

NASZ WYWIAD — DORAŻNE
REZERWY I DŁUGOFALOWE
KONCEPCJE — str. 1, 3

IZABELA BÓLKOWIAK — JAK
FINANSOWAĆ INWESTYCJE
PRZEDSIĘBIORSTW — str. 1, 2

W NUMERZE:

Włodzisław Wójcik — BA-
RIERA I REZERWA — MATE-
RIALY I TECHNOLOGIA

Sytuacja jest zgoła paradoksalna.
Nikt nie kwestionuje salit i wymier-
nych efektów, jakie zapewnia zaspo-

powanie obróbki skrawaniem — bar-
dziej wydajną i materiałoszczędniejszą
obróbka plastyczna. Od lat jednak
sprawa ta wędruje od jednego resor-
tu do drugiego. W rezultacie nasz
kraj znajduje się na odległym miej-
scu wśród posługujących się nowo-
czesną technologią.

Albrych Melch — PRACA CZY
WYNIKI PRZEDSIĘBIORSTW

Artykuł stanowi w pewnym sensie
uzupełnienie redakcyjnej dyskusji na
temat „Polityka płac”, która publi-
kowaliśmy w tym numerze (na str. 1-9).
Tadeusz Zarski — WIECEJ
MIESZKAN — DUŻE CZY
MAŁE?
Zmiana metod planowania nie wy-
starcza dla racjonalizacji polityki w

sakreście struktury budowanych miesz-
kań. Konieczne są również zmiany w
polityce mieszkaniowej. W sposób
niezauważalny powstały u nas wyso-
kie „płoty mieszkaniowe”. Mają one
charakter biurokratyczny, a co gor-
sze, również ekonomiczny.

Krzysztof Krauss — RWPG —
PUNKT STARTU — str. 11
Jakie przemiany w potencjale
i strukturze gospodarczej krajów
RWPG nastąpiły w ciągu ostatnich
kilku lat?

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
NR 44 (1050) 31 PAŹDZIERNIKA 1971 ROKU

CENA 2 ZŁ

ROK XXVI

ZA CO I JAK PŁAĆ?

W redakcji odbyła się dyskusja nad metodami kształtowania i kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach. W dyskusji udział wzięli: MARIAN DUDEK — dyrektor ekonomiczny Zjednoczenia Przemysłu Stalarki Budowlanej „Stalbud”, BRONISŁAW FICK — radca Ministra Finansów, KRZYSZTOF GÓRSKI — wicedyrektor Zespołu Ekonomicznego Komitetu Pracy i Płac, ANDRZEJ KARBOW-NICZEK — dyrektor naczelny Zakładów Przemysłu Cukierniczego w Warszawie, STANISŁAW MICHAŁSKI — dyrektor Narodowego Banku Polskiego, ZOFIA MORECKA — profesor Uniwersytetu Warszawskiego, ZDZISŁAW PRZYBYLSKI — dyrektor ekonomiczny Fabryki Syntetyków „Aroma”, TADEUSZ ŚNIAKOWSKI — wicedyrektor Departamentu Spraw Osobowych, Pracy i Płac Ministerstwa Handlu Wewnętrznego. Redakcję reprezentowali: MIECZYSLAW KABAJ, ANNA KUSZKO i ZBIGNIEW MIKOLAJCZYK.

MIECZYSLAW KABAJ: W ogromnym temacie, jakim jest system polityki płac, nad którym mamy dziś dyskutować, wyróżniłbym trzy główne elementy:

- Metody kształtowania i kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach przemysłowych;
- Metody wynagradzania (system taryfowy, płace podstawowe, premie, nagrody, etc.); oraz
- Zasady kształtowania proporcji płac w gospodarce narodowej.

Oczywiście, wszystkie te trzy elementy są z sobą ściśle związane. Chciałbym jednak, żeby nasza dzisiejsza dyskusja w miarę możliwości skupiała się głównie wokół problemów związanych z pierwszym elementem systemu polityki płac. Jest to bowiem sprawa o zasadniczym dla całości znaczeniu, niezwykle skomplikowana i budząca wiele kontrowersji. Zaryzykowałbym twierdzenie, że jeśli w kapitalizmie motywem siłą jest zysk, w warunkach socjalizmu taką siłą może być właśnie sposób kształtowania, czy sterowania tą częścią produkcji, która jest przeznaczona do podziału w przedsiębiorstwach i jednostkach gospodarczych.

W ostatnim okresie na łamach „Życia Gospodarczego” opublikowaliśmy sporo artykułów, które omawiały wady istniejącego systemu centralnego limitowania funduszu płac i sugerowały pewne propozycje rozwiązań. Doświadczenie uczy, że zbyt sztywne limitowanie jednego czynnika produkcji, tj. funduszu płac, prowadzi do nadmiernego zużycia innych czynników w procesie produkcji, np. surowców i materiałów. W systemie tym równowagę rynkową wprowadzono głównie przez zmniejszenie popytu — siły nabywczej ludności, a nie przez wzrost podaży towarów. System dotychczasowy nie tworzy także — i to jest jego trzecią wadą podstawową — platformy współdziałania partnerów w procesie produkcji, przeciwnie — prowadzi często do konfliktów między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem i tymi dwoma szczeblami a ministerstwem. Sztywne limitowanie funduszu skłania do zatrzymywania i ukrywania rezerw produkcyjnych, niepełnego wykorzystania potencjalnych możliwości wzrostu produkcji, obniżki kosztów i zwiększenia efektywności gospodarowania. Tak więc jednym z warunków wykorzystania tych rezerw jest zwiększenie aktywnej funkcji płac, stworzenie systemu finansowania wzrostu płac w drodze lepszego gospodarowania. Dlatego też całą uwagę skupić należy na opracowaniu prawidłowej metody kształtowania i kontroli funduszu płac.

Jakie rysują się alternatywy rozwiązań?

- W pierwszej grupie propozycji mieszczą się te wszystkie rozwiązania, które wprowadzają zmiany i ulepszenia w sferze istniejącego systemu limitowania funduszu płac.
- W drugiej grupie — rozwiązania opierające się na tzw. metodzie parametrycznej lub metodzie pośredniego kształtowania funduszu płac. Wyodrębniłbym tu dwie — jeśli to można tak określić — szkoły myślenia, dwa warianty rozwiązań.

— Jeden wariant — to kształtowanie podstawowej części funduszu płac, części stałej, wg ulepszonej, lecz ciągle jeszcze tradycyjnych metod, a stosowanie metody parametrycznej tylko do ustalania części ruchomej, tzn. uzależnienie wysokości funduszu premiewego od osiągniętych w przedsiębiorstwie efektów, od wskaźnika produkcji, zysku etc.

— Drugi wariant — sterowanie całym funduszem płac w sposób pośredni lub parametryczny, tzn. proporcjonalne uzależnienie wzrostu funduszu płac od wzrostu produkcji. Ten drugi wariant wprowadzałby zmiany daleko idące, wymaga on więc szczegółowego rozważenia: jak uniknąć szkodliwych dysproporcji, które wystąpić mogą przy tym systemie podziału funduszu płac? Jak ustalić i na jaki okres normatywny udziału funduszu płac w produkcji czy też zysku? Jedną z koncepcji rozwiązania tych potencjalnych zagrożeń jest wprowadzenie opodatkowania funduszu płac oraz kształtowanie i rozliczanie się z funduszu na dwóch szczeblach na zasadzie umów zbiorowych zawieranych pomiędzy załogą a dyrekcją oraz dyrekcją czy też zarządem fabryki a zjednoczeniem.

Przedstawiam proponowane warianty rozwiązań w dużym uproszczeniu, rysując je zaledwie. Nie są one zresztą dopracowane do końca. W naszej dyskusji chodzi właśnie o to, aby zarówno teoretycy jak i praktycy odpowiedzieli na dwa podstawowe pytania:

- Czy istnieje — ich zdaniem — szansa udoskonalenia istniejącego obecnie systemu limitowania funduszu płac i jakimi drogami?
- Jeśli są takiej szansy nie ma, to jaka jest alternatywa, jaki powinien być ostateczny kształt systemu, który umownie nazywamy parametrycznym?

BRONISŁAW FICK: Głównym zadaniem stojącym przed naszą gospodarką w bieżącym pięcioletciu, a także i w dalszym okresie jest wzrost stopy życiowej ludności. Od strony polityki płac można dążyć do tego dwoma sposobami: albo przez koncentrację środków i dokonywanie podwyżek płac przez państwo albo przez wprowadzenie mechanizmów ekonomicznych, które podwyższając płace równocześnie działająby dynamizująco na gospodarkę.

Pierwszy z tych sposobów, nie rokuje nadziei. Jeśli bowiem nie nastąpi zdynamizowanie gospodarki a skoncentrowane środki zostaną wyczerpane, wówczas grozić może nawet do polityki blokowania wzrostu płac.

Czy można odpowiednio usprawnić obecny system limitowania i kontroli funduszu płac tak, by stosując jego zmodyfikowane zasady realizować politykę wzrostu płac? Moim zdaniem — nie.

