiczna jest bardziej skomplikowana, gdyż wymaga znajomości efektu ekonomicznego w różnych zastosowaniach.

Zastosowanie tego rodzaju mierników ekonomicznych, umożliwiłoby wstępne porównanie podwyższania jakości z podwyższaniem społecz-

ekonomiczny nie powstaje. Produkcję lepszy wyrób po niższych kosztach. Jeżeli jednak wyższy poziom jakości wymaga większych społecznych nakładów pracy, wówczas trzeba dokonać wyboru między wyższym poziomem jakości, który może być uzyskany przy poświęceniu na produkcję większych nakładów pracy, a niższym poziomem jakości wymagającym mniejszych nakładów pracy. O tym wyborze musi zdecydować porównanie różnic w poziomie jakości z różnicami w społecznych nakładach pracy potrzebnych do uzyskania tych różnic poziomów jakości.

III

Trzecie kluczowe zagadnienie ekonomicznej jakości — to zagadnienie cen wyrobów o różnym poziomie jakości, tak cen fabrycznych, jak również cen zbytu.

jakości nomiści

BRONISŁAW OYRZANOWSKI

nych nakładów pracy koniecznych do jego uzyskania.

II

Drugim kluczowym zagadnieniem ekonomicznej jakości są koszty jakości. Jak wiadomo, o jakości wyrobu decyduje nateżenie jego cech użytkowych bez względu na społeczne nakłady pracy niezbędne do ich uzyskania. Tym niemniej bardzo istotny jest problem społecznych nakładów pracy, niezbędnych do wytworzenia wyrobu o danym nateżeniu cech użytkowych; jest on istotny ze względu na ograniczenie ilości pracy żywej i uprzedmiotowionej stojącej do dyspozycji społeczeństwa i konieczności rozdziału tych zasobów między produkcję poszczególnych wyrobów o różnej jakości. Rozdział ten winien być dokonywany przy uwzględnieniu z jednej strony potrzeb społeczeństwa tak zbiorowych jak i indywidualnych, a z drugiej — społecznych kosztów uzyskania wyrobów o różnych asortymentach i poziomach jakości mających te potrzeby zaspokoić. Rozdział ten powinien być oparty o rachunek ekonomiczny pozwalający na jak najpełniejsze wykorzystanie zasobów dla zaspokojenia tych potrzeb. U podstaw rachunku ekonomicznego i racjonalnego wyboru leży porównanie efektów ekonomicznych ze społecznymi nakładami pracy. W naszym wypadku tym efektem ekonomicznym jest dany poziom jakości wyrobu. Dla określenia optymalnej jakości produkcji wyrobu z punktu widzenia społecznego lub indywidualnego konieczne jest ściśle określenie, jakie społeczne zasoby pracy żywej i uprzedmiotowionej muszą być poświęcone dla uzyskania danego poziomu jakości.

Oczywiście, jeżeli wyższą jakość można uzyskać przy niższych społecznych nakładach pracy, problem

Zagadnienie cen jest bardzo istotne dla ekonomicznej jakości, ponieważ łączy się ono z jakością z dwu konieczności stron. Z jednej odpowiednio ustalone ceny fabryczne mogą się przyczynić do zainteresowania przedsiębiorstwa podnoszeniem jakości, z drugiej strony ceny zbytu decydują o wyborze jakości środków produkcji i środków konsumpcji przez ich odbiorców. Zagadnienie cen fabrycznych łączy się przede wszystkim z wynikiem finansowym przedsiębiorstwa i będzie przedstawione w części V.

Właściwe oznaczenie cen winno zabezpieczyć nie tylko optymalizację jakości przez producentów wyrobów, powinno ono zabezpieczyć również i to, żeby wybór konsumentów i użytkowników między wyrobami o różnych poziomach jakości był rzeczywiście oparty na konfrontacji wymagań konsumentów co do jakości wyrobów ze społecznymi nakładami pracy potrzebnymi do wytworzenia tych wyrobów, tj. z rzeczywistymi możliwościami produkcyjnymi kraju.

Ta możliwość wyboru poziomów jakości zgodnie z faktycznymi możliwościami produkcyjnymi kraju jest otwartą, przed konsumentami tylko wówczas, gdy ceny zbytu wyrobów o różnych poziomach jakości odzwierciedlają różne społeczne nakłady pracy lub ściślej biorąc są proporcjonalne do kosztów własnych te nakłady reprezentujących. To znaczy, że dla wyrobów jednorodnych o różnych poziomach jakości stopa podatku obrotowego powinna być jedna i ta sama.

Jeżeli stopa podatku obrotowego jest różna oznacza to, że wyroby o pewnych poziomach jakości, konsumenci mogą dostać stosunkowo taniej niż to wynika ze społecznych nakładów pracy potrzebnych do ich wytworzenia, co zachęca konsumentów

do nadmiernego ich spożycia, podczas gdy z drugiej strony wyroby o innym poziomie jakości są sprzedawane stosunkowo drożej, niżby to wynikało ze społecznych nakładów pracy potrzebnych do ich wytworzenia i konsumenci nabywają ich mniej niżby to wynikało z możliwości produkcyjnych. W sumie prowadzi to do sytuacji gorszej niż optymalnej z punktu widzenia społecznego, gdyż konsumenci z jednej strony przez nadmierne niskie ceny konsumują zbyt wiele wyrobów o społecznych nakładach pracy stosunkowo wysokich, a z drugiej strony przez zbyt wysokie ceny są zniechęceni do spożycia towarów, których społeczne nakłady pracy potrzebne do ich wytworzenia są stosunkowo niskie.

Polityka zróżnicowania stopy podatku obrotowego dla wyrobów jednorodnych o różnych poziomach jakości i ustanawianie cen na poziomie równowagi prowadzi do zastępowania błędów w polityce inwestycyjnej. Tam, gdzie inwestycje były zbyt małe i produkcja jest niedostateczna w stosunku do popytu, podniesienie cen ogranicza sztucznie popyt, tam gdzie inwestycje były zbyt duże, a popyt jest za mały dla wchłonięcia całej produkcji, obniżka cen powoduje sztuczne zwiększenie popytu i likwiduje nadmierne zapasy świadczące o nadmiernych inwestycjach.

W końcu, w pewnych wypadkach błędna polityka wyznaczania cen zbytu może doprowadzić do niewłaściwej oceny efektywności poszczególnych inwestycji. Wyznaczenie zbyt wysokiej ceny na dany towar może ograniczyć jego spożycie tak, że produkcję trzeba całkowicie zlikwidować.

Pewne odstępstwa od zasady jednolitej stopy podatku obrotowego dla wyrobów jednorodnych mogłyby być dopuszczalne ze względów społecznych, w odniesieniu do wyrobów o niskiej jakości, konsumowanych przez niższe posłone grupy ludności.

Istotnym odstępstwem od tej zasady o ograniczonym czasie stosowania winno być ustalenie stosunkowo wyższych cen dla wyrobów o wysokiej jakości, które zostały wprowadzone w wyniku postępu technicznego, a których produkcja w pierwszym okresie nie mogłaby pokryć zapotrzebowania po cenach odpowiadających ich cenie zbytu przy zastosowaniu jednolitej stopy podatku obrotowego. Zastosowanie tego wyjątku powinno być jednak ograniczone czasowo do roku lub maksimum do dwóch lat i powinno się odnosić tylko do rzeczywiście nowych wyrobów o jakości rzeczywiście znacznie wyższej od dotychczas spotykanych.

Ta jednolita stopa podatku obrotowego zmusiłaby czynniki planujące do dostosowywania wielkości produkcji poszczególnych wyrobów o oznaczonej jakości do wymagań konsumentów i zaprzestania dostosowywania wymagań konsumentów poprzez manipulowanie cenami do arbitralnie oznaczonej wielkości produkcji poszczególnych wyrobów o danym poziomie jakości.

IV

Czwartym kluczowym problemem dyskusji symposiumu to jakość a wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

Podstawowymi czynnikami wpływającymi na zysk bilansowy są ceny zbytu, koszty i ewentualnie podatek obrotowy. W tym stanie rzeczy, wyniki finansowe mogą być poprawiane przez przedsiębiorstwo albo poprzez obniżenie kosztów własnych, albo poprzez podwyższenie cen. Trzeba zatem zbadać związek między poprawą jakości a obniżką kosztów oraz podwyższeniem cen.

We wszystkich prawie wypadkach podwyższenie jakości wymaga podwyższenia kosztów własnych. Teoretycznie ten stan rzeczy nie jest koniecznością, ponieważ podwyższenie jakości poprzez usunięcie kosztów napraw i reklamacji powinno koszty własne obniżyć. W naszej jednak praktyce usunięcie tych strat nie pokrywa zwiększonych kosztów lepszych materiałów, większych wydatków na pracę żywą, kosztów kontroli itp. Wobec tego istnieje konieczność podwyższenia kosztów własnych dla podniesienia jakości. W tych warunkach dochodzimy do absurdalnej sytuacji, w której przedsiębiorstwo może się opłacić dla zwiększenia zysku i rentowności poprzez obniżkę kosztów o 2 proc., obniżyć jakość o 20 proc.; jednocześnie podwyższenie jakości nawet o 50 proc. może nie być opłacalne dla przedsiębiorstwa, jeżeli będzie wymagało podniesienia kosztów własnych — powiedzmy — o 5 proc. Interes społeczny jest więc tutaj sprzeczny z interesem przedsiębiorstwa, którego fundusz zakładowy i fundusze premijowe są uzależnione od zysku bilansowego i rentowności.

Sytuacja jest korzystniejsza, jeżeli uwzględnimy związek pomiędzy poprawą jakości a cenami. Oczywiście przedsiębiorstwo ma tutaj tylko bardzo ograniczony wpływ na ceny w tych jednak rozmiarach, w jakich on istnieje, wpływ ten idzie w pożądanym kierunku. Mianowicie, w tych przemysłach konsumpcyjnych, w których istnieje podział na gatunki, cena wyrobów pierwszego gatunku jest wyższa od ceny wyrobu drugiego lub niższego gatunku. Uzyskanie wobec tego większego niż dotychczas odsetka produkcji w gatunku pierwszym, powoduje zwiększenie ogólnej wartości produkcji, a zatem zwiększenie akumulacji. Tam, gdzie jest przyznawany znak jakości, umożliwiono stworzenie specjalnego funduszu nagród (o 0,5 proc. od wartości sprzedanej za znak „Q” i o 0,1 proc. za znak „I”).

Badania 151 przedsiębiorstw przemysłu maszynowego, chemicznego i lekkiego przeprowadzone przez CUIJ, o opracowania statystyczne całkowicie potwierdziły te wnioski teoretyczne. Ani bodźce pozytywne w postaci preferencyjnych stawek zysku w cenach fabrycznych, albo udziału wyrobów oznaczonych znakiem jakości, ani bodźce negatywne w postaci kosztów reklamacji, kar i opustów z tytułu dostaw wyrobów kwestionowanych, kosztów napraw gwarancyjnych, negatywnych konkluzji organów odbioru — nie wpływają dostatecznie na poziom zysku i rentowności. Wszelkie uzyskane poprawy jakości są raczej wynikiem działania typu nakazowego.

Proponujemy zgłaszanie m. in. przez PKC idą w następujących kierunkach:

kach. Wyniki finansowe przedsiębiorstwa mogą być oceniane nie na podstawie rentowności, lecz w określonych wypadkach na podstawie: obniżki jednostkowych kosztów własnych, stosunku kosztów własnych do wartości zrealizowanej produkcji, przez stopę zysku i zadania odcinkowe, dotyczące również jakości.

Na poprawę jakości winny wpływać wytyczne do opracowania cen katalogowych, przygotowane przez PKC dla środków produkcji i artykułów rynkowych o jednolitym poziomie cen. Wytyczne te przewidują preferencyjną stopę zysku dla wyrobów grupy A oraz oznaczonych znakiem jakości, a obniżoną stopę zysku dla wyrobów grupy C i nie oznaczonych znakiem jakości. Punktem wyjścia jest stawka zysku dla grupy B. Przy zastosowaniu tych zasad stawka zysku dla wyrobów grupy A może być nawet dziesięciokrotnie wyższa niż dla grupy C.

Utrzymanie podstawowego wskaźnika finansowego działalności przedsiębiorstwa, na który decydujący wpływ mają koszty własne produkcji, mogłoby przestać być antybodyem dla podnoszenia jakości pod pewnymi warunkami: obniżenie kosztów własnych powodujące zmniejszenie więcej niż proporcjonalnie kosztów zbytu z cech użytkowych nie może być uznane za polepszenie wyniku, zaś podwyżka kosztów własnych wywołująca więcej niż proporcjonalny przyrost istotnych cech użytkowych wyrobu winna być uznana za zwiększenie rentowności.

*

Rzecz jasna; że przedyskutowane na symposiumie zagadnienie i wytyczne na ich podstawie wnioski co do pożądanego kierunku zmian planowania i zarządzania, systemu zabezpieczającego podnoszenie jakości, nie wyczerpują możliwości w tej dziedzinie. Powinny być one jednak wzięte pod uwagę i stanowić podstawę do dalszej analizy i dalszych propozycji u-sprawnień.

1) Prof. dr W. Wilczyński — Jakość a kryteria gospodarowania w socjalizmie. Doc. dr S. Dziński — Układ pobudzenia pracy kierowniczej w zakresie jakości wyrobów, doc. dr Z. Bosiakowski i mgr A. Kostrewa — Ekonomiczne podstawy wyboru wzorów jakościowych w zakresie środków konsumpcyjnych, doc. B. Oyrzanowski — Ekonomiczne problemy jakości środków spożywczych, dyr. dr J. Czarnecki — Funkcje wzornictwa w kształtowaniu jakości w programach produkcji, doc. dr K. Leszczyński — Efektywność podnoszenia jakości środków produkcji i określenie ich cen, mgr inż. L. Rutowski — Zagadnienie gospodarki rentowności w świetle problemów ekonomicznej jakości, dr inż. L. Wasilewski — Zasady organizacyjno-techniczne kontroli jakości w przedsiębiorstwach produkcyjnych, dr K. Cholewicki-Gózdziak — Analiza możliwości oddziaływania na jakość produktów przez system bodźców ekonomicznych w praktyce gospodarczej, mgr inż. M. Gwiazdowski — Program zabezpieczenia praw jakości produkcji a efekty ekonomiczne Z.M. „Ursus”, mgr W. Biliński — Ekonomiczne wyniki zastosowania analizy wartości, inż. Z. Ostrowski — Problemy jakości w gospodarce narodowej, St. Orzechowski — Metoda produkcji bezbrakowej DO-RO w przedsiębiorstwie Meritex, Z. Cwik — Doskonalenie planowania i sterowania w przedsiębiorstwach przemysłu ciesielskiego stosujących metodę DO-RO, mgr inż. K. Królikowski — Ekonomiczno-organizacyjne założenia i osiągnięcia akcji DO-RO w Wytwórni Sprut. Komunikacyjnego w Mielcu, mgr G. Ogrzycał — Wstęp i podsumowanie.

SIŁA INERCJI

I tak zostało do dziś. Siła inercji okazała się tu silniejsza niż można było przypuszczać. W związku z czym mury uczelni ekonomicznych opuszczają od lat absolwenci, których znajomość nauk prawnych jest, delikatnie mówiąc, skromniejsza.

Rzecz prosta, że podstawowym trzonem programów nauczania na uczelniach ekonomicznych muszą być nauki o charakterze czysto ekonomicznym. Przedmioty prawne są w kształceniu absolwentów elementem drugoplanowym. Jednakże trudno sobie wyobrazić pełnowartościowego ekonomistę, czy to w przemyśle, czy w obrocie towarowym, czy finansach, czy aparacie administracyjnym, któremu obce byłoby rudimenty prawa cywilnego i handlowego, prawa administracyjnego, prawa pracy, który nie potrafiłby przynajmniej interpretować literę prawa.

Tymczasem tak właśnie bywa. Uszło jak gdyby uwagę władz uczelniowych, że w wyniku wieloletnich prac legislacyjnych otrzymaliśmy nowy system prawny, niezmienne ściśle związany z wszelką działalnością gospodarczą. W niektórych dziedzinach przeszedł on nawet, doprowadzając do inflacji aktów normatywnych w postaci uchwał, dekreto, zarządzeń, rozporządzeń, instrukcji itp. Zarazem planowanie, zarządzanie, obrót towarowy zostały ujęte w ramy nakreślone przez prawo — od prawa cywilnego począwszy, na prawie pracy kończąc.

Tymczasem brak znajomości prawa, brak tzw. kultury prawnej wśród pracowników gospodarki — od dyrektorów począwszy na referentach kończąc — powoduje opłakane skutki. Każda, praktycznie biorąc, decyzja, począwszy od podpisania umowy o dostawę, skończywszy na wydaniu szlifierom okularów ochronnych przez behawiora, pociąga za sobą określone konsekwencje prawne.

Kierownik magazynu kompletujący partię, powiedzmy, blaszki, do wszystkich, niezgodnie — jakże często

— z numeracją figurującą w zamówieniu nie zdaje sobie sprawy, że naraża zakład na uwikłanie w spór umowny i sankcje finansowe. Dyrektor zasłany przez władze obfitości okólników, zarządzeń, uchwał i instrukcji, nie ma pojęcia, jaka jest moc prawna każdego z tych dokumentów, co jest tylko zaleceniem, a co dyktatem. Nie wie, który z nich rodzi skutki wobec osób trzecich, a który jest sprawą wewnętrzną, określającą jedynie obowiązki między podmiotem aktu a jego autorem. Bo nie chodzi przecież o to, by znał wszelkie przepisy na pamięć, lecz by umiał się nimi posługiwać. Można śmiało zarzykować twierdzenie, że przynajmniej połowa spraw arbitrażowych i sądowych, w których uwikłane są wszystkie niemal przedsiębiorstwa, wynika z ignorancji przepisów prawnych. Ze u podstaw znakomitej części niesłusznych lub nieprawidłowych decyzji różnych wydziałów prezydentów rad narodowych, decyzji prostowanych następnie w żmudnym postępowaniu przez instancje odwoławcze — leży nieznajomość prawa.

Rzecz nabiera szczególnej wagi właśnie dziś, kiedy to, wobec zwiększenia zakresu uprawnień przedsiębiorstw i zjednoczeń, a więc jednostek gospodarczych, proporcjonalnie zwiększa się obszar stosunków prawnocvivilnych. Zarazem pojęcia kosztów, zysków i strat, do niedawna stanowiące dla większości załogi nie więcej, jak tylko formalne zapisy buchalteryjne, zaczynają odgrywać rolę elementów żywo interesujących każdego pracownika. Błęd zaś prawne w systemie stosunków umownych wpływają boleśnie, czego przecież nie trzeba tłumaczyć na wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

SKUTKI PRAKTYCZNE I DYDAKTYCZNE

Tu czytelnik mógłby zapytać: a od czego są rady prawni? Cóż, wiadomo, od czego służą radcy. Są, praktycznie biorąc, zajęci wyłącznie występowaniem w sądach i komisjach arbitrażowych,

Wzywa się ich pomocy dopiero do obrony interesów przedsiębiorstwa przed skutkami postępowania, w którym nie mieli żadnego udziału. Jest to zresztą zrozumiałe. Czynności powodujące skutki prawne dokonywane są codziennie, w każdej komórce przedsiębiorstwa; należy do nich każda narada, każde niemal wysłane pismo, niekiedy i rozmowa telefoniczna. Trudno wyobrazić sobie sztab radców prawnych rozmieszczonych na wszystkich działach i sekcjach... Wystarczyłaby natomiast jakaś taka znajomość prawa wśród średniego i wyższego personelu kierowniczego po to, by prostsze zagadnienia rozwiązywać samemu, w innych zaś przypadkach wiedzieć, iż sprawa wymaga konsultacji prawnika.

Z niedostatku wiadomości we wspomnianych dziedzinach pracownicy przemysłu, handlu, czy administracji zdają sobie dobrze sprawę. Znajdują to odzwierciedlenie na studiachacyjnych, gdzie studenci, o dużym nieraz doświadczeniu zawodowym, domagają się polepszenia przerabianego materiału z przedmiotów prawnych, rozszerzania go o wiadomości nie ujęte w programie, sygnalizują luki w umiejętności interpretacji norm prawnych, utrudniające im pracę.

Powiedzmy sobie szczerze, że ignorancja w tych dziedzinach cechuje nie tylko pracowników resortów gospodarczych czy administracji terenowej. Wykazują ją również ekonomiści-naukowcy, co musi pociągać za sobą określone skutki dydaktyczne. Jako dobitną ilustrację zjawiska pozwolę sobie przytoczyć fragment jednego z hasel Wielkiej Encyklopedii Powszechnej, pisma wysoko postawionego w hierarchii naukowej ekonomisty (nieważne tu identyfikacja ani hasła, ani autora: chodził przecież nie o zrobienie przykrości zasłużonemu naukowcowi, lecz egzemplifikację tezy):

„Do centralnych organów zarządzających należą: 1) centralne władze państwowe (...), 2) najwyższe organa władzy państwowej, a mianowicie Sejm i Rada Państwa (...), 3) naczelnne organy władzy państwo-

wej, jak Rada Ministrów, Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów.

Ogniwami pośrednimi zarządzania są ministerstwa gospodarcze i rady narodowe.

Grundowne pojmowanie pojęć — władz państwowych z państwowymi, a państwowych z administracyjnymi, kwalifikowanie organów centralnych jako „pośrednie”. W ogóle spietrona w tym krótkim ustępie liczba błędów wystarcza, by za wygłoszenie na egzaminie z prawa administracyjnego takiego poglądu na strukturę władzy w Polsce student I roku SGPS dostał bezapelacyjną dwójkę, bez szans na poprawkę. Ale prawda... przecież na SGPS ani na WSE prawa administracyjnego w ogóle już nie ma...

Warto też sobie uświadomić, iż wspomniane, bardzo obszerne hasło, którego fragment przytoczyłem, musiało być przecież oceniane w wydawnictwie przez recenzenta, skrupulatnie cytane przez redaktora. Ale cóż — hasło owo ma charakter ekonomiczny, więc zapewne i jeden i drugi miał wyższe wykształcenie ekonomiczne, które, jak starałem się udowodnić, niewiele

swym studentom w dziedzinie nauk prawnych daje.

POPROWAĆ — CZY POGORSZYĆ?

W tym położeniu reforma programów wyższego szkolnictwa ekonomicznego może sytuację poprawić... albo jeszcze pogorszyć. Niebezpieczeństwo takie jest bardzo realne. W prowadzonych na uczelniach pracach nad projektami nowych programów ekonomicznych stanowią oczywiście majoryzującą większość. Stąd też istnieją uzasadnione obawy, iż przedstawiciele dyscyplin ekonomicznych, w tej „programowej przepychance” ograniczą i tak jakże skąpe dawki wiedzy prawniczej do bezwartościowego minimum. Jak mi wiadomo z dotychczasowego przebiegu prac nad projektami, np. jeden z wydziałów SGPS zamierza w ogóle zlikwidować prawo cywilne, tzn. — całkowicie skasować encyklopedię prawa!

Przed nami jeszcze rok do reformy. Projekty programów — w pierwszej fazie opracowania. Warto chyba już w tym stadium uwzględnić potrzeby edukacji ekonomistów.

Barwna fotografia najbliższą pamiątką z wakacji
CENTRALNE LABORATORIUM FOTOGRAFICZNE

FOTON

Bydgoszcz, ul. Piekna 13
WYKONUJE WSZELKIE
USŁUGI FOTOGRAFICZNE

- w szczególności:
- wywoływanie filmów z kamer i błon fotograficznych barwnych i czarno-białych zarówno negatywowych jak i odwrotnych,
- wykonywanie odbitek barwnych i czarno-białych dowolnego formatu,
- powielanie pism i dokumentów najnowszymi metodami technicznymi,
- usługi reporterskie,
- wykonywanie przezroczy barwnych o dużych formatach.

K-21-0

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 25 (979) — 21.VI.1970 r.

niki Precyzyjnej — było w nauce sporne, a ustalenie rozmiaru odstępstwa od licencji wymagało szeregu żmudnych badań pracowników naukowych tych Instytutów. Nie można przeto zarzucać stronie pozwanej Hucie N. jako dostawcy rur, że przy dołożeniu należytej staranności mogła ona wykryć, że zmniejszenie grubości ich ścianek w toku produkcji tulei z tych rur spowoduje zwiększenie nasilenia wady odprysków, a zatem nie można mówić o odpowiedzialności na mocy art. 609 k.c. — zwłaszcza, że rozszczenie objęte wnioskiem, obejmuje nie tylko zwrot ceny sprzedaży rur, ale i szkody polegające na zbędnej ich obróbce.

Za takim rozumowaniem przemawia ponadto i to, że produkcja silników oparta jest na licencji zagranicznej i całością dokumentacji w zakresie silników dysponują powołane Zakłady, a nie pozwana Huta N. jako producent rur względnie współuczestniczące Huty, jako producent wlewków.

W konsekwencji należy stwierdzić, że powołane Zakłady, działając nawet zgodnie z wymogami postępu technicznego, który wymaga przejścia na produkcję tulei z rur cienkościennych, nie uzgodniwszy uprzednio z jednostkami biorącymi udział w procesie wytwórczym warunków i parametrów poszczególnych stadiów produkcji, które by zapewniły osiągnięcie zamierzonego efektu — przejęły na siebie ryzyko takiej decyzji. Skutki tego ryzyka w postaci ewentualnych strat w związku ze zwiększeniem braków w zasadzie, w tych warunkach, obciążają powołane Zakłady.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZYGOTOWANIE INWESTYCJI NA 1971 R.

W nr 17 Monitora Polskiego ukazało się zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 26 maja 1970 r. w sprawie wstępnych prac, związanych z przygotowaniem inwestycji na 1971 r. (poz. 137).

Obszerne i szczegółowe do zarządzenie ustala zasady oraz terminarz prawidłowego przygotowania inwestycji na 1971 r., zapewniając dla nich niezbędnych środków realizacji w bilansach budownictwa oraz maszyn i urządzeń, a także podjęcia w porę odpowiednich działań.

Prace związane z prawidłowym przygotowaniem projektu planu inwestycyjnego na 1971 r. powinny być prowadzone w 2 etapach: 1) w I etapie inwestorzy (bezpośredni) mają przeprowadzić inwentaryzację zadań kontynuowanych i ustalić program realizacji oraz wielkość niezbędnych nakładów na 1971 r., a także wielkość zaangażowania na lata dalsze, 2) w II etapie zjednoczenia (jednostki nadrzędne) oraz ministerstwa (prezydium WRN) dokonają wyboru wniosków w zakresie zadań nowo rozpoczynanych w 1971 r., opierając się na przesłankach ekonomicznych, możliwościach importowych, obowiązujących (skróconych) cyklach budowy oraz hierarchii pilności gospodarczej.

W zarządzeniu ustalony też został dokładny terminarz opracowania dokumentów uwzględniających wyniki przeprowadzonych prac. Mianowicie: 1) do dnia 30 czerwca 1970 r. inwestorzy (bezpośredni) mają przedstawić jednostkom nadrzędnym i oddziałom banków, finansujących inwestycje — projekty planów w zakresie zadań kontynuowanych, 2) do dnia 10 lipca 1970 r. zjednoczenia (wydziały przedsiwzięć WRN) nadzorujące inwestorów na podstawie projektów planów, o których mowa w pkt. 1, przedstawiają ministerstwu (prezidium WRN) oraz właściwym jednostkom organizacyjnym banków, zestawienia zbiorcze, opracowane według określonych wzorów; 3) do dnia 31 lipca 1970 r. ministerstwa przedstawiają właściwej centrali banku swoje stanowisko co do projektów planów zjednoczeń w celu wzajemnego uzgodnienia stanowisk (w tym też terminie prezydium WRN uzgodnia z wojewódzkimi oddziałami banku stanowisko co do projektów planów terenowych); 4) do dnia 10 sierpnia 1970 r. ministerstwa i prezydium WRN przedstawiają Komisji Planowania przy Radzie Ministrów — po uwzględnieniu opinii właściwej centrali banku — projekt planu inwestycji kontynuowanych wraz z planem oddawania do użytku ważniejszych zadań w 1971 r.; 5) do dnia 15 sierpnia 1970 r. centrala NBP, opierając się na informacjach i ocenach własnych, jak i otrzymanych z central pozostałych banków, przedstawia Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Ministerstwu Finansów zbiorczą ocenę i stanowisko wobec całości planu na 1971 r. w zakresie inwestycji kontynuowanych oraz wobec projektów poszczególnych resortów i wojewódzkich rad narodowych.

Zarządzenie zaleca organizacjom spółdzielczym przyjęcie analogicznych zasad przygotowania programu inwestycji na 1971 r.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA



SPRAWY EKONOMISTÓW

Przed Krajowym Zjazdem PTE

DOKONCZENIE ZE STR. 1

5. „System informacji ekonomiczno-statystycznej a doskonałenie planowania i zarządzania” — Prof. dr Wincenty Kawalec,

6. „Stan badań ekonomicznych a potrzeby intensywnego rozwoju” — Dr Zbigniew Madej,

7. „Rola i zadania ekonomistów w realizacji polityki intensywnego rozwoju” — Prof. dr Józef Gajda.

Wymienione podstawowe referaty, zgłoszone na sesję plenarną Zjazdu, będą przedmiotem dyskusji w 6 sekcjach problematycznych odpowiadających problematyce referatów podstawowych. (Referat szósty i siódmy będą przedmiotem dyskusji w ramach jednej sekcji).

Przewodniczącymi sekcji Zjazdu, wymienionymi według kolejności podstawowych referatów, zostali: prof. dr Józef Popkiewicz, wicepremier Stanisław Majewski, prof. dr Alojzy Melich, prof. dr Władysław Zastawny, prof. dr Wiesław Sadowski, wiceprezes NBP Gwidon Ogryczak. Przewodniczącym Głównego Komitetu Zjazdu został prof. dr Wincenty Kawalec a Sekretarzem Komitetu — doc. dr Wiesław Krenicki. Przewodniczącym Zjazdu został prof. dr Kazimierz Secomski.

Problematyka referatów podstawowych będzie skonkretyzowana i rozwinięta w referatach sekcyjnych. Na obrady każdej sekcji zostanie zgłoszone 4-6 referatów. Sekcyjne, które wraz z referatami podstawowymi, zgłoszonymi na poszczególnych sekcjach — będą przedmiotem dyskusji. Nie będziemy tu podawać tytułów referatów sekcyjnych ani wymienić ich autorów. Scharakteryzujemy tylko pokrótce najważniejszą problematykę tych referatów (może ona jeszcze ulec pewnym korektom).

Działalność Sekcji I, zgodnie z tytułem jej podstawowego referatu („Problemy wzrostu gospodarki narodowej oraz zmiany jej struktury społeczno-ekonomicznej”) obejmie najistotniejsze sprawy wiążące się z realizacją strategii selektywnego i intensywnego rozwoju. Podjęta zostanie próba sformułowania metod i przesłanek podejmowania selektywnych decyzji, oraz próba analizy polityki inwestycji w układzie branżowym i przestrzennym w warunkach selektywnego rozwoju. Rozpatrzone zostaną: rola i kierunki współpracy oraz wymiany międzybranżowej w warunkach polityki intensywnego rozwoju, kwestia racjonalnego zatrudnienia i wzrostu wydajności pracy, kwestia polityki mieszkaniowej na tle przemian struktury gospodarczej kraju. Rozpatrzone zostaną również przeobrażenia struktury społeczno-ekonomicznej w regionach.

W Sekcji II — w jej podstawowym referacie („Proces doskonałenia systemu funkcjonowania gospodarki”) oraz związanych z nim referatach sekcyjnych szczególny nacisk zostanie położony na problematykę rachunku ekonomicznego oraz problematykę systemu bodźców ekonomicznych. Sekcja ta zajmie się również innymi ważnymi problemami doskonałenia systemu funkcjonowania, a także problemami doskonałenia systemu organizacji i zarządzania przedsiębiorstw i zjednoczeń.

Sekcja III, zgodnie z tytułem jej podstawowego referatu (Ekonomiczne aspekty postępu technicznego) zajmie się m.in. metodami oceny efektywności postępu technicznego, organizacyjnymi warunkami tworzenia i upowszechnienia innowacji, zasadami finansowania prac badawczych i postępu technicznego. Na obrady Sekcji został również zgłoszony temat: Postęp techniczny a jakość i nowoczesność produkcji (zgłosiła go Komisja Jakości ZG PTE).

W Sekcji IV, poświęconej problematyce konsumpcji, zostaną rozpatrzone m.in. kierunki ewolucji i struktury konsumpcji w Polsce na tle porównań międzynarodowych oraz czynniki determinujące kierunki ewolucji, potrzeb i preferencji w dziedzinie spożycia. Rozpatrzone zostanie również problem systemu informacji w sterowaniu konsumpcją oraz rola sfery obrotu towarowego w sprężaniu produkcji ze spożyciem.

W obradach Sekcji V wezmą udział przede wszystkim statystycy

zrzeszeni w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym. Obradować oni będą nad systemem informacji ekonomiczno-statystycznej i kierunkami jej doskonałenia. Omówione zostaną m.in. zmiany w zakresie systemu informacji statystycznej dla potrzeb zarządzania. Podany zostanie również ocenie stan techniki systemu informacji wraz ze wskazaniem na kierunki jej ulepszenia, omówione zostaną także najważniejsze kwestie ulepszenia statystyki dla potrzeb władz terenowych, a także statystyki dla ekonomicznego zaplecza naukowo-badawczego (w tym kwestia badań reprezentacyjnych i szacunkowych). Wreszcie Sekcja zwróci uwagę na kwestię zastosowania metod matematycznych i ekonometrycznych w statystyce.