W gospodarce występuje silny, naturalny nacisk na wzrost płac. Działalność przedsiębiorstw jest w ogromnym stopniu podporządkowana temu naciskowi. Dlatego nie są skuteczne zarówno słabe bodźce ekonomiczne, jak i nawoływania na przykład do produkcji materiałoszczędnej, jeśli przez wytwarzanie właśnie produkcji materiałochłonnej można zwiększyć fundusz płac. Funkcjonujący obecnie mechanizm limitowania funduszu płac w całości jest nastawiony na zwalczanie nacisku na wzrost płac. Operuje w tym celu licznymi ograniczeniami i rozległym systemem blokad. Tymczasem rozwiązanie problemu polega nie na zwalczaniu nacisku na wzrost płac, ale na wykorzystaniu go jako podstawowej siły napędowej gospodarki.

Z tych względów uważałbym też za nieskuteczną i niesprawną koncepcję polegającą na utrzymaniu zasady limitowania obecnymi metodami podstawowego funduszu płac przedsiębiorstwa przy równoczesnym wydzieleniu w nim części ruchomej, uzależnionej od wyników ekonomicznych.

DALSZY CIĄG NA STR. 4-9



Premier PRL — Piotr Jaroszewicz w czasie wizyty przyjaźni w Jugosławii — w otoczeniu pracowników Zakładów „ENERGOINVEST” w Sarajewie. Fot. Ewa ULIKOWSKA

JAK FINANSOWAĆ INWESTYCJE PRZED- SIĘBIORSTW

IZABELA
BÓLKOWIAK

● Inwestycje przedsiębiorstw ... „muszą” być bieżąco podejmowane i realizowane, o ile nie chcemy dopuścić do technicznej i ekonomicznej przestarzałości istniejącego aparatu wytwórczego. Jego bieżące modernizowanie, uzupełnianie, usprawnianie, jednym słowem stałe techniczno-ekonomiczne „przekuwanie” na wyższy poziom jest tak samo niezbędne, jak i realizowanie wielkich budów”).

● „Możliwości przekroczenia wydatków inwestycyjnych są ograniczone do przypadków przyspieszenia realizacji budownictwa inwestycyjnego; w praktyce jednak przypadki wcześniejszego uruchomienia transz kredytu na inwestycje branżowe są bardzo rzadkie. Natomiast w tej dziedzinie, w której rzeczywistość powstają możliwości uzyskania szybszego wzrostu i modernizacji aparatu wytwórczego, mianowicie w dziedzinie zakupów gotowych dóbr inwestycyjnych wytworzonych w ponadplanowych ilościach — system finansowania inwestycji działa w zasadzie restrykcyjnie, gdyż ponadplanowe zakupy dóbr inwestycyjnych są możliwe w zasadzie tylko za ponadplanowanej akumulacji funduszy inwestycyjnych lub inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw; w dziedzinie inwestycji branżowych, które obejmują znaczną większość zakupów inwestycyjnych po zredukowaniu inwestycji przedsiębiorstw do minimum, obowiązują zasadniczo sztywne limity nakładów, ustalone na początku roku, niezależnie od tego, w jakich rozmiarach nagromadzono fundusze inwestycyjne zjednoczeń”).

Taki pogląd reprezentują dwaj uczestnicy dyskusji nad systemem ekonomiczno-finance-
nowym: Izabela Bólkowska i Marian Dudek. Jakim wnioskiem wynika z cytowanych wypowiedzi dla interesu naszego tematu?

1. Inwestycje zdecentralizowane, podejmowane na szczeblu przedsiębiorstw, są obiektywnie konieczną w naszych warunkach kategorią inwestycji ze względu na konieczność stałej realizacji „małego” postępu technicznego i stałego
2. Inwestycje te są w aktualnym systemie ekonomiczno-finance-
wym ograniczone do minimum i możliwości ich realizacji — zredukowane

modernizowania aparatu wytwórczego, utrzymywania go w gotowości produkcyjnej oraz brak dostatecznej informacji, aby procesem tym kierować z wyższego szczebla w sposób efektywny, ponieważ są to inwestycje, których weryfikacja następuje w skali przedsiębiorstwa.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

nasz wywiad

DORAŻNE REZERWY I DŁUGOFALOWE KONCEPCJE

Rozmowa z Sekretarzem
KW ZPZR w Katowicach
TZW. TADEUSZEM PYKĄ

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: W ogólnonarodowej dyskusji nad projektem Władzy często podkreśla się konieczność zwiększenia roli władz terenowych jako koordynatorów działalności planowanego centralnie przemysłu, budownictwa itp. W ogóle chodzi o stworzenie szerszego pola dla terenowych inicjatyw, a równocześnie o skierowanie tych inicjatyw na szczególnie ważne dla kraju sprawy. Wydaje się, że doświadczenia i postulaty działaczy województwa katowickiego, jako najsilniej rozwiniętego gospodarczo, mogą być dla nas szczególnie cenne. Chętnieśmy więc poznać Wasz pogląd, na przykład, na kwestię wpływu władz terenowych na centralne planowanie.

TADEUSZ PYKA: Centralne planowanie nie może być prawidłowe bez szerokiego uczestnictwa w nim terenowych organizacji gospodarczych, bez oparcia się na pomysłowości, inicjatywie i znajomości rzeczy kadr całego aparatu gospodarczego. Niestety, dotychczasowe zasady działania organizacji gospodarczych niezwykle utrudniają, a często wręcz uniemożliwiają prawidłowe oparcie planowania na tej pod-

stawie. Całe bowiem sterowanie naszą gospodarką jest podporządkowane „pionowemu” układowi zarządzania: ministerstwo — zjednoczenie — przedsiębiorstwo, a możliwości wpływania władz terenowych na racjonalizację działalności tak podporządkowanego przemysłu są wciąż jeszcze znikome. To znany problem i wiadomo, że w obecnych pracach nad reformą systemu zarządzania trzeba się również nim intensywnie zająć. W oparciu o nasze, katowickie doświadczenia, przygotowujemy własne wnioski w tej sprawie i po ich opracowaniu zechcemy ją poddać dyskusji.

Wszystko to nie znaczy jednak, że możemy odkładać usprawnienia gospodarki do czasu wprowadzenia odpowiednich reform. Katowicka organizacja partyjna dostrzega kilka dominujących zagadnień, które

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

DORAŻNE REZERWY

DŁUGOFALOWE KONCEPCJE



Centrum Katowic

Fot. M. Stankiewicz

DOKONCZENIE ZE STR. 1

eksponujemy w dyskusji przedzadawowej. Są to propozycje dotyczące wyzwolenia istniejących dla gospodarki rezerw produkcyjnych, dorażnie trudnych do ustalenia w ścisłych kategoriach rzeczowych lub finansowych, lecz oczywiste jest dla nas, że wyższy poziom kultury gospodarczej w tych dziedzinach może przynieść szybkie i znaczne efekty ekonomiczne. Do takich wzmocnień dziś dążyć musimy przede wszystkim gospodarkę materialową.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: To dla nas szczególnie ciekawe, bo na łamach naszego tygodnika istnieje wiele miejsca poświęconego właśnie zagadnieniom materiałochłonności naszej gospodarki. Sądziemy, że w aktualnej sytuacji, trudności materiałowe stały się główną barierą przyspieszenia tempa wzrostu, a równocześnie właśnie w tej dziedzinie dysponujemy dużymi rezerwami, gdyż materiałochłonność naszej produkcji jest zdecydowanie nadmierna.

TADEUSZ PYKA: Niewątpliwie jedną z istotniejszych ujemnych cech strukturalnych naszej gospodarki jest relatywnie wysokie zużycie paliwa, stali i innych podstawowych surowców w stosunku do wytwarzanego dochodu narodowego. Niska efektywność wykorzystywania surowców i słaby postęp w tej dziedzinie wiążą się w dużym stopniu z mankamentami systemu gospodarowania, który nie stwarza dostatecznego nacisku na oszczędność materiałów, mało sprzyja wprowadzaniu innowacji technicznych w dziedzinie opłacalnej substitucji materiałów, wprowadzaniu lekkich konstrukcji itp.

Zdaniem naszym, skuteczne rozwiązanie tego problemu zależy przede wszystkim od opracowania i konsekwentnego wdrożenia kompleksowych metod i instrumentów zmierzających jednolicie w kierunku optymalizacji zużycia materiałowego. W szczególności należy zwrócić uwagę na to, aby kierunki oddziaływania środków materialnego zainteresowania, były zgodne z preferencjami ogólnospołecznymi oraz by nie dochodziło do przeciwności materialnych zainteresowań poszczególnych pionów organizacyjnych w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach.