Chyba najbardziej gorąco będą dyskutowane referaty Sekcji VI, która koncentruje swoją uwagę na stanie badań ekonomicznych pod kątem potrzeb intensywnego rozwoju oraz roli i zadań ekonomistów w realizacji polityki intensywnego rozwoju. Te tematy dwóch podstawowych referatów, zgłoszonych na tę sekcję, będą szeroko rozwinięte i skonkretyzowane w referatach sekcyjnych, traktujących o kilku grupach problemów. Szczególny nacisk zostanie położony na krytyczną ocenę stanu badań i analiz ekonomicznych, zwłaszcza ocenę stanu badań „dziedzin ekonomicznych”. Pozwoli to nakreślić zadania w tej dziedzinie pod kątem potrzeb intensywnego rozwoju. W tym kontekście zostanie poddany analizie stan badań w instytucjach ekonomicznych oraz organizacji i planowanie badań w uczelniach ekonomicznych, zwłaszcza w nowo powstałych uczelniach instytutach.

Drugą grupą problemów tej Sekcji będzie kwestia kwalifikacji i wykorzystania ekonomistów w gospodarce narodowej oraz kwestia funkcji i organizacji służb ekonomicznych. Referaty podstawowe oraz sekcyjne, analizując szczegółowo ten problem, powinny dostarczyć podstaw do sformułowania zasadniczych wniosków, zmierzających do radykalnej poprawy stopnia przydatności służb ekonomicznych w przemyśle. Pochodną grupą problemów będzie kwestia systemu kształcenia ekonomistów w wyższych uczelniach ekonomicznych oraz kwestia dokształcania zawodowego kadr ekonomistów. Referaty i dyskusja nad tymi problemami powinny wskazać na kierunki unowocześniania programów oraz metod nauczania, na wzrost przydatności i efektywności kształcenia i dokształcania ekonomistów pod kątem potrzeb intensywnego rozwoju oraz wzrostu roli rachunku ekonomicznego w planowaniu i zarządzaniu naszą gospodarką.

Ostatnią wreszcie grupą problemów Sekcji VI będzie nakreślenie roli kół ekonomistów, zrzeszonych w PTE, w intensyfikacji i usprawnianiu gospodarki przedsiębiorstw. Ta tematyka wiąże się już z drugą sprawozdawczo-wyborczą częścią Zjazdu, która wytyczy kierunki i formy pracy PTE na następny okres.

Przewiduje się, że do poszczególnych Sekcji mogą być zgłoszone, oprócz referatów sekcyjnych, dodatkowe opracowania jako komunikaty bądź materiały, które będą nawiązywać do szerzej omówionych problemów. Część z nich może stanowić rodzaj materiałów źródłowych poszczególnych referatów (przewiduje się na przykład opracowanie, w formie komunikatu, stanu badań stosowanych w wybranych dziedzinach ekonomii). Niektóre z nich mogą traktować o problemach nie będących bezpośrednio przedmiotem obrad Sekcji, które jednak wiąże się z tym przedmiotem, ujmując szerszy jego zakres. Te komunikaty i opracowania weszłyby do materiałów Zjazdu stanowiąc cenne ich uzupełnienie. Prawo ich zgłoszenia do Sekcji mają wszystkie ognia PTE oraz Wojewódzkie Komitety Zjazdu.

Rozważa się również sprawę przeprowadzenia przez niektóre sekcje, w toku dyskusji przedjazdowej, wypowiedzi-konkursów oraz wypowiedzi-ankiet. Niektóre z nich mogłyby być wykorzystane w materiałach Zjazdu (dotyczy to zwłaszcza, problematyki Sekcji VI). Inne



SPRAWY EKONOMISTÓW

mogłyby dostarczyć cennego materiału, który zostałaby przekazany po Zjeździe do właściwych czynników. Dotyczy to np. konkursu, który zamierza zorganizować Sekcja II, skierowanego do kół w przemyśle, na temat „mój zakład na tle branży”. W jego ramach można by przeprowadzić ankietę na temat co produkuje, zwłaszcza na eksport. Realizacja tych zamierzeń wzbogaciłaby wysoce dorobek Zjazdu PTE.

W toku przygotowań do Krajowego Zjazdu PTE, wokół głównej problematyki Zjazdu zostanie przeprowadzona szeroka dyskusja, w której weźmie udział całe aktywne środowisko ekonomiczne. Już krótko zostaną opublikowane tezy referatów podstawowych, które zostaną poddane dyskusji we wszystkich kółach PTE oraz innych ogniwach Towarzystwa (sekcjach, komisjach, radach koordynacyjnych), a także na konferencjach wojewódzkich. Dyskusji w tych ogniwach zostaną także poddane tezy części referatów sekcyjnych, które zostaną opublikowane w terminie późniejszym.

Dyskusja przedjazdowa powinna skoncentrować się przede wszystkim na rozwinięciu i konkretyzacji tezy referatów oraz na zgłaszaniu propozycji i kierunków rozwiązań przyjętych założeń intensywnego rozwoju i odpowiadającego mu systemu ekonomiczno-finansowego w odniesieniu do przedsiębiorstw dużych organizacji gospodarczych, poszczególnych branż, a także całej gospodarki.

Drugim głównym nurtem dyskusji będą niewątpliwie sprawy zawodu ekonomisty, a więc sprawy funkcji i organizacji służb ekonomicznych, sprawy ich warsztatu pracy i stosowania rachunku ekonomicznego oraz sprawy wzrostu fachowości i kwalifikacji ekonomistów (w tym również kwestia specjalizacji zawodowej ekonomistów).

Zadaniem autorów referatów, zwłaszcza referatów sekcyjnych, będzie tak sformułować tezy, by pobudzały do dyskusji, by ekonomistami zwracali uwagę na stan badań ekonomicznych pod kątem potrzeb intensywnego rozwoju oraz roli i zadań ekonomistów w realizacji polityki intensywnego rozwoju. Te tematy dwóch podstawowych referatów, zgłoszonych na tę sekcję, będą szeroko rozwinięte i skonkretyzowane w referatach sekcyjnych, traktujących o kilku grupach problemów. Szczególny nacisk zostanie położony na krytyczną ocenę stanu badań i analiz ekonomicznych, zwłaszcza ocenę stanu badań „dziedzin ekonomicznych”. Pozwoli to nakreślić zadania w tej dziedzinie pod kątem potrzeb intensywnego rozwoju.

W tym kontekście zostanie poddany analizie stan badań w instytucjach ekonomicznych oraz organizacji i planowanie badań w uczelniach ekonomicznych, zwłaszcza w nowo powstałych uczelniach instytutach.

Organizatorem przedjazdowej dyskusji w terenie będą Wojewódzkie Komitety Zjazdu PTE. Dorobek wojewódzkich dyskusji zostanie zebrany i zsyntetyzowany na wojewódzkich konferencjach przedjazdowych. Wojewódzkie konferencje powinny skupić główną uwagę przede wszystkim na następujących problemach:

1. kierunki rozwoju strukturalnego gospodarki z uwzględnieniem jego aspektów społeczno-ekonomicznych i technicznych, (zwłaszcza przemysłu w danym regionie);
 2. problemy rachunku ekonomicznego, metod i narzędzi jego stosowania i udoskonalania, oraz problemy wdrażania nowego systemu bodźców materialnego zainteresowania;
 3. sprawy ekonomistów, przede wszystkim roli służb ekonomicznych w przedsiębiorstwie oraz sprawy pracy kół PTE.
- Ramowe założenia przewidują, że na każdą konferencję wojewódzką byłoby opracowane trzy referaty, traktujące o wymienionych trzech grupach problemów, przede wszystkim w aspekcie gospodarki danego regionu i głównych dziedzin przemysłu danego regionu. Oczywiście w poszczególnych większych oddziałach wojewódzkich mogą być także opracowane inne referaty, traktujące o pozostałych problemach, będących przedmiotem Zjazdu PTE. Dotyczy to zwłaszcza kwestii zaplecza naukowo-badawczego i analizy stanu badań w danych regionach, sprawy instytutów uczelnianych, kwestie polityki i programów nauczania w uczelniach ekonomicznych. Dotyczy to także i wybranych problemów doskonałenia mechanizmów funkcjonowania gospodarki, zwłaszcza tych problemów, które są w znacznym stopniu przedmiotem prac badawczych środowiska naukowego ekonomistów danego regionu.

KRONIKA PTE

Sekcja Ekonomiki Rolnictwa została utworzona w Oddziale Łódzkiej PTE.

Ekonomiści rolnictwa w PTE stanowią najliczniejszą grupę i od dawna podejmowane starania w sprawie przyłączenia do Towarzystwa ekonomistów tej specjalności nie przyniosły efektów. Nową inicjatywę podjął Oddział PTE w Łodzi, powołując, przy czynnej i wydanej pomocy Wydziału Rolnego KW PZPR oraz Wydziału Ekonomicznego, Komitetu Łódzkiego Sekcji Ekonomiki Rolnictwa. Sekcja ma za zadanie integrację środowiska inżynierów i techników, oraz ekonomistów zajmujących się problematyką rolniczą. Powołanie sekcji było uzasadnione i tym jeszcze, że w Łodzi brak jest wyższej uczelni rolniczej.

Przyjęty przez sekcję program pracy przewiduje m. in. podjęcie prac badawczych nad efektywnością inwestycji w rolnictwie, ekonomiczną efektywnością postępu technicznego w rolnictwie, rentowności państwowych gospodarstw rolnych, programowaniem i realizacją produkcji rolniczej i hodowlanej. Na pierwszym zebraniu Sekcji referat o licznym zgromadzeniu inżynierów, techników i ekonomistów wygłosił wicepremier Rolnictwa prof. dr J. Okuniewski. Tematem referatu były kierunki intensyfikacji produkcji rolniczej, przy czym autor polecił duży nacisk na metody stosowania rachunku ekonomicznego w rolnictwie i znaczenie Uchwały II i IV Plenum KC PZPR dla rolnictwa.

Nowa sekcja liczy 61 członków i skupia w swych szeregach zarówno ekono-

nowego ekonomistów danego regionu.

Referaty opracowane na konferencje wojewódzkie, w szczególności dotyczące powyżej wymienionych trzech grup problemów, uwzględniałyby plan dyskusji z kół i innych ogniw PTE danego województwa nad poszczególnymi tezami referatów podstawowych i sekcyjnych, zgłoszonych na Krajowy Zjazd PTE. Oczywiście w skład materiałów wojewódzkich konferencji weszłyby opracowania i wnioski dotyczące problematyki Zjazdu, zgłoszone przez kół i inne ognia PTE do Wojewódzkiego Komitetu Zjazdu.

Dorobek wojewódzkich dyskusji oraz wojewódzkich konferencji powinien być możliwie jak najszersze wykorzystany. Przede wszystkim uwagi i wnioski oraz bardziej konkretne propozycje, zgłoszone i opracowane przez kół zakładowe PTE, a dotyczące danego zakładu, zostaną bezpośrednio przekazane do kierownictwa danej macierzystej jednostki. Pozostałe uwagi i wnioski, przekazane w formie opracowań przez kół i inne ognia PTE do Wojewódzkiego Komitetu Zjazdu — zostaną po ich zsyntetyzowaniu przekazane do jednostek gospodarczych (zjednoczeń itd.) i odpowiednich władz wojewódzkich, bądź także, za pośrednictwem Zarządu Głównego, do jednostek centralnych (resortów i in.). Poszczególne materiały z dyskusji wojewódzkich będą w miarę ich napływu sukcesywnie przekazywane do Sekcji Krajowego Zjazdu i będą wykorzystane w toku ich prac przed Zjazdem. Wojewódzkie Konferencje opracują na podstawie tych materiałów zbiorcze wnioski, które zostaną przekazane do Głównego Komitetu Zjazdu i uwzględnione w materiałach i wnioskach Zjazdu (zostaną one także przekazane do poszczególnych jednostek gospodarczych i władz szczebla centralnego). Wreszcie poszczególne referaty konferencji wojewódzkich, dotyczące wybranych problemów doskonałenia mechanizmu funkcjonowania gospodarki, zostaną uwzględnione w Sekcjach Zjazdu jako materiały oraz komunikaty i wejdą do opracowań przedjazdowych.

W toku dyskusji przedjazdowej zostanie szeroko rozwinięta akcja publikacyjna. Propozycje konkretnych rozwiązań, jak również bardziej ogólne wnioski, a także czasowe opracowania, będą publikowane w prasie regionalnej oraz centralnej, zwłaszcza na łamach „Życia Gospodarczego” i jego dodatku „Sprawy Ekonomistów”.

Szeroka wymiana poglądów w ramach dyskusji przedjazdowej powinna ułatwić dokonanie wyboru najlepszych delegatów na Zjazd, którzy mogą wnieść stosunkowo najwięcej nowej i konstruktywnej myśli, a która jest niezbędna dla realizacji strategii selektywnego oraz intensywnego rozwoju naszego kraju.

Pierwsza część Zjazdu, problemowo-ekonomiczna, trwałaby dwa dni (piątek i sobota). Liczba uczestników tej części Zjazdu wyniesie ok. 400-500 osób. Druga część Zjazdu będzie nosić typowo statutowy, tzn. sprawozdawczo-wyborczy, charakter i trwałaby jeden dzień (niedziela). W drugiej części Zjazdu będą brać udział tylko delegaci wybrani zgodnie ze Statutem PTE (ok. 300 osób).

Wyłania się oczywiście kwestia desygnowania na Zjazd, oprócz wybranych delegatów, pozostałych ok. 200 osób, którzy wezmą udział w pierwszej części Zjazdu. W myśli ogólnych założeń kartę uczestnictwa w Zjeździe będą mogli otrzymać tylko ci członkowie PTE, którzy wezmą: aktywny, merytoryczny udział w dyskusji i różnorodnych opracowaniach, zgłoszonych na Zjazd, a więc ci, którzy wnieśli swój wkład do Zjazdu i będą aktywnymi uczestnikami jego obrad. Desygnowania na Zjazd tej części jego uczestników dokonają Wojewódzkie Komitety Zjazdu.

Ponadto Główny Komitet zaprosi na Zjazd seniorów-aktywników naszego Towarzystwa oraz tych, którzy najbardziej zasłużyli się swą pracą dla rozwoju PTE. Władze Towarzystwa będą chciały z okazji Zjazdu uhonorować ich długoletnią ofiarną i owocną pracę dla PTE.

Druga, sprawozdawczo-wyborcza część Zjazdu, będzie miała za zadanie przede wszystkim sprawozdanie ustępujących władz, ocenę dotychczasowej pracy Towarzystwa, ustalenie wytycznych dalszego działania i dokonanie wyboru nowych władz naczelnych PTE.

W początku 1969 r. Zarząd Główny PTE uchwalił „Wytyczne pracy PTE” na najbliższe lata. Wytyczne były przedmiotem szerokiej dyskusji wszystkich ogniw PTE z całego kraju, i będąc wyrazem dążeń całego Towarzystwa — kreśliły jego strategiczne cele i formy działania. Zjazd zweryfikuje blisko dwuletni okres realizacji Wytycznych i wzbogaci je o nowe cele i formy działania.

Do najważniejszych kwestii, które rozpatrzyła ta część Zjazdu, będą niewątpliwie należały następujące: wzrost szeregości Towarzystwa, rola i zadania oraz zakres i formy pracy kół PTE, kwestia ukształtowania pionowej struktury PTE (rozwoju rad koordynacji branżowych), określenie charakteru i struktury organizacyjnej sekcji oddziałów wojewódzkich, zwiększenie roli i aktywności działalności Komisji Zarządu Głównego i ZOW, kwestia aktywizacji w PTE środowiska naukowego ekonomistów oraz ekonomistów z centralnych i wojewódzkich ogniw administracji gospodarczej, sprawy zawodu ekonomisty oraz dokształcania zawodowego ekonomistów i szkolenia ekonomicznego, prowadzonego przez PTE, sprawy działalności publikacyjnej i wydawnictw PTE, współpracy z innymi organizacjami społecznymi, zwłaszcza ściślejszej integracji działania z braćmi organizacjami ekonomicznymi (Stowarzyszenie Księgowych, TNOiK) oraz z NOT. Wymienione kwestie nie będziemy tutaj omawiać. Wrócimy do nich przed Zjazdem.

Harmonogram prac przedjazdowych jest bardzo napięty. Obecnie, wraz z rozesłaniem tezy referatów podstawowych, rozpocznie się pierwszy etap dyskusji przedjazdowej. Jednocześnie rozpoczyna swe prace Sekcja Zjazdu oraz Komitety Wojewódzkie Zjazdu. Drugi podstawowy etap dyskusji przypadnie na wrzesień i październik, kiedy to materiały Zjazdu (referaty podstawowe i sekcyjne) zostaną poddane powołanej dyskusji we wszystkich ogniwach PTE. Listopad będzie okresem syntezy i przedjazdowej dyskusji „w terenie” na wojewódzkich konferencjach. W końcu listopada wszystkie podstawowe prace przed Zjazdem zostaną zakończone. Pierwsza połowa grudnia — to ostatnie już, głównie organizacyjne, przygotowania do Zjazdu. (Na łamach prasy kontynuowane będzie oczywiście nadal publikowanie materiałów z dyskusji przedjazdowej. Realizacja tego harmonogramu będzie wymagać napiętej i ofiarnej pracy aktywistów PTE, działających w centralnych i wojewódzkich organach Zjazdu.)