Ta tak ważna dla gospodarki narodowej sprawa jest silnie odczuwalna w przemyśle naszego regionu. Ze wstępnych obliczeń wynika, że obniżenie materiałochłonności produkcji w przedsiębiorstwach województwa katowickiego o 1 proc., a ta liczba jest wstępny celem naszego działania, winna dać w skali naszego przemysłu obniżkę kosztów rzędu jednego miliarda złotych rocznie.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Zatem na przykładzie waszego województwa widać, że gra rzeczywiście warta świeczki. Nawiasem mówiąc, ten właśnie problem jest przedmiotem bliższego zainteresowania również Instytutu partyjnych w Warszawie. Interesuje nas jeszcze, jak np. zamierza w przyszłości pokonywać tak duże uciążliwości z zabezpieczeniem należytego potencjału wykonawczego, zwłaszcza gdy chodzi o silę roboczą, dla budownictwa. Pisaliśmy niedawno w „Życiu Gospodarczym” o ciekawych doświadczeniach budowy elektrowni w Kozienicach, gdzie dzięki zmniejszeniu rozkładu czasu pracy uciążliwość soboty dla wielu była wielką przeszkodą. Jemy się, że podobno właśnie w województwie katowickim część budownictwa zamierza w tym kierunku eksperymentować.

TADEUSZ PYKA: Rzeczywiście proponuje się wprowadzenie 5-dniowego tygodnia pracy na kilka wybranych budowlach w ramach każdego przedsiębiorstwa. I podobnie jak w Kozienicach tygodniowy czas pracy nie uległby zmniejszeniu, czyli wyniósłby 48 godzin, ale pracodawcy zawarliby porozumienie z pracownikami, w którym to porozumieniu pracownicy wyraziliby zgodę na odpracowanie soboty w ciągu 5 dni tygodnia. System ten czyni pracę w budownictwie bardziej atrakcyjną: powoduje zmniejszenie absencji oraz kosztów ogólnych z tytułu obniżenia kosztów dowozu pracowników, kosztów pracy w godzinach nadliczbowych, kosztów energii elektrycznej itd., poza tym wolna sobota stwarza korzystne możliwości wykonywania remontów, uzupełnienia niedoborów materiałowych i w konsekwencji powoduje lepsze przygotowanie frontów robót.

Ponieważ 5-dniowy tydzień pracy nie może w żadnym przypadku spowodować spadku wydajności pracy — wprowadzenie tego systemu musi być poprzedzone pracami przygotowawczymi w zakresie warunków organizacyjnych, technicznych, socjalnych i kooperacyjnych. Proponuje się najpierw wprowadzić go eksperymentalnie na wybranych większych budowlach w każdym przedsiębiorstwie, a potem uzyskane wyniki i doświadczenia wykorzystać dla opracowania szczegółowych założeń dla powszechnego wprowadzenia 5-dniowego tygodnia pracy w całym budownictwie, co spowoduje intensyfikację tempa rozwoju budownictwa.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Wiemy, że intensyfikacja ta jest szczególnie potrzebna właśnie na Górnym Śląsku, gdyż w bardzo wielu przypadkach zamiast budować nowe zakłady produkcyjne w innych regionach, znacznie bardziej opłacalne dla gospodarki jest domostawienie zakładów już istniejących — czy to w zakresie środków produkcji, czy też w zakresie zużycia materiałów i energii — co pozwala na poprawę wskaźnika zużycia i lepsze wykorzystanie istniejących już środków trwałych. Podobno możliwości zwiększenia ekonomicznych efektów przemysłu przy poprawie współczynnika zużycia zostały u nas przedmiotem specjalnych badań.

TADEUSZ PYKA: Tak, w bieżącym roku dokonaliśmy analizy zmianowości robotników grupy przemysłowej w 30 przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego, podległych resortom przemysłu maszynowego i ciężkiego. Wskaźnik zmianowości w tych przedsiębiorstwach kształtował się od 1,13 do 1,70. Wykorzystanie posiadanego potencjału produkcyjnego przez poprawę wskaźnika do 1,80 tylko w badanych przedsiębiorstwach pozwoliłoby na dodatkowe zatrudnienie prawie 9,5 tys. osób w stosunku do stanu z 1970 roku oraz uzyskanie dodatkowej produkcji globalnej wartości 4 miliardów złotych rocznie. Celem takiego zwiększenia zatrudnienia — zachodziłaby potrzeba wydatkowania dla tych 30 zakładów dodatkowo niewielkich stosunkowo nakładów na budownictwo mieszkaniowe w bieżącej 5-letce.

Z powyższego przykładu wynika celowość wydzielenia specjalnego funduszu mieszkaniowego przeznaczającego wyłącznie na poprawę wskaźnika zmianowości.

A niezależnie od tego, aby budownictwo mieszkaniowe zapewniało faktyczne zaspokojenie potrzeb w tym zakresie, należy poddać rewizji stare i ustalić nowe, wyższe normy mieszkaniowe, które poprawią warunki bytu i wypoczynku ludzi, ukierunkują wydatki ludności na zagospodarowanie mieszkań, włączyć z nimi w trwały sposób. Nowe, realne na miarę możliwości, a bez wygórowanych ambicji opracowane normy powinny uzdrowić sytuację na tym odcinku.

Ostatecznie należałoby również rozwiązać problem budownictwa indywidualnego, przez przyznawanie środków na pomieszczenia mieszkalne dające przyrost substancji mieszkaniowej i zwalnianie pomieszczeń uprzednio zajmowanych. Musimy rozstrzygnąć problem wykonawstwa dla tego budownictwa przez wyspecjalizowane państwowe lub spółdzielcze przedsiębiorstwa budowlane. Będzie to mieć wpływ na usprawnienie gospodarki materiałowej, po prostu zlikwiduje różnego rodzaju „przebiegi” ludzi i środków z przedsiębiorstw produkcyjnych na budowy indywidualne. Uporządkowanie tych spraw powinno uzdrowić niejasną od lat sytuację na tym odcinku.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Idea intensyfikacji budownictwa mieszkaniowego przede wszystkim w tych regionach, gdzie będzie to służyć nie tylko polepszeniu warunków bytu, ale również lepszemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego, wydaje się jak najbardziej słuszną. Przykład województwa katowickiego jest tu szczególnie wymowny. Ale wiadomo, że choć lepsze wykorzystanie posiadanego już potencjału musi być dla nas zadaniem pierwszoplanowym, to jednak równocześnie musimy też tworzyć nowe moce produkcyjne, zwłaszcza w najnowocześniejszych dziedzinach — wytwórczości. Uwzględniając stosunkowo duże doświadczenia i kwalifikacje klasy robotniczej woj. katowickiego oraz nasycenie kadra techniczną być może należałoby szczególnie tu lokalizować nowe gałęzie przemysłu.

TADEUSZ PYKA: Niestety, również w ostatnich latach polityka inwestycyjna nie odpowiadała tym wymaganiom, a wręcz przeciwnie, prowadziła do pogłębienia niekorzystnej struktury gospodarki województwa katowickiego. Np. w latach 1961—1968 struktura przyrostu majątku trwałego przedstawiała się w ten sposób, że na gałęzie najbardziej dynamiczne (takie jak przemysł maszynowy, konstrukcji metalowych, odzieżowy, skórzano-obuwiczny) oraz dynamiczne (przemysł elektrotechniczny, środków transportu, metalowy, chemiczny) łącznie przypadało w Polsce 50 proc. całego przyrostu majątku trwałego w przemyśle, natomiast w województwie katowickim tylko 27 proc. Tu bowiem wciąż zdecydowanie przeważały inwestycje w gałęziach mniej dziś dynamicznych. Dotychczasowa struktura inwestowania pogłębiała więc niekorzystne strony struktury gospodarczej województwa.

Warunkiem poprawy tej sytuacji jest zmiana struktury inwestycji na terenie naszego województwa w najbliższej przyszłości. Ze względu na to, że ogólne możliwości inwestycyjne w kraju nie pozwalają na poważniejsze zwiększenie już i tak wysokiego poziomu absolutnego nakładów w tym województwie — rozwój gałęzi najbardziej dynamicznych musi się dokonać kosztem zmiany struktury inwestycji. Aby zaś zmiana ta nie wchodziła w kolizję z interesami niezbędnych potrzeb rozwoju tradycyjnych gałęzi województwa — obok górnictwa i hutnictwa szczególnie silnie powinien być preferowany rozwój gałęzi najbardziej dynamicznych, charakteryzujących się niską kapitałochłonnością.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Wobec tego, jakie konkretne gałęzie powinny być szczególnie preferowane na terenie województwa katowickiego i jakim warunkom powinny one być podległe?

TADEUSZ PYKA: Najogólniej można stwierdzić, że poza tradycyjnymi gałęziami należałoby preferować tu rozwój gałęzi, które charakteryzują się najbardziej dynamicznym tempem rozwoju produkcji, niską kapitałochłonnością przyrostu produkcji, najkorzystniejszą strukturą perspektywami, eksportowymi, możliwościami zatrudnienia kobiet. A biorąc pod uwagę komunikacyjne obciążenie węzła śląskiego — gałęzie te powinny się równocześnie charakteryzować oparciem o miejscową bazę surowcową lub niskim zużyciem surowców oraz relatywnie niskim stopniem potrzeb przewozowych dla transportu wyrobów gotowych.