Można wyrazić przekonanie, że ekonomistami, zrzeszonymi w PTE, wezmą masowy i jak najaktywniejszy udział w dyskusji przedjazdowej, a delegaci i uczestnicy Zjazdu — konstruktywny udział w jego obradach i pracach. Dorobek dyskusji przedjazdowej i Zjazdu PTE powinien być poważnym wkładem do realizacji strategii intensywnego i bardziej selektywnego rozwoju. Dyskusja przedjazdowa zwiększy zapewne szeregości Towarzystwa i liczbę jego ogniw oraz podniesie rangę społeczną zrzeszenia ekonomistów. Sam Zjazd Krajowy PTE będzie niewątpliwie przełomowym wydarzeniem w historii rozwoju i działania Towarzystwa. Otworzy nowy etap w rozwoju Towarzystwa jako masowej organizacji społeczno-zawodowej ekonomistów, działającej nie tylko „dla siebie”, lecz przede wszystkim „dla innych”, dla przedsiębiorstw i innych jednostek, dla potrzeb gospodarki, jej rozwoju i wzrostu efektywności gospodarowania.

M. MIESZCZANKOWSKI



SPRAWY EKONOMISTÓW

stawa będą chciały z okazji Zjazdu uhonorować ich długoletnią ofiarną i owocną pracę dla PTE.

Druga, sprawozdawczo-wyborcza część Zjazdu, będzie miała za zadanie przede wszystkim sprawozdanie ustępujących władz, ocenę dotychczasowej pracy Towarzystwa, ustalenie wytycznych dalszego działania i dokonanie wyboru nowych władz naczelnych PTE.

W początku 1969 r. Zarząd Główny PTE uchwalił „Wytyczne pracy PTE” na najbliższe lata. Wytyczne były przedmiotem szerokiej dyskusji wszystkich ogniw PTE z całego kraju, i będąc wyrazem dążeń całego Towarzystwa — kreśliły jego strategiczne cele i formy działania. Zjazd zweryfikuje blisko dwuletni okres realizacji Wytycznych i wzbogaci je o nowe cele i formy działania.

Do najważniejszych kwestii, które rozpatrzyła ta część Zjazdu, będą niewątpliwie należały następujące: wzrost szeregości Towarzystwa, rola i zadania oraz zakres i formy pracy kół PTE, kwestia ukształtowania pionowej struktury PTE (rozwoju rad koordynacji branżowych), określenie charakteru i struktury organizacyjnej sekcji oddziałów wojewódzkich, zwiększenie roli i aktywności działalności Komisji Zarządu Głównego i ZOW, kwestia aktywizacji w PTE środowiska naukowego ekonomistów oraz ekonomistów z centralnych i wojewódzkich ogniw administracji gospodarczej, sprawy zawodu ekonomisty oraz dokształcania zawodowego ekonomistów i szkolenia ekonomicznego, prowadzonego przez PTE, sprawy działalności publikacyjnej i wydawnictw PTE, współpracy z innymi organizacjami społecznymi, zwłaszcza ściślejszej integracji działania z braćmi organizacjami ekonomicznymi (Stowarzyszenie Księgowych, TNOiK) oraz z NOT. Wymienione kwestie nie będziemy tutaj omawiać. Wrócimy do nich przed Zjazdem.

Harmonogram prac przedjazdowych jest bardzo napięty. Obecnie, wraz z rozesłaniem tezy referatów podstawowych, rozpocznie się pierwszy etap dyskusji przedjazdowej. Jednocześnie rozpoczyna swe prace Sekcja Zjazdu oraz Komitety Wojewódzkie Zjazdu. Drugi podstawowy etap dyskusji przypadnie na wrzesień i październik, kiedy to materiały Zjazdu (referaty podstawowe i sekcyjne) zostaną poddane powołanej dyskusji we wszystkich ogniwach PTE. Listopad będzie okresem syntezy i przedjazdowej dyskusji „w terenie” na wojewódzkich konferencjach. W końcu listopada wszystkie podstawowe prace przed Zjazdem zostaną zakończone. Pierwsza połowa grudnia — to ostatnie już, głównie organizacyjne, przygotowania do Zjazdu. (Na łamach prasy kontynuowane będzie oczywiście nadal publikowanie materiałów z dyskusji przedjazdowej. Realizacja tego harmonogramu będzie wymagać napiętej i ofiarnej pracy aktywistów PTE, działających w centralnych i wojewódzkich organach Zjazdu.)

Można wyrazić przekonanie, że ekonomistami, zrzeszonymi w PTE, wezmą masowy i jak najaktywniejszy udział w dyskusji przedjazdowej, a delegaci i uczestnicy Zjazdu — konstruktywny udział w jego obradach i pracach. Dorobek dyskusji przedjazdowej i Zjazdu PTE powinien być poważnym wkładem do realizacji strategii intensywnego i bardziej selektywnego rozwoju. Dyskusja przedjazdowa zwiększy zapewne szeregości Towarzystwa i liczbę jego ogniw oraz podniesie rangę społeczną zrzeszenia ekonomistów. Sam Zjazd Krajowy PTE będzie niewątpliwie przełomowym wydarzeniem w historii rozwoju i działania Towarzystwa. Otworzy nowy etap w rozwoju Towarzystwa jako masowej organizacji społeczno-zawodowej ekonomistów, działającej nie tylko „dla siebie”, lecz przede wszystkim „dla innych”, dla przedsiębiorstw i innych jednostek, dla potrzeb gospodarki, jej rozwoju i wzrostu efektywności gospodarowania.

M. MIESZCZANKOWSKI

Technikum Ekonomicznym w Zamościu. Pozostałe kół uczestniczyły aktywnie w realizacji uchwały II Plenum KC PZPR, biorąc udział w pracy specjalnych zespołów problemowych organizujących dyskusje na temat założeń przyszłego planu 5-letniego, a także prowadząc szkolenie o tematyce ekonomicznej, dotyczące zmian w systemie zarządzania i planowania, podziału dochodu narodowego oraz podstawowych metod rachunku ekonomicznego.

W ostatnim okresie Kół PTE wzięły udział w wykładach załogom przedsiwzięcia założeń zmian w systemie bodźców materialnego zainteresowania w przemyśle. Został uruchomiony punkt konsultacyjny wyjaśniający instrukcje sekretariatu KC PZPR. W zakładach pracy zostały powołane komisje, których zadaniem jest zbieranie nrań, udzielanie odpowiedzi oraz opracowywanie propozycji zakładowo-oddziałowych, systemu punktowania itp.

Oddział Wojewódzki PTE w Białymstoku zorganizował seminarium dla uczczenia setnej rocznicy urodzin W. Lenina. Na seminarium przygotowane referaty: „Leninowska teoria imperiaizmu, a kapitalizm współczesny”, „Lenin a problem ekonomicznego ukształtowania i współzawodnictwa”, „Poglądy Lenina na problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej”, „Leninowska teoria socjalistycznej przemysłowości i jej realizacja w Polsce”, „Wskłonienie znaczenia leninowskiej teorii w walce z restrykcjonizmem w naukach ekonomicznych”.

(R)

Cospodarka Planowa 5/70

W piątym numerze „Gospodarki Planowej” EUGENIUSZ GARBAĆ zamieszcza artykuł pt. **Analiza rynku jako instrument planowania socjalistycznego**. Autor píše na wstępie: „Produkcja towarowa, wymiana towarowa i rynek — to kategorie najściślej ze sobą związane. Wydaje się to truizmem, a jednak słyszy się wypowiedzi, które — przy akceptowaniu w pełni produkcji towarowej — wyrażają zarazem niechęć do operowania kategorią rynku. Wiąże się to niekiedy z krytyką tzw. socjalizmu rynkowego, jako jednego ze znamion doktryny rewizjonistycznych. Zwalczając model, w którym główną siłą napędową miałyby być rynek, dyskutanci — popadając czasem w drugą skrajność — negują sens i użyteczność mechanizmu rynkowego w naszych warunkach ustrojowych.”

Dyskusja na ten temat trwa już wiele lat. Wydaje się być oczywiste — stwierdza E. Garbać — „iż w nowych warunkach ustrojowych dane kategorie i dzwignie ekonomiczne nabierają sensu i są wykorzystywane w sposób podyktowany potrzebami i wymaganiami nowego systemu — społeczno-ekonomicznego. Jest on oparty na planowaniu ogólnonarodowym, na koordynacji pracy wszystkich jednostek gospodarczych, nie można więc wprowadzić do nowego systemu sprzecznych z nim elementów.”

Nie można np. zakładać zupełnej swobody jednostek gospodarczych w kształtowaniu produkcji i obrotu, wprowadziłoby to bowiem dezintegrację systemu gospodarowania,

unicestwiając możliwość koordynacji w szerszej skali.

Nie można zakładać całkowitej swobody kształtowania cen przez jednostki, nie ma bowiem podstaw do samoczynnego kształtowania się układu cen, zgodnie z interesami ogólnospołecznymi. Nie ma i nie było nigdy warunków ku temu także w kapitalizmie, który — wbrew teoretycznym założeniom — od zarania jego istnienia cechują tendencje monopolistyczne. Wolność rynku jest przecież zarazem wolnością wyższu i wolnością zrzeczenia się kapitalistów w celu intensyfikacji ich eksploatorskiej działalności. W nowej formacji traci sens kategoria zysku, jaka została uformowana w systemie kapitalistycznym. Stosując tę kategorię, odnosimy ją do szeroko pojętej wydajności pracy, a nie do gry cen na rynku...

Nie dotyczy to jednak takich kategorii, jak produkcja i wymiana towarowa, handel, rynek. Jako produkty społecznego podziału, pracy są one użyteczne w ustroju socjalistycznym, w którym wzrasta intensywność gospodarowania przy odpowiednim strukturalno-organizacyjnym układzie jednostek samodzielnie gospodarujących.

Im wyższy szczebel rozwoju społeczno-ekonomicznego, tym bardziej ujawnia się rola produkcji i wymiany towarowej, handlu, rynku. Wzajemne uzależnienie od siebie poszczególnych elementów i czynników jest tak duże, iż niemożliwe jest ich bezpośrednie kojarzenie w drodze szczegółowych dyspozycji z jakiegos szczebla centralnego. Jest

to niemożliwe nie tylko ze względu na ogromne zróżnicowanie i „zaścieszanie” procesów gospodarowania, ale także ze względu na konieczność bardzo szybkiego, a nie mniej ogólnie zharmonizowanego podejmowania decyzji. Dlatego właśnie coraz mocniej wysuwa się zalety parametrycznych formuł zarządzania we wszystkich dziedzinach życia społeczno-gospodarczego.”

E. Garbać pisze dalej: „V Zjazd i II Plenum przyniosły nowe spojrzenie na plan i jego rolę w kształtowaniu rozwoju gospodarczego. Obecnie mówi się o społecznym procesie planowania, którego celem jest pełna integracja gospodarki narodowej, a nie formalne podporządkowanie jednostek gospodarujących centralnym dyktetywom. Cechą społecznego procesu planowania jest wzajemne planowe przyporządkowanie wszystkich jednostek wyraźnie określonym, zobiektywizowanym celom. Wytężone naczelnych organów są tak samo obiektywnie uwarunkowane, jak decyzje planistyczne przedsiębiorstw, których rola obecnie bardzo wzrasta. Przy określaniu podstawowych zadań planowych wszystkich szczebli występuje wzajemne oddziaływanie, które jest tym skuteczniejsze, im sprawniejszy jest system informacji. Hierarchiczna struktura celów układa się jako system wzajemnych zależności i powiązań, w którym sprawna realizacja zadań i efektywność pracy każdego ogniwu zależy w dużej mierze, a niekiedy całkowicie od ogniw z nim sprzężonych.”

W wytężonych organach wyższego szczebla przekazywany jest zbiór wskaźników analityczno-orientacyjnych, które łącznie stanowią strumień informacji zawierających

punkty odniesienia oraz dane porównawcze do opracowań otrzymujących je jednostek. Wzajemne, możliwe najbardziej ściśle, ale zarazem swobodne wiązanie kolejnych szczebli produkcji i obrotu stanowią jedyną drogę doskonałości prac planistycznych i całej działalności gospodarczej. Jest to także remedium na skłonność do inercji formalnych struktur organizacyjnych. Ożywienie i stały postęp płynię w tych warunkach z wielorakich źródeł bodźców — zarówno ze szczebli wyższych, jak i z ogniw najniższych. Stały postęp wymuszany jest przez nieprzerwany łańcuch innowacji, rodzących się w różnych punktach całego systemu ekonomiczno-organizacyjnego.

Tak właśnie można ujmować społeczny proces planowania, w którym plany przedsiębiorstw odzyskują swą właściwą rolę. Trzeba tu również podkreślić możliwość rzeczywistego udziału załóg fabryk i przedsiębiorstw w kierowaniu gospodarką narodową.”

Autor stwierdza, że „Planowanie rozwoju gospodarczego nie wyklucza więc, lecz zakłada istnienie wysoc sprawnych, operatywnych, dynamicznych jednostek gospodarujących. Jak dawniej odosobnieni producenci, tak dzisiaj samodzielnie gospodarujące jednostki kontynuują wymianę działalności, która — wychodząc poza ich obręb — przybiera formy wymiany towarowej. Możliwość tej wymiany jest nie tylko bodźcem do rozwijania produkcji na zbył, lecz często stanowi niezbędny warunek jej wytwarzania — wobec wciąż pogłębiającej się społecznej i produkcyjnej współzależności (kooperacja w szerokim tego słowa znaczeniu). Nie można wyobrazić

sobie dzisiaj życia bez tej ożywiającej, wszechstronnej wymiany ludzkiej działalności. Wymiana towarowa, jako jedna z jej form jest na obecnym etapie rozwoju bardziej potrzebna niż kiedykolwiek przedtem.”

Koordynacyjnej roli organów centralnego kierownictwa odpowiada droga wywierania na te organy nacisku przez podległe im jednostki w kierunku pełnego respektowania prawidłowości harmonijnego rozwoju ekonomicznego. Przy tego rodzaju założeniach łatwiej może się dokonywać proces dostosowywania struktur organizacyjnych do zmieniających się warunków. Wszystko to są niezbędne przesłanki uruchomienia mechanizmów rynku.

Rynek jest to zespół warunków i czynników, które umożliwiają i stymulują proces wymiany towarowej. Należą do nich przede wszystkim przedsiębiorstwa i inne jednostki samodzielnie gospodarujące. Wchodzą one w skład uczestników rynku, którzy oferują i zakupują na nim towary. Uczestnikami rynku są również poszczególni konsumenci, którzy swobodnie dokonują tu aktów wyboru w ramach ogólnego układu rynkowego.

„Rynek w gospodarce socjalistycznej jest już w samym założeniu „nieodrodnym”, ale przy najdalej posuniętych ograniczeniach nie przestaje istnieć, jeśli występujący na nim uczestnicy posiadają choćby ograniczone prawo wyboru. Nawet taki rynek nie przestaje być cennym instrumentem dynamizacji i obktywizacji procesów gospodarowania oraz biejących korektur planów. W tym znajduje uzasadnienie tendencja do zastosowania mechanizmu rynkowego choćby w minimalnym

zakresie. Najwyraźniej obserwuje się to w obrocie środkami produkcyjnymi, gdzie wciąż poszukuje się sposobów odejścia od centralnego rozdziału i reglamentacji. Każdy krok w kierunku zwiększenia roli obrotu rynkowego tych artykułów oddziałuje na aparat centralny od podejmowania niełatwych zadań ich dystrybucji.”

„Niedoskonałość” rynku w warunkach socjalizmu powoduje, że obserwacja kształtowania się stosunków rynkowych dostarcza szeregu danych, które mogą ułatwić określenie, a czasem nawet umożliwić dość ściśle sprecyzowanie ich tendencji rozwojowych. Ustalenie wielu zadań gospodarczych w planach zgodnych z ogólnymi założeniami polityki ekonomicznej sprawia, że w ustroju socjalistycznym prognozy rynkowe stają się łatwiejsze niż w warunkach kapitalizmu, w których w pełni panuje niepewność i przywadek.”

Prócz tego w omawianym numerze pisać: Jerzy LISIKIEWICZ — Rozwój integracji w przemyśle. Tadeusz WOJCIECHOWSKI — Planowanie zaopatrzenia — tradycje i rzeczywistość. Nikodem KUZMINSKI — W sprawie uprawy buraków i produkcji cukru w latach 1971—1975. Stefan KUROWSKI — Nowa metoda oceny efektywności inwestycji. Jeremi WIERZBICKI — Problematyka bilansowania działalności nieprodukcyjnej. Zbigniew WISZNIEWSKI — Ogólne założenia układu intensyfikującego działalność jednostek gospodarczych. Andrzej FILIPKOWSKI, Maciej JEDRYSKI, Janusz KINDLER — Projekt kompleksowego rozwoju systemu wodnego rzeki Wisły. (KS)

DOKONCZENIE ZE STR. 1

fluktuacja załogi nie jest problemem ekonomicznym, charakteryzującym ją minimalną wskaźnik rotacji, a do tego jeszcze rotacji sterowanej.