W świetle powyższych kryteriów zdecydowanie najkorzystniejsze warunki dla rozwoju na naszym terenie ma niewątpliwie przemysł maszynowy. Oczywiście, nie dotyczy to wszystkich branż tego przemysłu, gdyż sytuacja w poszczególnych branżach jest tu z punktu widzenia materiałochłonności, a tym samym i przewozochłonności, niezwykle zróżnicowana. Tak np. o ile na 1 mln zł produkcji w cenach porównywalnych przypadało w 1970 roku w przemyśle elektromaszynowym tylko 0,86 tony wyrobów hutniczych, to w branży metalowej przypadało aż 68,2 tony, w przemyśle tabaczkowym 13,5 tony, w przemyśle maszyn budowlanych i drogowych 13,8 tony, w przemyśle urządzeń chemicznych 15,0 ton. Wskazywałoby to na konieczność eliminacji tych ostatnich gałęzi przy rozpatrywaniu lokalizacji nowych przedsiębiorstw w województwie katowickim.

Najkorzystniejszym wariantem rozwoju przemysłu maszynowego na naszym terenie jest tworzenie zakładów przemysłu maszynowego w bezpośrednim sąsiedztwie hut i przekształcanie ich w kombinaty hutniczo-maszynowe. Tego rodzaju tendencje występują w krajach wysoko uprzemysłowionych i wydają się zmniejszać, przewożochłonność produkcji przemysłu maszynowego. Sprzyjać temu będzie również ewentualna modernizacja starych hut, co jak wykazują doświadczenia zachodnioeuropejskie, zwalnia duże powierzenia przemysłowe, które mogłyby być wykorzystane na produkcję przemysłu maszynowego. Na zwolnionej w ten sposób powierzchni można by np.

rozwinąć produkcję konstrukcji stalowych, co byłoby celowe ze względu na ogólny deficyt konstrukcji stalowych w kraju.

Najbardziej jednak atrakcyjne z punktu widzenia poprawy struktury przemysłu województwa katowickiego wydają się być w kolejności następującej branże: przemysł motoryzacyjny, przemysł elektroniczny, niektóre branże przemysłu chemicznego (jak przemysł farmaceutyczny, farb i lakierów oraz przetwórstwa tworzyw sztucznych), przemysł maszyn i konstrukcji (zwłaszcza konstrukcji stalowych, automatyka przemysłowa, obrabiarki, narzędzia), przemysł elektrotechniczny, przemysł odzieżowy, branża galanterii i zabawek metalowych. Rozwój tych gałęzi byłby najbardziej efektywny z punktu widzenia poprawy struktury przemysłu województwa katowickiego. Oczywiście, każde konkretne zamierzenie inwestycyjne w tym zakresie wymaga odrębnego, pogłębiennego rachunku ekonomicznego.

Jeżeli zaś chodzi o tradycyjne na naszym terenie gałęzie, jak górnictwo węgla, hutnictwo żelaza i hutnictwo metali nieżelaznych — należałoby dążyć do stabilizacji ogólnego poziomu zatrudnienia w tych gałęziach, a wzrost produkcji opierać na mechanizacji i automatyzacji nie dopuszczając do dalszego wzrostu zatrudnienia. Zwiększa się istnieją w nich duże rezerwy wydajności pracy.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Tak intensywny rozwój przemysłu powoduje jednak zagrożenie równowagi biologicznej atmosfery. Zjawisko to występuje we wszystkich krajach uprzemysłowionych, jest u nas szczególnie dotkliwie odczuwane w górnośląskim okręgu przemysłowym. Tu więc wobec dalszego rozwoju przemysłu coraz ostrzej staje się problem ochrony powietrza przed zanieczyszczeniem.

TADEUSZ PYKA: Roczna emisja pyłu do atmosfery w naszym kraju przekroczyła dwa miliony ton, a tlenków siarki — milion ton. Udział przemysłu województwa katowickiego w tej emisji jest szczególnie wysoki — w emisji pyłu przekracza bowiem 40 proc., a w emisji tlenków siarki 30 proc. Zważywszy, że obszar całego województwa wynosi 3 proc. obszaru Polski — emitowane zanieczyszczenia powodują bardzo poważne, choć najczęściej niewymierne szkody i straty. Prawie wszystkie miasta województwa, w tym wszystkie miasta GOP-u, wykazują znaczne przekroczenie dopuszczalnych stężeń pyłów drobnodziarnistych, dwutlenku siarki itp. zanieczyszczeń.

Uważamy, że aby poprawić sytuację pod tym względem, należy przede wszystkim zwiększyć uprawnienia organów administracji terenowej dotyczące ingerencji w program inwestycyjny ochrony powietrza przed zanieczyszczeniem oraz zwiększyć uprawnienia tych organów w zakresie egzekwowania terminowego realizowania tych inwestycji. Administracja terenowa powinna mieć kompetencje do wiążącego orzekania o potrzebie i terminach budowy urządzeń chroniących powietrze przed zanieczyszczeniami.

Obecnie działający system rozdziału środków inwestycyjnych dla resortów zjednoczeń i przedsiębiorstw z uwagi na ograniczone ich wielkości preferuje bezpośrednie cele produkcyjne. System ten częściowo zabezpiecza środki inwestycyjne na urządzenia ochronny powietrza dla nowych lub kompleksowo modernizowanych obiektów. Brak natomiast niezbędnych warunków dla zamierzeń inwestycyjnych związanych z ochroną atmosfery w odniesieniu do obiektów już istniejących. Należy więc stworzyć warunki dla zabezpieczenia niezbędnych środków inwestycyjnych związanych z realizacją zadań w obiektach istniejących, przy czym zadania te powinny być ujęte w rejonowych programach ochrony powietrza.

Źródłem wtórnego zapylenia i zanieczyszczenia powietrza są też odpady przemysłowe odkładane na wysypiska, powodujące w otaczającym środowisku duże i różnorodne szkody, zwłaszcza biologiczne. Odpady te na ogół są przydatne jako surowce wtórne i nadają się do przemysłowego wykorzystania. Wykorzystanie i zagospodarowanie tych odpadów z uwagi na ich ogromną i różnorodną masę jest jednak problemem międzyresortowym, choć wymaga działania koordynowanego przez terenowe władze.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Wracamy więc do problematyki plan centralny i władze terenowe. Zmiany w tym układzie są niewątpliwym warunkiem należytej realizacji wszystkich zamierzeń, o których tu mówiliśmy, ale tylko z zakresu ochrony środowiska, ale przede wszystkim gdy chodzi o zmiany struktury gospodarczej województwa i lepsze wykorzystanie jego potencjału. Wprawdzie zastrzeżenie się, że jeszcze pracujemy nad konkretnymi wnioskami co do zwiększenia roli koordynacji terenowej, ale może myślimy o tym w skrócie powiedzieć, jak tu przyjmujemy punkt wyjścia.

TADEUSZ PYKA: Pionowy układ zależności funkcjonalnych (zakład — zjednoczenie — ministerstwo) powinien być kompleksowo koordynowany w tzw. układzie poziomym, w oparciu o zharmonizowaną więź terytorialną. Chodzi więc o koordynację między planem centralnym, a planem terenowym. Koordynacja terenowa powinna stać się jedną z głównych funkcji planistycznych, a celem jej powinno być dostosowanie do siebie założeń planowych przyjętych dla różnych dziedzin i różnych podmiotów gospodarczych, co sprzyjałoby optymalizacji gospodarki jako całości.

Osobiście uważam, że czynnikami tego tak bardzo pożądanego zwiększenia roli władz w koordynowaniu czy nawet współzarządzaniu przemysłem planowanym centralnie powinna być jakaś forma powiązania budżetów tych władz z kosztami i zyskami tego przemysłu. Dzięki temu władze terenowe uzyskałyby większą samodzielność w zakresie budżetu i byłby zainteresowane w polepszaniu efektów ekonomicznych przedsiębiorstw działających w ich regionie, równocześnie zaś dysponowałyby środkami pozwalającymi skutecznie oddziaływać w kierunku najbardziej pożądanym zmian. Ale to kwestia wymagająca jeszcze bliższego opracowania i dyskusji.

Natomiast jest już chyba oczywiste, że na skutek konieczności w najbliższej przyszłości większego usamodzielnienia przedsiębiorstw i zjednoczeń, należy

spodziewać się rozluźnienia planowych więzi administracyjno-organizacyjnych, co stworzyłoby bardziej sprzyjające warunki dla koordynacji poziomej. Będą więc jak dotychczas — koordynacja gospodarcza pomiędzy planem centralnym a planem terenowym, jako samodzielna funkcja działania, nie istnieje. Uchwała Rady Ministrów z 1969 r., mająca znówelizować całość przepisów w sprawie terenowej koordynacji oraz realizacji inwestycji towarzyszących i wspólnych, zawiera zbyt wiele braków i niejasności, wymaga korekt.

Co jednak szczególnie istotne — wciąż brak uprawnień dla rad narodowych, jako organów koordynujących rozwój inwestycji podstawowych i nakładów towarzyszących na infrastrukturę, ochronę środowiska, politykę zatrudnienia. Wszystkie te zagadnienia wciąż jeszcze zbyt szczegółowo próbuje się u nas rozstrzygnąć w drodze centralnego planowania.