Od 3 lat „Telpod” jest eksporterem wyrobów, obecnie zaś przystępuje do eksportu urządzeń. Ciekawą przyczyną w stylu japońskim stanowi zakup w latach pięćdziesiątych licencji na produkcję płytek selenowych o określonej wydajności rocznie. Twórcza adaptacja zagranicznej licencji umożliwiła zwiększenie rocznej produkcji 2,4 raza. Obecnie licencjodawca żywo interesuje się... zakupem niektórych udoskonalonych agregatów, które umożliwiły tak znaczne przekroczenie pierwotnych założeń.

Kolej na zakład warszawski. „OMIG” rozpoczął karierę produkcyjną „pod szczęśliwą gwiazdą”. Od początku swych dzieł... był kreowany na zakład nowoczesny i — trzeba powiedzieć — miał ku temu wszelkie predyspozycje. Przypomnijmy, iż „Omig” powstał na bazie gospodarstwa pomocniczego Instytutu Tele- i Radiotechnicznego. Asortyment produkcyjny należał do rzędu wyrobów uszlachetnionych, produkowanych zaś był na maszynach i urządzeniach o nowoczesnych parametrach. Jeśli dla przykładu „Telpod” produkuje oporniki tzw. węglowe, to „Omig” wytwarza oporniki metalizowane na licencjach zagranicznych. W niektórych wyrobach „Omig” szybko staje się wyłaczającym producentem. W 1966 roku przyjmuje z Zakładów Radiowych im. M. Kasprzaka produkcję rezonatorów kwarcowych.

„Omig” — zgodnie z założeniami rozwojowymi — dąży do koncentracji produkcji i specjalizacji. Szereg wyrobów początkowo produkowanych przekazuje innym wytwórcom, sam zaś podejmuje m. in. produkcję oporników precyzyjnych wysokostabilnych oraz rurek ceramicznych.

W „Omigu” występują wszystkie typy produkcji: od jednostkowej i małoseryjnej (urządzenia i przyrządy pomiarowe), poprzez średnioseryjną (generatory) do wielkoseryjnej (rezonatory kwarcowe) i masowej (oporniki metalizowane).

Stworzony dla nowoczesnej produkcji, dysponujący licznymi preferencjami oraz mający określone predyspozycje „Omig” nie miał jednak łatwego żywota. Fluktuacja załogi (73 proc. kobiet), „karuzela” dyrektorska (5 dyrektorów w ciągu 10 lat), liczne zmiany w pionie inżynierjno-technicznym i wreszcie deficyt, z którego zakład zaczął wychodzić dopiero w roku ubiegłym.

W latach 1967/68 występują takie zjawiska, jak: rosnący czas przestoju maszyn i urządzeń przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia; poważnie wzrasta strata czasu robotników grup przemysłowej; ilość braków wykazuje tendencję rosnącą; zwiększają się godziny nadliczbowe itp.

„Omig” postawił na nowoczesność, drogą do której prowadziła poprzez zakup licencji zagranicznych, m. in. wspomnianych oporników precyzyjnych, wysokostabilnych. Produkcja oporników jest związana z produkcją rurek do tych oporników, na którą również zakupiono licencje. Jednakże niedowład organizacyjny oraz przewlekłe dyskusje nad sposobami realizacji poszczególnych elementów licencji spowodowały poważne opóźnienia w zakresie wdrażania nowych technologii, zamrożenie zakupionej techniki i kosztowny, długotrwały import wyrobów, które miały być produkowane we własnym zakresie. W ten sposób zakup licencji miał przyspieszyć rozwój techniczny i postęp technologiczny zakładu, zawaził ujemnie na jego wynikach gospodarczych, spowodował trudną sytuację finansową oraz konieczność ratowania przedsiębiorstwa przez zjednoczenie, które przyznało mu kredyt specjalny.

Z doświadczeń „Omigu” nie wynika bynajmniej, że nie należy korzystać z zakupu licencji zagranicznych, tak jak przykład „Telpodu” nie może być użyty w charakterze argumentu na rzecz korzyści płynących z własnych poszukiwań i realizacji z własnych pomysłów. Jedno jest wszakże pewne, że nie sposób forsować w szybkim tempie postępu technologicznego, bez osiągnięcia uprzednio odpowiednio wysokiego poziomu zaawansowania technicznego. Branża czy zakład muszą być przygotowane organizacyjnie i technicznie do konsumpcji nowych rozwiązań technologicznych. W przeciwnym bowiem przypadku następuje zaburzenie i nawet zahamowanie normalnego toku procesu rozwojowego, następuje impas, z którego wychodzić trzeba latami.

EFEKTYWNE WYKORZYSTANIE POTENCJAŁU

W pogoni za światową czołówką polskiej elektroniki szczególną rolę przypada w udziale branży półprzewodników. Realizacja programu ilościowego i jakościowego skoku w tej dziedzinie będzie zależała w znacznej mierze od zakładów-weteranów, jak krakowski „Telpod” oraz od zakładów, mających mniejszy dorobek, lecz dysponujących bardziej nowoczesnym potencjałem produkcyjnym, mimo takich czy innych niepowodzeń, predestynowanych do podjęcia odpowiedzialnych zadań, których rzeczywistym zmniejszają luki pomiędzy nami a krajami bardziej zaawansowanymi, a jednym z tych zakładów będzie niewątpliwie warszawski „Omig”. Zarówno jeden, jak i drugi zakład mają ambitne programy rozwojowe na najbliższą pięcioletkę. Zarówno „Telpod”, jak i „Omig” dysponują rozbudowanym w minionych latach dość znacznym potencjałem produkcyjnym, efektywne wykorzystanie którego powinno przynieść pomyślną realizację tak bieżących, jak i perspektywicznych zadań.

Właśnie wykorzystanie środków trwałych i efektywność produkcji w obydwu zakładach, w świetle doświadczeń ostatnich lat, nasuwać muszą określone refleksje, zwłaszcza jeśli chodzi o zakład młodszy i bardziej nowoczesny, jakim jest „Omig”. Utrzymanie pozycji eksploatowanej będzie zadaniem trudnym. Zapoczątkowane w roku ubiegłym wyjście z impasu powinno stworzyć przesłanki dla szybszego i bardziej dynamicznego podążania w kierunku, który wskazuje rozwój i postęp elektroniki na świecie. Taktyczny sukces z roku ubiegłego trzeba rozwinąć i przekształcić w sukces strategiczny.

Jak w tym kontekście przedstawia się podstawowe relacje ekonomiczne „Telpodu” i „Omigu”? Pamiętajmy przy tym, że mimo przynależności do tej samej branży podzespołów biernych, mimo pewnych podobieństw i zbliżonych do siebie profili produkcyjnych, zakłady te nie produkują tych samych asortymentów. Nie możemy więc porównać, ile produkuje robotnik grupy przemysłowej w jednym i drugim zakładzie, nie możemy też ściśle porównywać parku maszynowego naszych producentów, gdyż jego struktura jest dostosowana do programów produkcyjnych, realizowanych w każdym poszczególnym przedsiębiorstwie, a przeto nie sposób wyprowadzić bezpośrednich relacji pomiędzy nakładami i efektami oraz sformułować konkretną odpowiedź na pytanie dotyczące porównywalnych efektów produkcyjnych.

Możemy natomiast spróbować prześledzić poszczególne etapy narastania środków trwałych w jednym i drugim zakładzie; przekonanie się dowodnie, jak był wykorzystany w minionych latach potencjał produkcyjny starego zakładu i zakładu nowego; naże wszystkim podjąć próbę ukazania rezerw, tkwiących w gospodarce zakładów, pokusić się na sformułowanie wniosków dotyczących lepszego wykorzystania środków trwałych, głów-

W POGONI ZA CZOŁÓWKĄ

nie maszyn i urządzeń. Znamy już generalia i zasadnicze fazy rozwoju „Telpodu” i „Omigu”, szczegółów zaś powinny dopełnić wizje zakładów w ich dynamicznym rozwoju, umożliwić również próby konkluzji, zbliżonych do siebie w treściach podstawowych.

Majątek zakładów:	„TELPOD”		„OMIG”	
	1960	1968	1960	1968
Wartość brutto środków trwałych (w proc.)	100	166	100	1385
Udział maszyn i urządzeń przemysłowych w wartości środków trwałych (w proc.)	39,9	54,7	33,1	35,2
Zatrudnienie ogółem (w proc.)	100	92,4	100	624,0
Produkcja globalna w cenach porównywalnych (w proc.)	100	231,4	100	833,1

Zwróćmy uwagę na wyraźny trend wzrostowy wartości środków trwałych w „Omigu” i znacznie „lagodniejszy” wzrost produkcji globalnej. Natomiast w „Telpodzie” poziom wartości majątku zakładu podnosił się w tym samym czasie w tempie umiarkowanym, zaś przyrost produkcji był znacznie szybszy.

I jeszcze jeden moment charakterystyczny — tendencje wzrostowe w zakresie zatrudnienia w jednym i drugim zakładzie, jak gdyby odzwierciedlające ekstensywny i intensywny kierunek gospodarki. Skoro jesteśmy przy sprawach kadrowych, zwraca uwagę fakt, iż w starym, niezbyt nowoczesnym zakładzie grupa inżynierjno-techniczna jest większa niż w zakładzie, powołanym do nowoczesniejszego produkcji podzespołów, od poziomu której zależy poziom produkcji finalnej całego przemysłu elektronicznego.

Wskaźnik zmianowości (ogólny) w „Telpodzie” kształtuje się na poziomie 1,8, natomiast w niektórych wydziałach produkcyjnych pracuje się na pełne 2 zmiany, w innych zaś istnieje ruch ciągły z uwagi na technologiczne potrzeby. Wskaźnik zmianowości dla całego zakładu w „Omigu” wynosił w 1969 roku — 1,82, natomiast w roku bieżącym — 1,57.

Jeśli chodzi o strukturę wewnątrzorganizacyjną, to w „Telpodzie” nosi ona charakter technologiczno-przedmiotowy. W ramach sześciu wydziałów produkcji podstawowej istnieje wydział Mechaniczny. Produkcja finalna zakładu jest realizowana w wydziałach montażowych o zamkniętym cyklu produkcyjnym.

W początkowym okresie swej samodzielnej działalności produkcyjnej „Omig” miał bezwydziałową strukturę organizacyjną. Obecnie zakład ma trzy wydziały produkcyjne — również o strukturze przedmiotowej. Wydział mechaniczny jest wspólny dla wszystkich pozostałych.

Zarówno w jednym, jak i drugim zakładzie występują rezerwy produkcyjne, jednakże pełne ich wykorzystanie limituje ograniczona powierzchnia. Rozszerzenie wydziałów produkcyjnych, które umożliwiłoby właściwe usytuowanie ciągów produkcyjnych oraz ogólna poprawa warunków pracy powinno przyczynić się do lepszego wykorzystania parku maszynowego i podniesienia wydajności pracy. Również urządzenia socjalno-bytowe dla załogi z uwagi na specyficzny charakter produkcji (występowanie w powietrzu pewnych związków toksycznych) jest problemem wymagającym rozwiązania.

„Telpod”, przystępując do opracowania programu rozwojowego do roku 1975, podzielił produkowa-

ny asortyment na 3 zasadnicze grupy: preferowane — rozwojowe — nieperspektywne oraz wyroby, produkcja których zostanie przeniesiona do innych zakładów. W nadchodzących latach w zakładzie nadal będzie przeważać produkcja wielkoseryjna i masowa. Wzorem

Majątek zakładów:	„TELPOD”		„OMIG”	
	1960	1968	1960	1968
Wartość brutto środków trwałych (w proc.)	100	166	100	1385
Udział maszyn i urządzeń przemysłowych w wartości środków trwałych (w proc.)	39,9	54,7	33,1	35,2
Zatrudnienie ogółem (w proc.)	100	92,4	100	624,0
Produkcja globalna w cenach porównywalnych (w proc.)	100	231,4	100	833,1

lat ubiegłych wymiana zużytych urządzeń będzie połączona z dalszą modernizacją i unowocześnieniem parku maszynowego. Zakład-weteran będzie nadal spełniał rolę zakładu wyodźca w niektórych grupach wyrobów. Będzie również pracował nad ofertą w zakresie maszyn i urządzeń własnej produkcji, z którą wystąpi zarówno wobec krajowych producentów, jak i zagranicznych. Zakład ma oprowane technologie produkcji wysokich wyrobów, umożliwiających wysoką wydajność pracy. Zakres miniaturyzacji jest w tej chwili optymalny, lecz konstruktorzy zamierzają pójść w tej dziedzinie dalej.

Postulaty pod adresem innych przemysłów, a przede wszystkim „małej chemii” sprowadzały się do poprawy jakości surowców, gdyż nienowitralność surowców i półproduktów wpływa na zmiany technologiczne, zakłóca reżym technologiczny i w konsekwencji obniża jakość wyrobów.

W pogoni za czołówką rola takich zakładów-weteranów jest poważna, mają one jak gdyby forsować tempo, utrzymując jednocześnie prawidłowy rytm całego ruchu. Maia też za zadanie odciążenie zakładów bardziej nowoczesnych, m. in. poprzez uruchamianie programów produkcyjnych branż i kontynuację produkcji wyrobów wycofanych z innych zakładów, a wciąż niezbędnych.

Natomiast „Omig”, który, jak się wydaje, wszedł definitywnie z krytycznej sytuacji, nastawia się w nadchodzących latach na osiągnięcie takiej zdolności produkcyjnej, która umożliwi pokrycie i wyprzedzenie potrzeb zakładów montażowych w zakresie produkowanych podzespołów oraz rozszerzenie eksportu szczególnie oporników precyzyjnych. Trudności z uruchomieniem produkcji licencyjnej były poważnym i surowym egzaminem dla całej załogi, a przede wszystkim pionu inżynierjno-technicznego. Warto podkreślić, iż wyjście z impasu odbyło się w warunkach pełnej mobilizacji kadry, odnowienia ducha i wdrażania licencji na produkcję rurek do oporników.

W latach 1971—1975 zakłada się, iż średnioroczne tempo przyrostu wydajności pracy wyniesie 14 proc., przy średniorocznym tempie przyrostu produkcji — 18,2 proc.

Warto też podkreślić, że już obecnie w warunkach wzrostu zadań produkcyjnych jesteśmy świadkami oszczędności godzin nadliczbowych w zakładzie, jak również oszczędności w kosztach produkcji. Tak więc w swoich wysiłkach i poszu-

kiwaniach istniejących rezerw zalogi „Omigu” już ma konkretne rezultaty w postaci zysku bilansowego, poprawy jakości oraz lepszym opanowywaniu nowoczesnych technologii. Należy żywić przekonanie, że w pogoni za czołówką światową „Omig” przyczyni się wnie do wypełnienia luki technologicznej, dzieląc nasz kraj od innych, bardziej zaawansowanych w rozwoju. Pamiętajmy, że od branży podzespołowej, której czołowiymi przedstawicielami są „Telpod” i „Omig” zależy powodzenie wszystkich podejmowanych przez nasz przemysł przedsięwzięć.

Zamiast próby konkluzji przypomnijmy raz jeszcze sens zasadniczy, wszakże nieprzypadkowej konfrontacji. Dwa zakłady i dwie drogi rozwoju, tak niepodobne, a jednak prowadzące w kierunku osiągnięcia określonego poziomu doskonałości produkcyjnej.

Stary zakład, który długotrwałym wysiłkiem i konsekwentnym działaniem zbliżył się do wyników, tworzących podstawę do zajęcia miejsca w gronie czołowych producentów przemysłu elektronicznego. Ustabilizowana zalogi o wysokich kwalifikacjach, tradycje zawodowe, sprawna organizacja — oto czynniki decydujące.

Z drugiej strony mamy zakład, od zarania swych dzieł kreowany na nowoczesnego producenta, w którym jednak zabrakło niezbędnych warunków, umożliwiających wchłonięcie i spożytkowanie nowej techniki. Trudności z adaptacją licencji zagranicznych mogą występo-

wać wszędzie, nie powinny jednak zaważyć w tak istotny sposób na sytuacji produkcyjnej i efektach gospodarczych zakładu, jak to miało miejsce w „Omigu”.

Jakimi drogami ma się dokonywać postęp techniczny? Jak należy przygotować zakład pod względem organizacyjnym i produkcyjnym, aby mógł w krótkim czasie opanować zagraniczne pomysły i nadać im kształt materalizowany? Oto problemy, wobec których stają dziś tak weterani, jak i rekruci. Są to problemy, które przwidzie rozwiązywać załozdę „Omigu” w nadchodzących latach przy wdrażaniu nowych technologii.

Na uwagę zasługuje zjawisko powtarzające się wciąż w naszym przemyśle, a mianowicie nieudolna adaptacja licencji, zamrożenie bądź niepełne wykorzystanie techniki pochodzącej z importu. Zjawisko to znajdowało również naświetlenie w innych naszych publikacjach, poświęconych efektywnemu wykorzystaniu środków trwałych.