A przecież poprawa systemu gospodarowania powinna dotyczyć również centralnego planowania. Centralne planowanie ma wytyczać strategiczne cele rozwoju, zapewniać ogólne warunki ekonomiczne, organizacyjne. Ponadto powinno rozwijać prognozowanie i nowe naukowe metody analiz i programowania rozwoju społeczno-ekonomicznego. Planowanie centralne powinno być przy tym elastyczne a zarazem skuteczne i wyraźnie stawiać problem odpowiedzialności. Oczywiście, wraz ze zwiększeniem roli władz terenowych odpowiednio zwiększyłby się i ich zakres odpowiedzialności.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Ale także zwiększenie udziału władz terenowych wymaga intensywnych prac z ich strony nad kształtowaniem długofalowych koncepcji rozwoju ich regionów, nad opracowaniem konkretnych programów opartych o odpowiednie prognozy. Czy tego rodzaju prace są już w województwie katowickim odpowiednio rozwinięte, czy napotyka tu jakieś poważniejsze trudności?

TADEUSZ PYKA: Programowanie perspektywiczne i przestrzenne w skali województwa jako regionu ekonomiczno-administracyjnego lub poszczególnych części województwa prowadzi wojewódzkie pracownice planów regionalnych, organizacyjnie usytuowane przy WKPG. Koncepcje perspektywicznego rozwoju w postaci projektów planów regionalnych opracowywane są w układzie działowo-gałęziowym w przekrojach 5-letnich (perspektywa na 4 okresy pięcioletnie). W zagospodarowaniu przestrzennym województwa katowickiego decydujące znaczenie posiada jednak działalność odbywająca się w sferze planu centralnego grupującego jednostki organizacyjne powiązane pionowo — jedynie z ministerstwami. Przyjmując jako miernik wielkości nakładów inwestycyjnych, relacja pomiędzy sferą planu centralnego i terenowego wynosi 4:1. Aż 75—77 proc. globalnych nakładów inwestycyjnych realizuje się w sferze planu centralnego.

Należy przy tym podkreślić, że plan centralny grupuje działalność produkcyjną, natomiast plan terenowy przede wszystkim działalność nieprodukcyjną zwaną pojęciem „usługowa”. Jak wynika z naszych doświadczeń — w ubiegłym okresie nie istniała możliwość powiązania planów perspektywicznych rozwoju województwa i planów wieloletnich poszczególnych dziedzin przemysłu, ponieważ obydwa rodzaje planów posługiwały się odrębnymi układami oraz innym zakresem mierników i wskaźników. Zresztą od strony teoretycznej głębokie wątpliwości mogła budzić merytoryczna treść dotychczasowych pięcioletnich planów terenowych grupujących działalność nieprodukcyjną przy równoczesnej niezamkniętości pięcioletnich planów rozwoju jednostek planu centralnego tworzących dochód narodowy.

Jeżeli zaś chodzi o prognozowanie — w roku ubiegłym Rada Ministrów podjęła uchwałę w sprawie wprowadzenia systemu prognoz jako podstawy do opracowania planów perspektywicznych i pięcioletnich, co zobowiązuje PWRN do sporządzania (wg roboczej wersji wytycznych) w okresie półtora roku prognozy, a następnie projektu planu regionalnego. W przypadku województwa katowickiego zobowiązanie to posiada szerszy zakres ze względu na konieczność przedstawiania również koncepcji perspektywicznego rozwoju GOP.

Aktualnie obowiązująca organizacja planowania perspektywicznego i istniejący system powiązań między poszczególnymi jednostkami w różnych sferach administracji gospodarczej i nauki uniemożliwia jednak sporządzenie tak odpowiedzialnych koncepcji w ustalonych terminach. Ale niezależnie od naszego poglądu na formę i terminy realizacji wspomnianych uchwał Rady Ministrów istnieje obiektywna konieczność przygotowania w latach 1971—1972 kompleksowych materiałów do konstrukcji projektu planu pięcioletniego rozwoju gospodarki narodowej na lata 1976—1980. Zakres, metoda i organizacja tych prac powinny sprzyjać przygotowaniu wszechstronnych materiałów, starannie podbudowanych ekonomicznie, jako wyjściowej podstawy dla wojewódzkich władz partyjnych i administracyjnych do dyskusji na temat kolejnego etapu rozwoju województwa katowickiego.

Partyjne i administracyjne władze gospodarcze województwa katowickiego posiadają już dość wszechstronne doświadczenia w dziedzinie prac nad formowaniem programów rozwoju województwa lub jego poszczególnych części. I mamy nadzieję, że mimo trudności, o których tu mówiliśmy, prace te będą owocne.

Rozmawiał: WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

**ŻYCIE
GOSPODARCZE**

Nr 44 (1050) — 31.X.1971



TADEUSZ PALACZ

ALEKSANDER BYDLIŃSKI
STANISŁAW GRUSZKA

Normatyw czy tzw. planowanie pośrednie funduszu płac jest w gruncie rzeczy pewną formą limitowania. Wprawdzie nie ustalana przez centralnego planifikatora w formie dyrektywnej wielkości bezwzględnej, ale nadal uzależniająca przedsięwzięstwo od subiektywnej oceny przez pana Z lub Y w jednostce nadrzędnej. Każdy z nas pragnie uwolnić się wreszcie

PRACA CZY WYNIKI PRZEDSIĘBIORSTW

Nikogo nie trzeba przekonywać o tym, że istniejący system płac wymaga daleko idących usprawnień. Jego mankamenty są stosunkowo dobrze poznane. Dlatego też problemu nie trzeba już rozpatrywać w aspekcie — CZY usprawniać ten system, ale JAK to

należy robić. Metody usprawnień budzą tak wiele kontrowersji, że chciałbym, jak dalece można tego dokonać w krótkim artykule, zaprezentować swoje w tym względzie stanowisko.

NIEPOROZUMIENIA zaczynają się już przy interpretacji samego pojęcia systemu płac; a do czego prowadzi niesprecyzowanie przedmiotu dyskusji — nie trzeba uzasadniać. Aby nie było niejasności chciałbym wyjaśnić, że pod pojęciem „systemu płac” rozumiem całokształt wszystkich zasad, norm i przepisów prawnych czy uregulowań płacowych; metody i sposoby ustalania poziomu płac i ich różnicowania; środki i narzędzia służące jako miary oceny złożoności i utrudnień związanych z pracą jak też efektów pracy; wszystkie metody i formuły obliczania wysokości zarobków i metody analizy skuteczności oddziaływania płac, a więc zakresu realizowania przez funkcje płac założeń polityki płac. W skład systemu płac wchodzić muszą też założenia i zasady jego funkcjonowania oraz same instytucje, które działają w tym zakresie.

W tym szerokim rozumieniu system płac nie może być systemem samodzielnym, wyizolowanym z systemu funkcjonowania całej gospodarki i z określonego systemu społecznego. Na istotę i treść systemu płac wpływ decydujący wywiera aktualnie system wartościujący, odzwierciedlający się w przyszłej hierarchicznej strukturze celów. W aspekcie dopiero tych celów, jak też aktualnych warunków można dyskutować zadania funduszu płac, gdyż bez tego jest on formalną i czczą formułką teoretyczno-modelową.

Nie ma idealnych systemów płac, odrywanie więc również rozważań nad ich usprawnieniem od aktualnych możliwości, a co ważniejsze — od istniejących warunków, prowadzi musi do niebezpiecznych uproszczeń, mogących przynieść nieobliczalne straty. Nie tylko więc teoretyczna poprawność w zakresie konstruowania systemu płac jest tu potrzebna, ale też dobre rozpoznanie możliwości wprowadzenia określonych zmian. Trzeba choćby uwzględnić stosunkowo niski jeszcze stopień dyscypliny społecznej, duży brak poczucia odpowiedzialności u wielu pracowników, a również brak sprawnie działającego mechanizmu funkcjonowania gospodarczego, łącznie z niedopracowanym systemem cen, kosztów, ocen, mierników itp.

Wyraźnie więc trzeba przestrzec przed przecenianiem skuteczności oddziaływania najbardziej nawet teoretycznie dopracowanego systemu płac. Najpierw dlatego, że takiego systemu w ogóle nie ma. System płac jest bowiem tylko pochodny w stosunku do przyjętych celów i warunków techniczno-organizacyjnych. To nie systemowi płac należy podporządkowywać warunki czy cele mikroekonomiczne, ale odwrotnie — do tych warunków trzeba dobierać odpowiednio elementy płac i zmieniać je w miarę jak zmienia się założenia, modele i warunki pracy.

System płac nie jest też uniwersalnym panaceum na wszystkie bolączki naszego życia gospodarczego, gdyż jest tylko jednym z instrumentów, które mogą wspomóc szereg przedsięwzięć usprawniających, ale nie mogą ich zastępować.

Rozpowszechniła się niesłusznie opinia, że wystarczy podnieść poziom płac, wprowadzić jakiś często bliżej zresztą nieokreślony „nowy” system płac, a gospodarka zacznie tętnić nowym życiem. Nic błędniejszego, gdyż bez odpowiednich usprawnień w organizacji pracy, technice czy technologii, bez wszechstronnego współdziałania wielu instrumentów, samo usprawnienie płac niewiele przyniesie korzyści. Żadne zresztą usprawnienie jednego odcinka życia gospodarczego nie przynosi spodziewanych efektów, gdyż życie gospodarcze stanowi zespół naczyń połączonych, gdzie każde działanie w jednym kierunku, może i samo w sobie najlepsze, może być zniwelowane przez przeciwną reakcję, która nieoczekiwanie wystąpi na innym odcinku.

★

Po tych uwagach wstępnych przystąpmy do meritum. Dwie sprawy wysuwają się na czoło interesującą nas problematyki: wysokość funduszu płac oraz określanie wysokości płacy poszczególnego pracownika. Nie mogę się oprzeć

wrażeniu, że w dotychczasowych opracowaniach i dyskusjach zbyt jednostronnie wysuwa się tylko sprawę określania globalnego funduszu płac, a nawet miesza się te dwa różne zagadnienia. Nie chcę przez to powiedzieć, że zagadnienie samo w sobie jest mało ważne, ale i tu trzeba zachować poczucie proporcji.

Jest to problem ważny, bo państwo musi zachować kontrolę nad kształtowaniem się równowagi między płacami i ich pokryciem w towarach i usługach. Jest to jednak tylko jedna strona tego zagadnienia — określenia teoretycznej możliwości do osiągnięcia wzrostu płac pracowników, ale istnieje i druga, o zasadniczym znaczeniu. Mianowicie — ustalanie zasad pozwalających na określenie wysokości płac poszczególnych pracowników. Z tymi ostatnimi zagadnieniami, a nie z globalnym funduszem płac, wiąże się możliwość wykorzystania funkcji płac.

Jest to typowy przejaw niedostrzegania różnicy między zasadami i metodami stosowanymi w mikroekonomicznym (fundusz płac łączy płacę z gospodarką społeczną jako całością), a zasadami i metodami stosowanymi w mikroekonomicznym, a więc służącymi do konkretnego ustalenia wysokości płac, określającymi zatem tak dochód pracowników, jak i koszt przedsiębiorstwa.

Jest dużym uproszczeniem sądzić, że w miarę wzrostu globalnego funduszu płac rosnąć będzie płaca realna, bo wszystko wskazuje na to, że może być właśnie odwrotnie. Chodzi o to, aby przy niewielkim nawet wzroście funduszu płac w przedsiębiorstwie, zapewnić — m.in. drogą likwidacji limitowania zatrudnienia — taki wzrost płac indywidualnych, aby zapewnił on znaczny wzrost efektów i znaczny spadek kosztów. Nie powstaje tu żadna sprzeczność, gdyż prawidłowy jest tylko taki rozwój, który zapewnia wzrost płac, i to nawet znaczny, ale przy jednoczesnym spadku kosztów, a w tym i kosztów osobowych, a więc i funduszu płac przy danej wielkości produkcji.

Jako zasadę trzeba przyjąć, aby środki na podwyżki płacowe były przez branżę i przedsiębiorstwa wypracowywane. Ingerencja państwa w te zagadnienia jest o tyle konieczna, że wskutek różnych możliwości wypracowywania środków przez poszczególne branże konieczne jest centralne sterowanie tym procesem, a to celem wyrównywania niezasadniczych różnic. Niesłuszne byłoby bowiem, aby sytuacja płacowa uzależniona była wyłącznie od sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa. Centralne organy polityki płac muszą panować nad całokształtem ruchu płac w społeczeństwie i eliminować wypaczenia, które zresztą łatwo rodzą się w dziedzinie płac.

Z tych względów opowiadam się w sposób jednoznaczny i stanowczy przeciwko wszystkim koncepcjom łączenia płac z zyskiem czy produkcją czystą przedsiębiorstwa. I to nie tylko dlatego, że jest to koncepcja teoretycznie błędna, bo za obowiązującą w socjalizmie przyjąć trzeba zasadę „każdemu według pracy”, a nie „każdemu według dochodów przedsiębiorstwa”, nawet odgórnie „normowanych”, gdyż nie wierzę absolutnie w skuteczność takich regulacji, ale dlatego, że prowadzi to do zasadniczego, a niczym nie uzasadnionego i znacznego różnicowania dochodów, zaś w efekcie do powstawania groźnych napięć, zahamowań i dysproporcji w rozwoju gospodarczym kraju. Nie wolno tracić z oczu interesu ogólnospołecznego, który również musi być w płacy uwzględniany, czego zasada ta nie zapewnia.

Nie jestem natomiast przeciwko innym rozwiązaniom typu „parametrycznego”, choćby wiązało wysokość globalnego funduszu płac z udziałem kosztów osobowych w koszcie produkcji, ustalaniem na podstawie dłuższych okresów czasu (najmniej 3 lata) i obowiązującym przez dłuższy okres czasu (najmniej 5 lat). Przypomnieć trzeba, że korelacja między tymi wielkościami zbliżona jest do funkcyjnej, natomiast

zyskowość przedsiębiorstw jest niezwykle różnicowana. Inna rzecz, że dopuścić należy różnorodne rozwiązania w zakresie ustalania funduszu płac, gdyż jednolitość schematyczne regulacje uznać trzeba za najgorsze.

★

Ważniejsze jest jednak nie tyle ustalanie wysokości funduszu, co ustalanie wysokości płac. Każdy bowiem automatyzm wypłat z funduszu płac, tylko dlatego, że formalnie istnieje w nim rezerwa, jest moim zdaniem błędny i szkodliwy.

Podstawową zasadą zapewniającą wzrost efektywności pracy jest bezpośrednie powiązanie płac z konkretnymi wynikami małych grup pracowników czy pracowników, a nie z zyskiem przedsiębiorstwa, w którym ztraca się efekty poszczególnych pracowników i przy pomocy którego nie da się powiązać wysiłku poszczególnego pracownika bezpośrednio z płacą, a to tylko jest pożądane. Zysk może być źródłem dodatkowych wynagrodzeń, ale nie podstawą określania wysokości płac. Płaca może zależeć wyłącznie od efektywności każdego pracownika, a nie od zysku przedsiębiorstwa, gdyż nie zależy on wyłącznie od jego pracy.

Trzeba więc zapewnić taki dobór technik płacowych, które odpowiadałyby wynomom nowoczesnych założeń polityki płac, a więc gwarantowałyby prosty i jasny dla każdego związek między konkretnym efektem oraz nakładem pracy a płacą i zapewniałyby szybkie wypłaty należności (nie jak w przypadku zysku — za rok). Robotnik chce słusznie otrzymać zapłatę zaraz i to w pełni należnej mu wysokości, a wtedy też tylko można wykorzystać płacę dla realnego, a nie pozorowanego wzrostu efektywności pracy.

★

Z dotychczasowych moich rozważań wynika, że wiele spodziewać się należy po usprawnieniu organizacji i techniki płac. Usprawnienia te powinny dotyczyć w szczególności metod oceny pracy, metod oceny efektów (wyników pracy), bo wtedy uzyskamy obiektywną bazę dla ustalania podstawowych przesłanek dla zróżnicowania płac. Nie wolno też zapominać o doskonaleniu form płacowych. Z wielu tych problemów wybieram dwa: doskonalenie form płacowych i ściśle z tym powiązane zagadnienie normowania zadań.

Najwięcej obiekcji wywołuje normowanie, stanowiące podstawę płac akordowych. Problem nie leży zresztą w metodyce normowania, która jest znana, ani też w założeniach tego normowania. Chodzi o to, że norma przestała pełnić racjonalną rolę w polityce płac, a przez to zamiast stać się instrumentem dobrej organizacji pracy stała się hamulcem wzrostu efektywności pracy.

Norma nauczyła się manipulować — można tu przytoczyć wiele przykładów — tak zespół pracowników jak i przedsiębiorstwo. Wobec zamierzania na lata całej wysokości podstawowych stawek płacowych, jedną z możliwości rekompensacji zwłoki kosztów utrzymania było odpowiednie regulowanie wysokości nadwyżek akordowych. I tak praktyka stała się, że nie poziom norm określa poziom płac, lecz z góry założony poziom płac określa poziom norm. Z drugiej strony każde zbyt wysokie przekraczanie norm uruchamia „gilotynę normową”, przy pomocy której likwiduje się tzw. kominy płacowe. W tych warunkach pojawia się zbyt często też zrozumiemy konformizm, nie pozwalający na podnoszenie efektywności pracy ponad przyjęty średni poziom, co nie pozwala na uruchomienie rezerw i przynosi znaczne straty społeczne.

Normy zresztą w ogóle przeżywają się jako instrument polityki czy techniki płac, choć rośnie ich rola w racjonalnej organizacji pracy. W tym stanie rzeczy postuluję rozwiązania zmierzające (tam gdzie to uzasadnione) do przechodzenia na normy — zadania o charakterze kompleksowym i zespolowym. Norma

objąć musi, poza zadaniami ilościowymi, również bardziej wszechstronne zadania o charakterze jakościowo-oszczędnościowym. W miarę zresztą rozwoju postępu techniczno-organizacyjnego te ostatnie będą coraz bardziej dominowały, gdyż ilość produkcji „wymusza” będzie coraz bardziej automatyczny rytm produkcji. Wobec konieczności zlagodzenia nacisku polityki płac na normy trzeba rozbudowywać normy, zadania, przy czym to, co robotnik traci na zarobku wskutek napięcia norm, powinien odzyskiwać z nadwyżką dzięki dodatkowemu wynagrodzeniu za wykonanie zadań jakościowych. W ten sposób powinien znacznie zelżeć również opór ze strony robotników przeciwko napięciu norm.