Z drugiej jednak strony jesteśmy świadkami innego zjawiska, które napawa otuchą, czyli wykorzystanie zakupionej technologii jako akceleratora, jej usprawnienie i udoskonalenie, a praktycznie o czym świadczy przykład „Telpodu”, tworzenie nowych wartości, znajdujących uznanie w oczach licencjodawcy. Jest to — naszym zdaniem — właśnie ta droga, którą powinniśmy kroczyć w pogoni za czołówką.

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK



W przemyśle precyzyjnym, a zwłaszcza w elektronice, delikatne ręce kobiet są niezastąpione. Foto Mirosław Stankiewicz

SOCJALISTYCZNA integracja gospodarcza jest w teorii ekonomicznej pojęciem nowym, a w związku z tym pojęciem nie w pełni wyjaśnionym i zdefiniowanym. W interpretacji etymologicznej integracja oznacza zespalanie i harmonizowanie składników zbiorowości. Jeśli chcemy nadać tej ogólnej definicji sens ekonomiczny to musimy stwierdzić, iż chodzi tu o zespolenie i harmonizowanie socjalistycznych gospodarstw narodowych. Akcent należy jednak położyć, jak sądzę, na harmonizowanie, albowiem zespalanie na obecnym etapie posiada charakter wględny. Chodzi więc o takie zespalanie gospodarstw narodowych, które pozwoli na zachowanie ich autonomii oraz suwerenności politycznej państw socjalistycznych.

Zaczynamy od produkcji. Trzeba przede wszystkim stwierdzić, iż z wyjątkiem Związku Radzieckiego jest to produkcja krajów niewielkich lub wręcz małych. Zasoby gospodarcze tych krajów są z natury rzeczy ograniczone. Zdecydowana większość krajów wchodzących w skład RWPG musi się orientować w sposób nieuchronny i konieczny na zewnątrz frontu produkcji materialnej, na międzynarodowy podział pracy i produkcji. To co jest jednak konieczne i możliwe w sferze produkcji nie może być przeniesione do sfery konsumpcji.

Konsumpcyjnych potrzeb ludności w zakresie dóbr materialnych zawęzić nie można. Potrzeby te posiadają charakter uniwersalny i systematycznie się rozszerzają. Tak więc między tendencją do specjalizacji produkcji materialnej i tendencją do uniwersalizacji potrzeb materialnych występuje obiektywna sprzeczność. Jedynym sposobem rozwiązania tej sprzeczności jest zespalanie i harmonizowanie zawężonych narodowych frontów produkcji w jeden potężny uniwersalizowany front produkcji całego integrującego się systemu.

Drugim elementem gospodarki narodowej, znajdującym się w zasięgu integracji socjalistycznej, są czynniki produkcji. Czynniki produkcji dzielą się, jak wiadomo, na rzeczowe i osobowe. Zespalanie i harmonizowanie czynników produkcji posiada ściśły związek z analogiczną procedurą w sferze produkcji materialnej. Nieuchronnym skutkiem międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy w sferze produkcji materialnej jest koncentracja czynników produkcji, koncentracja nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na wybranych dziedzinach produkcji i związanych z tym wzrost efektywności tych nakładów. Jednym z najbardziej efektywnych i preferowanych obecnie sposobów zespalania czynników produkcji poszczególnych krajów jest budowa wspólnych międzynarodowych przedsiębiorstw socjalistycznych.

Na tym problem jednak się nie kończy. Ważnym warunkiem zespalania i harmonizowania są bowiem międzynarodowe przepływy czynników produkcji. Procesy te są jednak ujęte w ściśle określone i jak dotychczas dosyć ograniczone ramy. Przy czym, przepływy te dotyczą głównie rzeczowych czynników produkcji: dóbr inwestycyjnych, surowców, paliw, energii itd. Jeśli abstrahować od wymiany handlowej, to międzynarodowe przepływy czynników produkcji realizują się głównie w postaci długoterminowych kredytów towarowych. W przeszłości były to najczęściej kredyty udzielane przez bardziej rozwinięte kraje socjalistyczne krajom mniej rozwiniętym. Obecnie natomiast dominują kredyty udzielane w celu przyspieszenia rozwoju zaplecza surowcowo-energetycznego krajów członków RWPG. Co za się za tym przepływów siły roboczej między poszczególnymi krajami RWPG, to zjawisko to posiada charakter zupełnie marginalny. Sądzę, iż zwiększenie mobilności czynników produkcji, w ramach systemu krajów RWPG, a w szczególności czynników rzeczowych jest jednym z podstawowych warunków pogłębiania i rozszerzania socjalistycznej integracji gospodarczej.

Trzecim elementem gospodarki narodowej, znajdującym się w zasięgu integracji socjalistycznej są narodowe rynki zbytu. W zdecydowanej większości przypadków są to rynki niewielkie i w związku z tym małoelastyczne. Tymczasem postęp techniczny wnosi do produkcji wielkie serie wyrobów. Postęp techniczny, który obecnie stanowi najwyższy imperatyw polityki gospodarczej krajów socjalistycznych doprowadza do sprzeczności między produkcją wytwarzaną w wielkich seriach i małą chłonnością wewnętrznych rynków zbytu. Jest rzeczą oczywistą, iż jedynym rozwiązaniem tej sprzeczności staje się zespalanie, agregowanie rynków narodowych (oczywiście przy zachowaniu ich względnej autonomii) w jeden potężny rynek socjalistyczny, rynek przystosowany do produkcji wielkoseryjnej i masowej.

Element czwarty, dotyczy powiązań gospodarki narodowej ze sferą nauki i techniki. Międzynarodowy podział pracy w sferze produkcji rozprzestrzenia się w sposób nieuchronny na sferę nauki i techniki. Ważnym, a może nawet podstawowym motywem orientacji podziału pracy w badaniach naukowych i technicznych jest to, iż stają się one coraz bardziej kosztowne i w związku z tym przerastają

możliwości finansowe poszczególnych krajów. Reasumując dochodzimy więc do wniosku, iż socjalistyczna integracja gospodarcza oznacza zespalanie i harmonizowanie narodowych struktur produkcji, czynników tej produkcji, rynków zbytu oraz frontów badań naukowych i technicznych, w celu unowocześnienia socjalistycznych gospodarstw narodowych, przyspieszenia tempa ich rozwoju i zwiększenia poziomu życiowego ludności.

STOPIEN ZINTEGROWANIA GOSPODARKI KRAJÓW — CZŁONKÓW RWPG

Zewnętrzny wyrazem stopnia zintegrowania gospodarki narodowej krajów członków RWPG jest geograficzna i towarowa struktura ich handlu zagranicznego. Nie wnikając w szczegóły, należy stwierdzić, iż obroty towarowe handlu zagranicznego członków RWPG (z

nie uległa większym zmianom. W istocie rzeczy w stosunkach ekonomicznych z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi mamy do czynienia ze standardem z okresu międzywojennego. Musimy więc dojść do wniosku, że rynki naszych partnerów zachodnich były najczęściej rynkami sztywnymi. Są to bowiem partnerzy, którzy dotychczas nie uwzględniali naszych potrzeb rozwojowych. W istocie rzeczy w stosunkach z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi występuje coś w rodzaju blokady strukturalnej. Jeśli chodzi natomiast o wzajemne stosunki między krajami socjalistycznymi to obraz jest zupełnie odmienny.

Świadczy to więc niezbicie, że mamy tu do czynienia z dwoma odmiennymi mechanizmami handlu zagranicznego. Mechanizm kapitalistycznego handlu zagranicznego premiuje partnerów silniejszych i stwarza bariery rozwojowe dla

nego, wyzwolić się od niego natychmiast nie można. Wpływ tego czynnika na współpracę krajów socjalistycznych jest, jak sądzę, zdecydowanie niekorzystny. Jestem skłonny przypuszczać, że różnicowanie poziomów ekonomicznych można uznać za obiektywną, materialną podstawę sprzeczności występujących w ramach RWPG.

Przechodząc do uzasadnienia tej tezy należy przede wszystkim stwierdzić, że w krajach znajdujących się na stosunkowo niższym poziomie ekonomicznym i technicznym, nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej na jednostkę wyrobu są zwykle większe niż w krajach, gdzie poziom ekonomiczny i techniczny jest wyższy. W tych warunkach międzynarodowa wymiana dóbr materialnych, chociaż jest z reguły korzystna dla wszystkich u-

socialistycznej) nie należy utożsamiać z mechanizmem stosunków komercyjnych. Gdybyśmy się bowiem nastawili wyłącznie na komercjalizację współpracy gospodarczej i nie poza wzięciem komercyjną nie widzieli (a sądzę, że takie symptomy w publicystyce ekonomicznej szczególnie w Czechosłowacji można było dostrzec), to taki mechanizm działałby w kierunku zamrożenia odziedziczonych różnic w poziomie ekonomicznym albo nawet w kierunku dalszego ich pogłębiania.

Kojarzenie zasad komercyjnych z zasadami internationalizmu proletariackiego, z zasadami wzajemnej braterskiej pomocy, a w szczególności pomocy udzielanej przez partnerów silniejszych partnerom słabszym stanowi więc fundamentalną zasadę współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych. Jak z tego stwierdzenia wynika nie chodzi tu o niedocenianie, czy też pomniejszanie roli stosunków komercyjnych, lecz o wyjaśnienie specyfiki działania obiektywnych praw międzynarodowego mechanizmu rynkowego, w którym uczestniczą partnerzy o różnicowanym poziomie ekonomicznym i wyciągnięcie odpowiednich wniosków. Chodzi o to, aby w teoretycznej interpretacji integracji socjalistycznej nie zgubić tego co stanowi o jej specyfice, co ją różni od integracji kapitalistycznej.

Równoległe z różnicami w poziomie dochodu narodowego na jednego mieszkańca w krajach socjalistycznych występują poważne różnice w strukturze produkcji: w jednych krajach struktura produkcji jest bardziej a w innych mniej rozwinięta. Czechosłowacja wytwarza około 80 proc. światowego asortymentu maszyn. Asortyment produkcji przemysłu maszynowego Bułgarii, Rumunii jak również Polski i Węgier jest znacznie skromniejszy. Sytuacja wymaga więc, aby kraje bardziej ekonomicznie zaawansowane zredukowały nadmierne rozbudowaną strukturę produkcji i w ramach pogłębiania międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy przekazały część wyrobów do produkcji w krajach mniej zaawansowanych.

Jeśli jednak spojrzymy na poszczególne wyroby z punktu widzenia kapitałochłonności i materiałochłonności oraz roli jaką one spełniają w postępie technicznym, to musimy stwierdzić, że ich atrakcyjność jest bardzo zróżnicowana. Jest rzeczą zrozumiałą, iż w ramach pogłębiania międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy kraje bardziej rozwinięte chciałyby się pozbyć wyrobów mniej atrakcyjnych, natomiast krajom mniej zaawansowanym ekonomicznie taka alternatywa nie odpowiada. Na tym gruncie rodzi się więc obiektywna sprzeczność interesów narodowych, która jest zdeteminowana różnicami w poziomie ekonomicznym partnerów. Sprzeczność ta nie ma jednak charakteru antagonistycznego i nie może zahamować procesów integracyjnych. Wpływa ona jednak niekorzystnie na ich dynamikę. Integracja socjalistyczna stanowi więc jak gdyby antynomie dwu przeciwnych sił — sił dośrodkowych zespalających i sił odśrodkowych. Siły integrujące posiadają jednak zdecydowaną przewagę i one określają kierunek realnego procesu gospodarczego. Wyolbrzymianie sprzeczności i niedocenianie tendencji integracyjnych pozbawione jest więc wszelkich podstaw.

Postawienie diagnozy w tej sprawie jest rzeczą ważną ale nie wyczerpuje problemu. Zadanie polega bowiem na tym, aby znaleźć i uruchomić mechanizm pozwalający na stopniowe przezwyciężanie tej sprzeczności.

PERSPEKTYWY INTEGRACJI SOCJALISTYCZNEJ

Mechanizm, o którym mowa, w istocie rzeczy już działa, trzeba się tylko skutecznie nim posługiwać i usprawnić jego funkcjonowanie. Chodzi tu oczywiście o mechanizm, który umownie nazwano wyrównywaniem poziomów ekonomicznych. Istotnie, jeśli różnice w poziomach ekonomicznych wnoszą do wspólnoty socjalistycznej pewne sprzeczności i obiektywizują je, to stopniowe eliminowanie tych różnic musi prowadzić do wygasania spowodowanych nimi sprzeczności. Zadanie nie jest jednak proste. Zbliżenie poziomów ekonomicznych wymaga bowiem przyspieszenia wzrostu dochodu narodowego w krajach słabiej rozwiniętych w porównaniu z krajami bardziej rozwiniętymi. W związku z tym nasuwa się od razu szereg zasadniczych pytań: Czy źródła wzrostu gospodarczego w krajach słabiej rozwiniętych są dostatecznie głębokie do wykonania tego zadania i na ile i w jakim stopniu źródła tkwiące w międzynarodowym socjalistycznym podziale pracy można zdyskontować dla przyspieszenia rozwoju gospodarki partnerów słabszych? Jednakże wyczerpująca odpowiedź na postawione pytania (częściowo już o tym mówiono) przerasta granice niniejszego opracowania.

Przechodząc wobec tego do odnotowania dalszych czynników, które komplikują współpracę gospodarczą w ramach RWPG. Mam tu przede wszystkim na uwadze pewien niedowład aktualnego mechanizmu współpracy gospodarczej. Z tego lapidarnego stwierdzenia wy-

nika nagle, potrzeba usprawnienia tego mechanizmu. Postulatów w tej dziedzinie jest wiele. Nie zawsze są one jednak identyczne, często rozbieżne a nawet wzajemnie się wykluczające. Nie wnikając w szczegóły, chodzą głównie o rozstrzygnięcie następujących problemów: 1. Czy do usprawnienia mechanizmu współpracy należy podchodzić od strony cyrkulacji, czy też od strony produkcji? 2. Czy we współpracy tej decydującą rolę mają odgrywać państwa socjalistyczne, czy też punkt ciężkości należy przenieść na współpracę przedsiębiorstw socjalistycznych? 3. Czy wśród narzędzi integracji gospodarczej należy eksponować narzędzia towarowo-pieniężne czy też narzędzia planistyczne.

Jeśli prawidłowo zinterpretowaliśmy dyskusję, która się toczy w naszym kraju i w skali międzynarodowej, to odnotowane problemy należą chyba do najważniejszych. Każde z tych pytań mogłoby stanowić przedmiot samodzielnego obszernego opracowania. Jednakże ramy niniejszego artykułu zmuszają do odpowiedzi lapidarnych. Po pierwsze, do usprawnienia mechanizmu współpracy należy zapewne podchodzić zarówno od strony cyrkulacji jak i od strony produkcji. W ostatecznym rachunku sfera produkcji ma jednak dla integracji znaczenie podstawowe. Po drugie, współpraca gospodarcza w ramach RWPG jest współpracą między państwami socjalistycznymi, przy określonym udziale przedsiębiorstw i innych organów gospodarczych. Zadanie polega na aktywizacji tych ostatnich, na zwiększeniu ich roli. Tendencje do przekształcenia współpracy między państwami socjalistycznymi we współpracę przedsiębiorstw socjalistycznych, a takie tendencje można dostrzec, są moim zdaniem niesuszne. No i wreszcie problem ostatni; w procesie integracji socjalistycznej należy dążyć zarówno do usprawnienia narzędzi towarowo-pieniężnych jak i planistycznych. Wśród narzędzi towarowo-pieniężnych chodzą w szczególności o urealnienie światowego pieniądza socjalistycznego i kursów walutowych, o przekształcenie wymiany dwustronnej w wielostronną i o aktywizację stosunków kredytowych.

Na marginesie tych postulatów chciałbym się ustosunkować do polemiki, którą prowadzi ze mną w tej sprawie prof. J. Soldacuk w pracy zbiorowej pt.: „Plan a rynek”. Mój polemista stwierdził tam co następuje: „Tow. Iskra sugerował w swojej wypowiedzi, że dyskutowane teraz szeroko koncepcje wypracowania nowych form współpracy gospodarczej między krajami RWPG, które wykorzystywałyby szerzej stosunki towarowo-pieniężne, oznaczają komercjalizację stosunków gospodarczych między krajami RWPG, która w gruncie rzeczy sprzeczna jest z zasadami socjalizmu i nie do przyjęcia dla krajów mniej rozwiniętych”. Muszę ze zdziwieniem stwierdzić, że w toczącej się dyskusji na temat współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych prof. Soldacuk nie chciał dostrzec, iż obok poglądów słusznych i konstruktywnych występują — jak to zresztą zwykle bywa — poglądy fałszywe. Przecież nie możemy się zgodzić z poglądami na temat roli mechanizmów rynkowych w systemie gospodarki socjalistycznej, które głosili ostatnio np. niektórzy ekonomiści czechosłowacy. Byli bowiem wśród nich tacy, którzy dążyli do upodobnienia mechanizmów gospodarki socjalistycznej do mechanizmów gospodarki kapitalistycznej. Od takiej komercjalizacji ja się istotnie odcinam i jestem pewien, że podobnie ostanowsko zająłby również mój oponent. Zauważ również, że prof. Soldacuk nie dostrzegł w mojej wypowiedzi stwierdzenia, które rozwija wszelkie wątpliwości co do bezpodstawności jego zarzutów. Stwierdzenie to brzmi następująco: „Podzielał pogląd, że międzynarodowy rynek krajów socjalistycznych jest rynkiem sensu stricto. Zgadza się również z twierdzeniem, że wierz towarowo-pieniężna jest obecnie bardzo ważną formą więzi gospodarczej krajów socjalistycznych. Jest ona ważna dlatego, że przepływ dóbr materialnych między krajami socjalistycznymi odbywa się zwykle za pomocą kupna-sprzedaży. Jeżeli we współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych chcemy dokonać zasadniczego przełomu, czy też wręcz przejść od współpracy do integracji, to nasze wysiłki muszą iść w kierunku dokonania tej właśnie więzi towarowo-pieniężnej”. Doceniamy znaczenie więzi towarowo-pieniężnej, sądzę jednak, iż z biegiem czasu punkt ciężkości będzie się coraz bardziej przesunął w kierunku dokonania i stosowania więzi i metod planistycznych.