Stosowane u nas formy płacowe w dużym stopniu skostniały, wymagają więc doskonalenia. W pierwszym rzędzie zerwać trzeba z poglądem, że formy płac czasowych gwarantują zapłatę za przebywanie na miejscu pracy, gdyż nie są to ponoć normy o charakterze wydajnościowym czy bodźcowym. We współczesnej gospodarce nie powinno być miejsca na formy płacowe, które nie zawierają aspektów bodźcowych.

Formy płac czasowych mogą równie dobrze jak inne spełniać swe zadanie, przy czym usprawnienia, poza uwzględnianiem różnych form premiovania, mogą przyjąć postać również zróżnicowanych stawek płac czasowych (zmienianych okresowo w miarę zachodzących zmian w stopie wytwórczości) czy dodatków zaniżonych o zryczałtowanym wynagrodzeniu za wykonanie zadania. Możliwość zastosowania usprawnionych form płac czasowych jest więcej niż się zdawało, choć nie należy uważać, że odchodzenie od akordu jest już w naszych warunkach w pełni uzasadnione.

Akord jeszcze długo pełnić będzie dominującą rolę i to nawet wtedy, kiedy zakres jego zastosowań będzie w przemyśle się kurczył, gdyż, jak wynika to z doświadczeń światowych, będzie się on rozszerzał w dziedzinach, w których nie jest jeszcze w pełni stosowany (handel, transport, usługi). Wymaga jednak również usprawnień, po pierwsze, w dziedzinie normowania, o czym była mowa, a po drugie — w zakresie uzupełniania go premiovaniem. Coraz częściej przeważa opinia, że elementarne formy płac (formy czasowe, akordowe, bonusowe) przez to, że zawsze są jednostronne — wymagają uzupełnień, by przekształcić je w instrumenty bardziej wszechstronnie oddziaływające na wzrost efektów produkcyjnych. Stąd też stale wzrasta rola premiovania i to w różnych jego przejawach (syntetyczne, wyspecjalizowane), co jednak nie oznacza, że same formy płacowe stają się bardziej skomplikowane.

Za podstawową ich zaletę uważa się właśnie prostotę formuły płacowej — tak aby pracownik mógł sobie sam obliczyć ile zarobił. Dlatego też czynników objętych oddziaływaniem premii nie może być zbyt dużo, a ograniczyć się należy do tych, na które pracownik ma bezpośredni wpływ, a które też w sposób istotny wpływają na efektywność pracy.

Wydaje się, że preferować, i to z różnych względów, należałoby różne formy premiovania zespolowego. Zbiorec normy i zadania, które jako kompleksowe dadzą się w ogóle ustalić tylko w odniesieniu do zamkniętego cyklu prac — proces ten wydatnie ułatwiają.

Słuszną teoretycznie jest teza, iż płace uzupełniające powinny stanowić tylko nieznaczną część płacy, co zresztą znalazło swój wyraz również w „Wytocznych” na VI Zjazd. Otóż, wydaje mi się, że aktualnie nie ma warunków, aby już niósłoby zasadę tę zastosować w naszej praktyce. Obecnie jeszcze trzeba dość silnie preferować lepsze od normalnych osiągnięcia przez wydatniejsze premiovanie wyższych osiągnięć, a więc, konsekwentnie, wyższe jeszcze musi być udział premii w płacach.

ZA CO I JAK PŁAĆ?

DALSZY CIĄG ZE STR. 5

każda zmiana w systemie finansowania, każdy ruch cen powodować będzie zmianę normy. Przedsiębiorstwo nie wie w takim przypadku jak postępować w dłuższych okresach i co jest korzystniejsze dla podniesienia poziomu jego gospodarowania.

Trzeba więc ustalić normy wieloletnie nie na zasadzie uznaniowej, lecz w miarę możliwości oprzeć je na konkretnej realnej ocenie stanu faktycznego i nie zmieniać jej tak długo dopóki przedsiębiorstwo rozwija się zgodnie z założeniami planifikatora centralnego i utrzymuje prawidłowe proporcje ekonomiczne.

Czy można by odejść od normy lub też ustalić bardziej obiektywne wskaźniki? Wydaje się, że należałoby normę uzależnić zwłaszcza w gastronomii (w obrocie towarowym) tylko od jednego wskaźnika, jakim jest wypłata zysku do budżetu państwa. O innych wskaźnikach decydować powinno samo przedsiębiorstwo. Samo planowałoby obrót, zysk i proporcjonalnie do wzrostu zysku ustalałoby fundusz płac przy założeniu, że — przykładowo — proporcji średniej, powiedzmy z 3 lat, funduszu płac do zysku nie można pogorszyć.

W proponowanym systemie najbardziej niepokoi mnie fakt, że pogłębić się mogą istniejące już dysproporcje między warunkami płacowymi w poszczególnych przedsiębiorstwach i między gałęziami gospodarki narodowej. Udział płac pracowników handlu w stosunku do wszystkich pracowników gospodarki narodowej poza rolnictwem i leśnictwem maleje z roku na rok. W 1967 r. udział przeciętnej płacy w handlu wynosił 85,2 proc. w stosunku do przeciętnej ogólnej przyjętej za 100 proc. Obecnie stanowi on już tylko 82,9 proc. Nie jest to zgodne z tezą, że usługi to bardzo ważna gałąź gospodarki, którą należy w najbliższym 5-leciu maksymalnie rozwijać. Dysproporcje płacowe sprawiają bowiem, że udział zatrudnienia w handlu w stosunku do zatrudnienia w całej gospodarce zmniejsza się z ok. 10,9 proc. w roku 1960 do 9,7 proc. w 1969 r. Podczas gdy na przykład w Czechosłowacji, na Węgrzech, w NRD, ZSRR obserwuje się zjawisko odwrotne, tj. wzrost udziału zatrudnienia w handlu w sto-

sunku do całej gospodarki narodowej (bez rolnictwa i leśnictwa) o 0,2 do 5,1 pkt.

Nie zapobiegniemy tej szkodliwej tendencji, jeśli między innymi nie ustalimy odpowiednich taryfikatorów płac dla zawodów podobnych, obowiązujących jednakowo we wszystkich branżach. Nie chodzi mi o częste zmiany (tzw. fundusz zachęty materialnej). To oczywiście uzależnione będzie od wyników pracy przedsiębiorstwa. Chodzi mi o równy start zarówno w przemyśle, jak i w handlu dla pracowników tego samego typu, wykonujących identyczne czynności oraz o stworzenie prawidłowych proporcji w płacach zasadniczych między różnymi zawodami.

Jeszcze jedna uwaga szczegółowa. Sądzę, że podstawowym miernikiem intensyfikacji pracy przemysłu produkującego dobra konsumpcyjne, a więc przemysłu grupy „B”, powinna być wartość produkcji sprzedanej. Od tego należałoby uzależnić wielkość funduszu płac i korektę bankową funduszu płac. Jeśli bowiem korekta ta będzie następowała również wtedy, kiedy zakład produkować będzie nawet towary niezbędne, na które brak popytu, nasza dzisiejsza dyskusja staje się scholastyczna, gdyż nie uda nam się zapewnić równowagi rynkowej przez wzrost podaży towarów poszukiwanych na rynku, to znaczy tak, jak tego chcemy — przez wzrost dobrobytu.

ANDRZEJ KARBOWNICZEK: Zastanawiam się, czy nie dyskutujemy na próżno, gdyż jak dotąd — pomimo wielu wymian poglądów i propozycji usprawnień zgłaszanych w zakresie kształtowania funduszu płac — nic się w zasadzie nie zmieniło. Wciąż obowiązują bardzo sztywny system dyrektywny. Ten pesymizm okraszam sobie nutką bardziej optymistyczną: może to, o czym mówimy, znajdzie swój praktyczny wyraz w przyszłości. Na razie przyjdzie nam jednak borykać się z całą plejadą nieracjonalnych zasad obowiązujących w tej dziedzinie.

Zaprezentowany tu przez dyr. Fickę system kształtowania funduszu płac ma swoje wady i zalety. O większości spraw już mówiono. Chciałbym więc zatrzymać się tylko na niektórych z nich. Wydaje mi się, że nie jest takie oczywiste, iż system ten powinien być jednolity dla całej gospodarki. Dotyczy to szczególnie oparcia go na jednorodnym mierniku wyników przedsiębiorstwa, a ściślej mówiąc na zysku. W przemyśle spożywczym np. byłoby to nie wskazane, albowiem cenniejszymi się wstecz, nakierowując uwagę przedsiębiorstw na asortymenty o dużej zyskowości i zmniejszając zainteresowanie towarami o niskiej rentowności, które są rzeczywiście rynkowo potrzebne. Rozwiązanie to byłoby prawidłowe tylko wtedy, kiedy system cen zgodny byłby z preferencjami rynku. A tak przecież nie jest i wręcz niemożliwością jest taki stan idealny osiągnąć.