To ostatnie stwierdzenie wiąże się z leninowską wizją współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych. Lenin bowiem stwierdził, że „istnieje tendencja do stworzenia jednej gospodarki światowej jako całości, regulowanej przez proletariat wszystkich narodów”, według ogólnego planu, która to tendencja z całkowitą oczywistością ujawnia się już w warunkach kapitalizmu, a w warunkach socjalizmu rozwinięta jest jeszcze bardziej i w pełni rzeczywistą”.¹⁾

- 1) K. Marks i F. Engels, Dzieła, t. 28, cz. III, s. 104-105, wydanie rosyjskie.
- 2) Dane dotyczące Rumunii, Węgier i Polski odnoszą się do lat 1947-1957.
- 3) Plan a rynek, Warszawa 1969, s. 204-205.
- 4) Tamże, s. 167.
- 5) W. Lenin, Dzieła, t. 31, s. 138.

Mechanizmy integracji

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

WIESŁAW ISKRA

wyjątkiem Rumunii) rozpadają się w przybliżeniu w proporcji 2/3 na rynki socjalistyczne i odpowiednio w jednej trzeciej na rynki rozwiniętych krajów kapitalistycznych oraz rynki państw „trzeciego świata”. Przy ocenie stopnia wzajemnych powiązań ekonomicznych krajów członków RWPG należy również uwzględnić strukturę towarową ich obrotów.

Chciałbym w szczególności zwrócić uwagę na to, iż w warunkach socjalistycznej industrializacji, kiedy na pewien okres rolnictwo pozostawia się jak gdyby na marginesie polityki gospodarczej, tradycyjne nadwyżki eksportowe, nadwyżki artykułów rolnospożywczych w sposób nieuchronny kurczą się. Kurczą się one dlatego, że szybko wzrasta ludność, że szybko wzrastają potrzeby tej ludności. Jeśli chodzi natomiast o dynamiczny rozwój przemysłu przetwórczego, to z kolei pochłania tradycyjne nadwyżki surowców i paliw. Z tego wynika, że zmniejsza się również dopływ dewiz. Na miejsce kurczących się pozycji eksportu, kraje te muszą wprowadzać nowe elementy, elementy, które są związane z przegrupowaniem w strukturze produkcji materialnej. Najbardziej dynamicznym elementem produkcji są maszyny i urządzenia, i one w coraz większym stopniu stają się atutem w handlu zagranicznym. Stąd wynikają określone konsekwencje dla rynków zagranicznych. Kraj rozwijający się musi dysponować rynkami elastycznymi, takimi rynkami, które będą się przystosowywały do jego potrzeb rozwojowych. Chodzi tu w szczególności o stabilizację, albo zmniejszanie popytu na tradycyjne nadwyżki eksportowe, i odpowiednie zwiększanie popytu na te pozycje eksportu, które stanowią element rosnący, a więc na maszyny i urządzenia. Kraj socjalistycznym potrzebne są więc takie rynki, tacy partnerzy, którzy będą uwzględniali swoje wzajemne potrzeby rozwojowe.

Sprawdźmy, czy rzeczywiście dysponowaliśmy takimi elastycznymi rynkami zbytu, czy mieliśmy do czynienia z takimi partnerami, którzy uwzględniali nasze potrzeby rozwojowe. Problem trzeba rozpatrzeć co najmniej w dwóch płaszczyznach. Obraz naszych stosunków z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi jest bowiem zupełnie odmienny od obrazu wzajemnych stosunków między krajami socjalistycznymi. Warto zwrócić przede wszystkim uwagę na udział maszyn i urządzeń w eksporcie krajów RWPG do rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Otóż w Bułgarii udział maszyn i urządzeń w eksporcie na rynki rozwiniętych krajów kapitalistycznych stanowi 1,8 proc. w Rumunii — 1,6 proc., w Polsce — 4 proc., na Węgrzech — 2,7 proc. (w r. 1967). Są to więc wielkości bardzo małe. Gdybyśmy dokonali konfrontacji stanu, który istniał w okresie międzywojennym ze stanem aktualnym, musieliśmybyśmy stwierdzić, że sytuacja w tej dziedzinie

partnerów słabszych. W handlu zagranicznym krajów socjalistycznych zjawisko takie nie występuje. Niezaprzeczanym osiągnięciem systemu socjalistycznego jest właśnie to, że system ten po raz pierwszy w historii stworzył realną szansę dla przyspieszenia rozwoju ekonomicznego partnerów słabszych. Jest to fakt o kapitalnym znaczeniu i ignorować go nie można.

Na zakończenie tej części rozumowania warto przytoczyć syntetyczne dane porównawcze o stopniu wzajemnych powiązań ekonomicznych europejskich krajów socjalistycznych oraz krajów zachodnioeuropejskich. Otóż według danych Europejskiej Komisji Gospodarczej około 61 proc. eksportu europejskich krajów socjalistycznych przypada na ich wzajemną wymianę. Analogiczny odsetek dla krajów zachodnioeuropejskich wynosi 64 proc. Różnice są więc dostrzegalne. Analiza danych szczegółowych wspierały ten wniosek z jeszcze większą wyrazistością.

Nie tracąc z pola widzenia tego niewątpliwego faktu, trzeba jednocześnie dostrzec, że za fasadą integracji zachodnioeuropejskich dokonują się procesy głębsze, że najnowsze dziedziny zachodnioeuropejskiej produkcji przemysłowej, a w szczególności produkcja maszyn matematycznych i elektronika w ogóle przechwytywane są przez kapitał amerykański. Wzywając amerykańskie, o czym się głośno pisze na zachodzie, stwarza realną groźbę technicznej i ekonomicznej degradacji Europy Zachodniej.

TRUDNOŚCI INTEGRACJI SOCJALISTYCZNEJ

Trudności i sprzeczności współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych można podzielić na obiektywne i subiektywne oraz na ekonomiczne i pozaekonomiczne. Obiektywne trudności tej współpracy tkwią głównie w sferze ekonomicznej. Sądzę, iż na pierwszym miejscu należy postawić kwestię różnicowania poziomu ekonomicznego krajów — członków RWPG. Otóż w roku 1950, w krańcowym przypadku (chodzi o Rumunię i Czechosłowację) rozpiętość w poziomach dochodu narodowego na jednego mieszkańca kształtowała się w przybliżeniu jak 3:1.

Była to więc rozpiętość duża. Obecnie rozpiętość ta zmniejszyła się, albowiem przewaga Czechosłowacji nad Rumunią w omawianej dziedzinie wynosi około 70 proc. Tym niemniej nadwyżka 70 proc. dochodu narodowego na jednego mieszkańca nie jest wielkością małą. Różnice te dotyczą oczywiście nie tylko Czechosłowacji i Rumunii, lecz w większym lub mniejszym stopniu wszystkich krajów-członków RWPG.

Zróżnicowanie poziomów ekonomicznych nie jest produktem systemu socjalistycznego, dziedziczono je bowiem w spadku po systemie kapitalistycznym. Chociaż jest to fakt w pewnym sensie zewnętrzny w stosunku do systemu socjalistycznego, wywołuje się od niego natychmiast nie można.

czestniczących w niej partnerów, mogłaby stawić w sytuacji mniej korzystnej kraje słabiej rozwinięte i preferować kraje bardziej rozwinięte. Teza ta obowiązywałaby oczywiście tylko wtedy, gdyby nie stosowano żadnych środków przeciwdziałających. „W warunkach zróżnicowania poziomu ekonomicznego i technicznego — pisał Karol Marks — 3 dni robocze dla jednego kraju mogą być wymieniane na jeden dzień pracy innego kraju. Prawo wartości doznaje tu istotnej modyfikacji, dni robocze różnych krajów mogą się wzajemnie mieć do siebie tak, jak wewnątrz jednego kraju kwalifikowana złożona praca ma się do niekwalifikowanej prostej pracy. W tym przypadku bogaty kraj eksploatuje bardziej biedny, nawet wtedy, kiedy ten czerpie z wymiany korzyści”.¹⁾

Istotnie, gdyby w stosunkach ekonomicznych między krajami socjalistycznymi, poza wzięciem komercyjną nie było nic innego (tak jak to jest w stosunkach ekonomicznych między krajami kapitalistycznymi), to mechanizm wymiany rynkowej w warunkach zróżnicowania poziomów ekonomicznych w sposób nieuchronny premiowałby silniejszych partnerów i oddziaływałby niekorzystnie na partnerów słabszych. Jeśli jednak zajmiemy się analizą form i metod współpracy krajów socjalistycznych w okresie minionego ćwierćwiecza, to musimy stwierdzić, że obok więzi komercyjnej występowały tu również więzi pozakomercyjne. Te ostatnie spełniały funkcję czynników wspierających pozycje krajów znajdujących się na niższym poziomie ekonomicznym.

Chodzi tu w szczególności o współpracę naukową i techniczną, którą całkowicie wyłączone ze stosunków komercyjnych. Była to bowiem wymiana nieekwiwalentna, kraje silniejsze w dużym stopniu świadczyłyby na rzecz krajów słabszych. Należy również brać pod uwagę czynnik długoterminowych kredytów surowcowo-inwestycyjnych, których najczęściej udzielał partnerzy silniejsi słabszym. Ciężar gatunkowy tych kredytów bynajmniej nie był mały. Tak, na przykład, w strukturze inwestycji bułgarskich wydatkowanych w całym minionym ćwierćwieczu, długoterminowe kredyty radzieckie udzielone temu krajowi wynosiły w przybliżeniu 1/4 ich ogólnej sumy. W Rumunii analogiczny wskaźnik wyniósł około 6 proc., na Węgrzech — 4 proc., w Polsce — 2 proc.²⁾ Z biegiem czasu w współpracy naukowo-technicznej oraz stosunkach kredytowych zachodzą zmiany i nieuchronne modyfikacje. Wszystkie formy współpracy wymagają bowiem usprawnienia i udoskonalenia.

Z przytoczonych faktów i przykładowych wyników wniosek o znaczeniu podstawowym. Chodzi mianowicie o to, że mechanizm współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych (czy też integracji

SYTUACJA pracujących na świecie w 1969 r. rozwijała się w dwóch przeciwnych kierunkach: w krajach uprzemysłowionych obserwowano dalszy rozwój prosperity i jednocześnie wyczerpywanie się rezerw siły roboczej, natomiast w wielu krajach rozwijających się poziom życiowy pozostawał bardzo niski, a bezrobocie jest nadal istotnym problemem. Równocześnie pogłębiała się coraz bardziej rozpiętość w poziomie życia pracujących krajów uprzemysłowionych i krajów „trzeciego świata” — oto ostateczna konkluzja wynikająca ze sprawozdania opublikowanego przez Międzynarodowe Biuro Pracy (MBP), ogłoszonego w roku bieżącym przez jego dyrektora naczelnego M. Davida Morse’a.

Rok 1969 w kapitalistycznych krajach uprzemysłowionych, charakteryzujący się silną ekspansją ekonomiczną (zwolnioną pod koniec roku), przyniósł jednak wiele zjawisk,

Sytuacja pracujących na świecie

wywołujących niepokój pracujących zarobkowo, będących przyczyną narastających społecznych konfliktów. Szczególny niepokój wywołał szybki wzrost cen artykułów konsumpcyjnych i w związku z tym podniesienie się kosztów utrzymania. Zwyżka cen artykułów konsumpcyjnych w 1969 r. była znacznie wyższa od kolejnych zwyżek w ciągu ostatnich lat; szczególnie silnie wystąpiła ona w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych.

Dane międzynarodowego Biura Pracy dla około 110 krajów i terytoriów podają, że zwyżka cen na artykuły konsumpcyjne w 1969 roku, a szczególnie w jego drugiej połowie, była we wszystkich częściach świata bardziej gwałtowna niż w 1967 i 1968 roku. Najwyższy wzrost cen, bo powyżej 10 proc. w ciągu 1969 r. nastąpił w 15 krajach, m.in. w Brazylii, Chile, Kolumbii, Urugwaju, Wietnamie Południowym. Do krajów, w których zwyżka cen w ciągu sześciu kolejnych lat przekraczała 10 proc. należą: Kolumbia, Kongo Kinsza, Uganda, Portugalia i Sudan. Natomiast w 22 krajach m.in. w Argentynie, Stanach Zjednoczonych, Francji, Japonii i Wielkiej Brytanii nastąpiła zwyżka cen od 5 do 10 proc. Zwyżka cen artykułów konsumpcyjnych od 3 do 5 proc. nastąpiła w 30 krajach, w tym w 10 krajach Afryki, w 5 Ameryki, w 6 Azji i w 7 krajach europejskich oraz w dwu krajach Oceanii. Do krajów tych należą m. innymi: Belgia, Kanada, Dania, Włochy, Maroko, Meksyk, Nowa Zelandia, Pakistan, Filipiny, ZRA i Tunezja. W 32 krajach zanotowano podwyżkę cen od 1 do 3 proc. Ich obszar wystąpił jedynie w trzech krajach (Kamerun, Gwatemala, Syria) na 110 krajów objętych statystyką.

Jeśli chodzi o kraje słabo rozwinięte, to dane statystyczne, którymi dysponuje Międzynarodowe Biuro Pracy wykazują, że rok 1969 przyniósł dalsze rozwarście się nędzy między poziomem gospodarczym czołowych światowej i krajów słabo rozwiniętych, innymi słowy między poziomem krajów bogatych i biednych. W niektórych z krajów słabo rozwiniętych nastąpił dalszy szybki wzrost ludności oraz powiększenie się rynku siły roboczej, co spowodowało wzrost ilości bezrobotnych. Rozwój gospodarczy w tych krajach jak i miało miejsce w 1969 roku nie nadąża za eksplozją ludnościową, w związku z tym ich sytuacja gospodarcza relatywnie pogarsza się.

Według danych Międzynarodowego Biura Pracy, w kapitalistycznych krajach uprzemysłowionych zatrudnienie, które w 1967 i 1968 roku miało tendencję malejącą, w 1969 wzrosło, szczególnie w przemysłach przetwórczych (w 24 z 25 krajów, dla których MBP dysponuje danymi statystycznymi). Nawet we Włoszech wzrosło ono przy dość znacznym spadku ogólnej stopy zatrudnienia w 1969 roku. W Finlandii, Porto Rico wzrost stopy zatrudnienia wyniósł 3 proc. W Austrii, Japonii i Szwecji wzrost stopy zatrudnienia nie osiągnął nawet 1 proc.

Wzrost bezrobocia, obserwowany w latach 1966 i 1967, w większości uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych (których danymi dysponuje Międzynarodowe Biuro Pracy) w roku 1969 został zahamowany. W 30 krajach w ciągu 12 miesięcy 1969 roku liczba bezrobotnych zmniejszyła się. Do krajów tych należą m.in. 6 państw europejskich, w których zauważa się zjawisko wyczerpywania się rynku pracy, szczególnie silnie zjawisko to wystąpiło w 1969 roku m.in. w Niemieczech Republice Federalnej, w Szwecji i w Szwajcarii. Zmniejszający się rynek pracy również w Japonii powoduje, iż podejmują się tam różnego rodzaju środki drenażujące istniejące jeszcze rezerwy siły roboczej. Między innymi wymaga się bodźce mające na celu zwiększenie zatrudnienia kobiet posiadających dzieci i rodzin.

Jest to nowe, charakterystyczne zja-

wisko w Japonii. Natomiast w 10 krajach (objętych statystyką) nastąpił wzrost liczby bezrobotnych. Są to między innymi: Birma, Chile, Indie, Sierra Leone, Kanada, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania. W tych trzech ostatnich krajach bezrobocie rozwijało się w sposób następujący: w okresie od stycznia do sierpnia 1969 roku, poziom bezrobocia był równy lub zbliżony do poziomu w podobnym okresie roku 1968, z końcem października 1969 roku poziom ten przewyższył poziom z okresu ostatnich miesięcy 1968 r. W Stanach Zjednoczonych w miesiącu maju 1969 roku zarejestrowano 2 300 000 bezrobotnych. Była to najwyższa liczba dla tego miesiąca od 1953 roku. Jeśli chodzi o Wielką Brytanię, to według oceny Międzynarodowego Biura Pracy, wzrosło tam nie tylko bezrobocie całkowite, ale również wystąpiło charakterystyczne zjawisko bezrobocia częściowego, które powiększyło się trzykrotnie w okresie od paź-

NAKŁADEM Państwowych Wydawnictw Naukowych ukazała się ostatnio na półkach księgarskich kolejna pozycja książkowa Józefa Soldackiego poświęcona problematyce handlu międzynarodowego i rozwoju gospodarczego w socjalizmie. Warto zauważyć, iż obecny stan stale intensyfikujących się procesów rozwoju współpracy i wymiany w kręgu krajów socjalistycznych zreszonych w RWPG nadaje wspomnianej pozycji książkowej — jak zresztą i wielu innym o zbliżonej tematyce wydanym w tym czasie — znamienność aktualności. O aktualności badań tego rodzaju można sądzić zresztą — na podstawie pośrednich skutków — z treści Uchwały XXIV Sesji Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej odbytej w maju br. w Warszawie, które między innymi przewidują powołanie do życia Międzynarodowego Instytutu Problemów Ekonomicznych Światowego Systemu Socjalistycznego.

W świetle powyższych spostrzeżeń, wydaje się nie ulegać wątpliwości, iż wspomniana książka — w przewidzianym i ograniczonym zakresie oczywiście — wychodzi naprzeciw istniejącemu zamówieniu społecznemu.

Omawiana praca składa się z dwu zasadniczych części oraz aneksu, który, jak to dalej zobaczymy, bynajmniej nie nosi charakteru przyręcznikarskiego w negatywnym rozumieniu. W istotny sposób uzupełnia on wiele wątków myślowych rozwijanych w obu fragmentach książki, zarazem zaś stanowi zamknięty i oryginalny rozdział z historii myśli ekonomicznej w zakresie teorii kosztów komparatywnych.

Pierwsza część pracy poświęcona jest analizie zagadnień współzależności handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego w socjalizmie. Problematyka przedstawiona jest tutaj w różnych aspektach, w szczególności zaś omawia autor instytucjonalne podstawy handlu zagranicznego w socjalizmie, miejsce i rolę handlu zagranicznego w procesie reprodukcji i wzrostu gospodarczego w systemie gospodarki socjalistycznej oraz współzależności rysujące się pomiędzy wzrostem gospodarczym a bilansem płatniczym. Rozważania te nie ograniczają się do przedstawienia ściśle kwantytatywnych współzależności pomiędzy rozważanymi wielkościami ekonomicznymi, lecz nasycone są treścią społeczną i pokazane w miarę możliwości w procesie dynamicznym. Autor nie ogranicza się zatem do przedstawienia instytucjonalnych podstaw handlu zagranicznego tylko w ich aktualnym kształcie, lecz rozpatruje je w historycznym zarysie uwzględniając narastające tendencje zmian w systemach planowania, zarządzania i organizacji handlu zagranicznego w postaci „wielkość towarzyszących” ogólnym procesom rozwojowym „instytucjonalnych form” gospodarki socjalistycznej. Zjawiskom noszącym wyraźne cechy odrębności — w tym przypadku chodzi o jugosłowiański system rozwiązań instytucjonalnych w handlu zagranicznym — poświęca autor osobne karty w swych rozważaniach.

Najbardziej zasadniczy fragment

RECENZJE • RECENZJE • RECENZJE

Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy w socjalizmie

STANISŁAW ŁADYKA

książki stanowi jej część II. Również objętościowo część ta prezentuje się najbardziej pokaźnie. Jej ogólna nazwa brzmi: „Współpraca i integracja gospodarcza krajów socjalistycznych”, zaś poszczególne jej fragmenty dotyczą kolejno takich zespołów zagadnień jak: tendencje do regionalnej integracji gospodarczej grup krajów we współczesnej gospodarce światowej — współpraca i integracja europejskich krajów socjalistycznych; strukturalne i instytucjonalne problemy integracji gospodarczej krajów socjalistycznych; system cen w obrotach międzynarodowych krajów RWPG a socjalistyczny międzynarodowy podział pracy; międzynarodowy pieniądź socjalistyczny i mechanizm płatności międzynarodowych a socjalistyczny międzynarodowy podział pracy, wreszcie — integracja gospodarcza krajów socjalistycznych a stosunki ekonomiczne z krajami o odmiennych ustrójach społeczno-gospodarczych.

Już samo wyliczenie zespołów problemowych stanowiących treść rozważań poszczególnych rozdziałów tej części wyraźnie rysuje nam jej szeroki i zarazem analityczny charakter. W istocie znajdujemy w niej kompleksowo potraktowany całokształt zagadnień wiążących się z kwestią integracji gospodarczej krajów socjalistycznych w ogóle oraz w jej konkretnej historycznej postaci — w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Akcentujemy oba te momenty, ponieważ w rozważaniach autora uwidatniają się wyraźnie zarówno teoretyczna, jak i praktyczno-ekonomiczna strona zagadnienia.

I tak analizę form współpracy gospodarczej w kręgu krajów RWPG towarzyszą teoretyczne u-

wagi na temat tendencji integracyjnych — w układzie regionalnym — we współczesnej gospodarce światowej, rozważania w zakresie systemu cen w obrotach międzynarodowych oraz pieniądza i mechanizmu płatności, uzupełniają informacje z teorii, a także historii myśli ekonomicznej w odniesieniu do wchodzących w rachubę zjawisk i kategorii ekonomicznych. Rzecz prosta, iż nadaje to analizie przejrzyste horyzonty, tym bardziej, iż autor akcentując dyskusyjność niektórych tez i wniosków, nie uchybia się od jasnego przedstawienia swego stanowiska.

Charakteryzując problemy integracyjne natury strukturalnej i instytucjonalnej wiąże je autor ze zmianami w systemach planowania, zarządzania i organizacji gospodarki narodowej w krajach RWPG — co ma oczywiście istotne znaczenie dla rozwoju międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy. Uwagi i wnioski w rozpatrywanym zakresie kończy autor omówieniem ekonomicznych i politycznych warunków i zasad rozwoju stosunków ekonomicznych krajów socjalistycznych z wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi oraz krajami słabiej rozwiniętymi pod względem gospodarczym oraz wskazaniami na temat realnych czynników wzrostu handlu Wschód-Zachód.

Wspomniany aneks obejmuje rozdział uwzględniający problematykę kosztów komparatywnych w wersji klasycznej „ekonomii politycznej”, ewolucję tej teorii i jej nowoczesną wersję w literaturze ekonomicznej krajów kapitalistycznych. Jak już wspomniano, jest to interesujący sam w sobie fragment historii myśli ekonomicznej gdzie po przedstawieniu poglądów D. Ricardo i J. St. Milla, wskazuje autor na ich dwu-

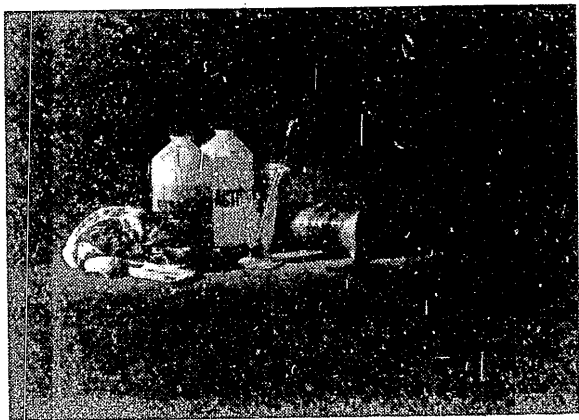
kierunkową ewolucję — w szkole neoklasycznej (A. Marshall, F.Y. Edgeworth, W.F. Taussig, J. Viner, R.P. Harrod) oraz w koncepcji matematycznej szkoły „równowagi ogólnej” i do niej ciążących kierunków (V. Pareto, E. Barone, B. Ohlin, W. Leontieff, P. Samuelson, P.T. Ellsworth) jak też na powstającą syntezę tych poglądów (A. Marshall, F.Y. Edgeworth, G. Haberler, B. Ohlin). Autor nie ogranicza się tu wyłącznie do przedstawiania samej formalnej tylko strony zagadnienia — swe uwagi w tym przedmiocie zamyka bowiem podrozdziałem na temat teorii kosztów komparatywnych a teorii i polityki rozwoju gospodarczego.

Recenzowana książka J. Soldackiego z całą pewnością będzie nie raz jeszcze przedmiotem uwagi i dyskusji. Wynika to zarówno z wagi zawartych w niej treści merytorycznych jak też ich czasowej aktualności. Już dzisiaj można by się zastanowić nad tym, czy nie właściwie byłoby nie rozbić w książce problematyki na dwie części, lecz zawartą w części pierwszej problematykę handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego w socjalizmie wpleść organicznie w drugą, podstawową część pracy. Rzecz ta jednak zapewne dużo bardziej jest dziś widoczna, niż w chwili planowania przez autora swej książki. Z natury rzeczy nasuwa się też szereg uwag dyskusyjnych w odniesieniu do konkretnych kwestii i wniosków zamieszczonych przez autora w jego pracy — warto by do spraw tych nawiązywać w dalszym ciągu, ponieważ nie jest możliwe uwzględnienie wszystkich tych spraw w jednej krótkiej notatce.

Zadanie tej recenzji jest zresztą z samego założenia nieco inne. Chodziło w niej w pierwszym rzędzie o poinformowanie czytelnika o treści książki, co starano się uczynić powyżej. Chodzi, po wtóre, także o to, aby wyrazić opinię o książce. I powiedzmy od razu, iż przedstawienie samej treści pracy w zasadzie opinię taką formułuje. Tutaj dodajmy tylko jeszcze jedną refleksję, która nam się nasuwa. Otóż autor książki w sposób bardzo udany łączy wysoki poziom teoretyczny rozważań z dużą ich przystępnością. Autor wskazuje w przedmowie, iż książka jego jest rezultatem właściwie wieloletnich już przemyśleń — rzeczywiście znajduje to pozytywne odbicie zarówno w treści jak i formie książki. I wreszcie ostatnia uwaga. Wskazywano już na to, iż autor referuje w swej pracy nie tylko sądy uznane, lecz także dyskusyjne, a w tej liczbie nie stroni od przedstawienia stanowiska własnego. Jednocześnie jednak poprzez system odnośników wszechstronnie informuje czytelnika o zakresie istniejącej i dostępnej literatury w referowanym przedmiocie, przez co automatycznie rozszerza zakres jego wiedzy.

Z uwag powyższych wynika jednoznacznie, iż w postaci książki Józefa Soldackiego: „Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy w socjalizmie” czytelnik znajduje w przystępnej formie przedstawioną sumę rzetelnej wiedzy o ważnych i aktualnych problemach społeczno-gospodarczego rozwoju i współpracy krajów socjalistycznych.

*) Józef Soldacki: Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy w socjalizmie. PWN, Warszawa 1970 r.



RANK XEROX — POWIELANIE NA SUCHO

Powielanie aparatem RANK XEROX wyklucza potrzebę używania odczynników chemicznych, farb i jakichkolwiek płynów.

Obsługa aparatu jest niezwykle prosta. Wystarczy założyć oryginalną, nacisnąć odpowiedni guzik, a otrzyma się zaprogramowaną ilość gotowych, nadających się do natychmiastowego użytku, kopii.

Cały proces powielania jest tak prosty, że nie zachodzi potrzeba mycia rąk ani przemycania aparatu po zakończeniu pracy.

RANK XEROX oferuje trzy typy powielaczy:

● największy i najbardziej wydajny — typ 3600, wykonujący jedną kopię na sekundę;

● najmniejszy, typ 660 — można go ustawić nawet na biurku;

● model pośredni, typ 720 zajmujący niewielką powierzchnię.

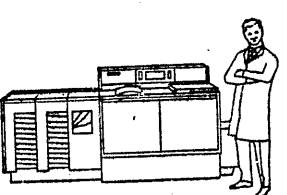
Wszystkie typy powielaczy RANK XEROX mają wspólną zaletę — ułatwiają pracę i zapewniają doskonałe efekty.

Po szczegółowe informacje prosimy zwracać się do firmy Maciej Czarniecki S.A. Warszawa, Marszałkowska 87.

Informacji handlowych u działa PHZ „VARIMEX”, Warszawa, ul. Wilcza 50/52.

I-17-0

RANK XEROX
LIMITED



ZE ŚWIATA

DALSZY WZROST BEZROBOCIA W KANADZIE

Bezrobocie w Kanadzie w marcu bieżącego roku zwiększyło się o dalszych 16 tys. osób dochodząc do 542 tys. osób, co stanowi 6,7 proc. ogółu siły roboczej kraju. Jest to, jak stwierdza federalny Departament Zatrudnienia, najwyższy poziom bezrobocia od marca 1961 roku. Wprawdzie zatrudnienie w dziale usług i budownictwa nieco wzrosło, ale w transporcie, komunikacji i leśnictwie liczba zatrudnionych się zmniejszyła. W związku z tym premier rządu federalnego Trudeau oświadczył, że bezrobocie w Kanadzie stało się poważnym problemem, którego rozwiązanie wymagać będzie znacznych wysiłków ze strony rządu. (MP)

ROZBUDOWA SIŁOWNI ATOMOWYCH W INDIACH

Indie opracowały już 10-letni program rozbudowy siłowni jądrowych, oświadczył na konferencji prasowej w Delhi dr Vikram Sarabhai, przewodniczący Komisji do spraw energii atomowej.

Program ten obok trzech siłowni atomowych znajdujących się już w budowie obejmuje budowę czterech nowych zakładów zaopatrzonych w najbardziej nowoczesne reaktory.

Dr Sarabhai przewiduje, iż najdalej do 1980 roku Indie będą już w stanie wystrzelić w Kosmos satelitę własnej produkcji.

Jednocześnie oficjalnie oświadczone, że polityka pokojowa Indii nie ulegnie zmianie i że produkcja siłowni atomowych będzie zupewniać wyłącznie na cele pokojowe. (MP)

BULGARSKIE WINNICE

Bulgarskie winnice zajmują obszar 200 tys. ha. Średni urodzaj z ha wynosi 5,5 tona. Wina z winogron przeznaczonych na produkcję wina — 5735 kg. Bulgarskie winogrona eksportowane są do 15 krajów Europy. Eksport ładunek winogron oświadczył, że bezrobocie w Kanadzie stało się poważnym problemem, którego rozwiązanie wymagać będzie znacznych wysiłków ze strony rządu. (MP)

POMOC DLA INDI

Pod patronatem Banku Światowego na dwudniowej sesji państw, tworzących tzw. Paryski Klub Pomocy dla Indii,

która się odbyła w Paryżu w końcu maja, zdecydowano przyjąć Indiom w bieżącym roku finansowym z pomocą w wysokości 1 100 mln dol. Nie podano jednak do wiadomości, w jakim stopniu każde z 12 państw, należących do Klubu, partycypować będzie w dziele pomocy.

Nie ma również pewności, czy wymieniona suma zostanie wypłacona w całości. W roku ubiegłym w wykonaniu analogicznej uchwały wypłacono tylko 825 mln dol. Było to spowodowane cięciami dokonanymi przez Kongres Stanów Zjednoczonych w porządkach budżetowych, przewidzianych na pomoc dla zagranicy.

Rok finansowy w Indiach rozpoczyna się 1 kwietnia. (MP)

ROZWÓJ PRODUKCJI WÓZKÓW ELEKTRYCZNYCH W BULGARII

W ramach zjednoczenia „Balcanaru” rozwija się w Bułgarii produkcja różnego rodzaju transporterów z urządzeniem podnośnikowym. Dotychczas zjednoczenie objęło 34 przedsiębiorstwa. Roczna produkcja „Balcanaru” przewyższa 20 tys. wózków elektrycznych i silnikowych i 24 tys. elektrowózów. W końcu szóstej pięciolatki (1971—1975) Zjednoczenie będzie produkować 80 tys. wózków elektrycznych i 120 tys. elektrowózów.

Wyroby „Balcanaru” stanowią 18 proc. całego eksportu Bułgarii. Obok transporterów z urządzeniem podnośnikowym, Zjednoczenie eksportuje ponad 1 mln akumulatorów oraz różne części hydrauliczne. W bieżącym roku rozpocznie się eksport wózków elektrycznych nowego typu posiadających platformę o ładowności 3 ton, a także uniwersalnych, czteropoprzecznych wózków elektrycznych o ładowności 1—2 ton, wysokości podnoszenia — 4500 do 5000 mm. Dotychczas wysokość podnoszenia najnowocześniejszych maszyn tego typu nie przekraczała 3300 mm. Nowość będzie wózek elektryczny z podnośnym wysunięciem roboczego mechanizmu o nośności 1000 kg. Wózek może poruszać się w dwóch prostokątnych do siebie kierunkach i pracować może w ograniczonych przestrzeniach. (kk)

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 25 (979) — 21.VI.1970 r.