Oddzielną sprawą, nie mniej ważną jest — jak już wspomniano — określenie roli taryfikatorów. Są one dezaktualizowane.

Fundusz płac jest tak czułym i ważnym środkiem działania w przedsiębiorstwie, że nie sądzę, aby znalazł się kierownik jednostki gospodarczej, który zgodził się uzależnić płace od zysku, mając świadomość, że na kształtowanie się zysku przedsiębiorstwo często ma wpływ przypadkowy.

Wobec tego, że mierniki efektywności pracy przedsiębiorstwa nie są doskonałe i każdy z nich można podważyć, jestem zwolennikiem następującego rozwiązania:

● **Docelowo: dopiero po uporządkowaniu problematyki cen, surowców, nadaniu właściwej rangi taryfikatorom — miernikom oceny pracy przedsiębiorstwa powinien być zysk.** Mając wówczas tak doskonały miernik, łatwiej będzie rozwiązać politykę płac, uzależniając fundusz płac od zysku.

● **Jednak do czasu uporządkowania tych podstawowych elementów wydaje się, że miernik pracochłonności, wprawdzie również niedoskonały, ma obecnie znaczną przewagę nad pozostałymi miernikami, od których chcemy uzależnić fundusz płac.**

W przedsiębiorstwie, w którym pracuje, obowiązuje zasada ustalania wielkości funduszu płac w oparciu o tak zwane ceny normatywne, które wyrażają się wartością robocizny bezpośredniej. Stosowany system w praktyce wykazał swoją wyższość nad innymi rozwiązaniami, ponieważ jest bardziej obiektywny i niezależny od subiektywnych ocen, od których przedsiębiorstwo uciec nie może, przy stosowaniu dyrektywnego wskaźnika funduszu płac.

ZOFIA MORECKA: Warto rzeczywiście ustalić horyzont czasowy proponowanych tu rozwiązań. Inne są potrzeby i możliwości zmian w krótkim okresie, czy w najblizszej ośrodkowej (dyrektor Karbowniczek odwołał się nawet do teraźniejszości), inne w dalszej perspektywie. Dyskusja nasza ma dotyczyć długiego okresu, mechanizmu płac, który stać się powinien jednym z elementów nowego systemu zarządzania gospodarką narodową.

Dyskutujemy nad tym modelem już od wielu miesięcy. Wydaje mi się, że wiele uwagi skupiamy na szczegółach dotyczących zmian narzędzi, czy pewnych form zarządzania, a wciąż jeszcze nie wchodzimy dostatecznie głęboko w zmianę zasadniczej treści zarządzania.

Ostateczny cel działania w dziedzinie płac i gospodarki sformułował laudarnie Bronisław Fick: w socjalizmie niebędą, wręcz nieuchronny stał się wzrost płac realnych. Działalność gospodarcza musi przynosić zwiększanie zarobków nie nominalnych lecz realnych, musi zapewniać wzrost masy towarowej i tworzyć bazę dalszego rozwoju kraju. Trzeba więc uruchomić taki mechanizm gospodarczy, opracować taki system płac, który w pełni wyzwoli społeczną inicjatywę i nada jej odpowiedni kierunek, służący poprawie warunków bytu dziś i jutro. Dla tego celu niezbędna się wydaje zmiana płaszczyzny, na której oparłaby się mechanizm wzrostu płac.

Jakie przemiany w potencjale i strukturze gospodarczej krajów RWPG nastąpiły na przestrzeni kilku ostatnich lat? Niedawno opublikowany raport sekretariatu RWPG, poświęcony charakterystyce działalności organizacji w roku ubiegłym, zawiera m. in. podstawowe zestawienia liczbowe, obrazujące tempo i zakres procesów rozwojowych w krajach członkowskich w roku ubiegłym i częściowo w całym minionym pięcioleciu, a także charakteryzującą pozycję, jaką kraje RWPG zajmują w gospodarce światowej.

RWPG

PUNKT STARTU

KRZYSZTOF KRAUSS

JAK podkreśla raport sekretariatu RWPG, kraje członkowskie, reprezentujące mniej niż 1/10 ludności świata (347 mln mieszkańców), dostarczają ok. 1/3 światowej produkcji przemysłowej, a w przeliczeniu na 1 mieszkańca — wartość produkcji przemysłowej ponad trzykrotnie przewyższa przeciętną światową. W okresie minionego pięciolecia produkcja przemysłowa krajów RWPG wzrosła o 49 proc., średnioroczna dynamika produkcji przemysłowej kształtowała się więc na poziomie 8,3 proc.

Oznacza to pewne zwolnienie dynamiki produkcji przemysłowej w porównaniu z latami poprzednimi, a zwłaszcza z pierwszym dziesięcioleciem istnienia organizacji. To jednak zrozumiałe; na lata pięćdziesiąte przypadała budowa podstaw nowoczesnej produkcji przemysłowej. Był to okres wstępnego, forsownego industrializacji. Teraz sytuacja się zmienia, baza, z jaką dokonuje się porównanie, różni się zasadniczo od tej, jaka istniała na początku lat pięćdziesiątych. Po prostu inna jest waga, rzeczowa wymowa każdego procentu.

*

Punkt ciężkości w rozwoju krajów RWPG przesunął się zarazem coraz wyraźniej z parametrów ilościowych na parametry jakościowe. Małe rozpiętości między tempem wzrostu produkcji przemysłowej a tempem wzrostu dochodu narodowego. W ciągu pierwszych kilkunastu lat 1 proc. przyrostu globalnej wartości produkcji przemysłowej w całej RWPG towarzyszył wzrost dochodu narodowego o 0,77 proc., w pięcioleciu ubiegłym już o 0,87 proc. Spowodowane to zostało dwoma czynnikami.

Po pierwsze — wzrostem udziału przemysłu w wytworzeniu dochodu narodowego. Przemysł jest na ogół bardziej „dochodowy” niż pozostałe działy gospodarki narodowej.

Po drugie — na każdy procent przyrostu globalnej wartości produkcji przemysłowej składa się obecnie — na ogół — wyższy niż dawniej udział wartości nowo wytworzonej, rosnąc udział produkcji czystej w globalnej wartości produkcji przemysłowej.

Na 1 proc. wzrostu produkcji globalnej przypadało w Polsce w latach pięćdziesiątych 0,80 proc. przyrostu produkcji czystej w przemyśle, w latach sześćdziesiątych 0,99; w Czechosłowacji — w latach pięćdziesiątych 0,76 proc., w latach sześćdziesiątych 1,03; w Mongolii — odpowiednio — 0,80 i 0,88 proc. Relacje te nie uległy w zasadzie zmianie w ZSRR i NRD, nieznacznie ich pogorszenie nastąpiło w Rumunii (z 1,09 proc. przyrostu produkcji czystej przypadającego na 1 proc. wzrostu produkcji globalnej przemysłu w latach pięćdziesiątych do 1,01 proc. w latach sześćdziesiątych), nieco silniejsze w Bułgarii (z 1,00 do 0,87). Dane te wskazują na to, że przy wszystkich znanych niedostatkach i słabościach, występujących jeszcze w naszych krajach, w „coraz” większym stopniu tworzących wartości stały się wykwalifikowana praca ludzka, że w „coraz” szerszym zakresie przechodzi się od produkcji stosunkowo prostej do produkcji bardziej złożonej, uszlachetnionej.

Z tych powodów szybko w ostatnich latach wzrastał udział krajów RWPG w wytworzonej dochodzie narodowym niż np. w globalnej wartości światowej produkcji przemysłowej. Gdy w połowie lat sześćdziesiątych udział krajów RWPG w światowej produkcji przemysłowej już przekraczał 30 proc., udział w wytworzonej dochodzie narodowym wynosił 24,3 proc. Obecnie — jak już była o tym mowa — na kraje RWPG przypada ok. 1/3 światowej produkcji przemysłowej, natomiast gdy chodzi o wielkość wytworzonego dochodu narodowego — reprezentuje on

już niemal 27 proc. wartości dochodu narodowego wytworzonego we wszystkich krajach świata.

Niemal we wszystkich krajach członkowskich dynamika dochodu narodowego była wyższa od średnich wskaźników światowych i — licząc globalnie — o 1,2 pkt wyższa od dynamiki, uzyskanej w pięcioleciu 1961—1965. Rekordowe rezultaty w tej dziedzinie osiągnęła Bułgaria, której dochód narodowy wzrósł na przestrzeni ubiegłego pięciolecia o 51,8 proc. Na drugim miejscu uplasował się Związek Radziecki (wzrost dochodu narodowego o 44,5 proc.), na trzecim Rumunia (wzrost o 44,4 proc.). W Czechosłowacji przyrost dochodu narodowego w latach 1966—1970 wyniósł 42,2 proc., na Węgrzech 39,1 proc., w Polsce 34,6 proc., w NRD 28,6 proc. Jedynym krajem, w którym dynamika dochodu narodowego kształtowała się na stosunkowo niskim poziomie, była Mongolia.

Wzrostu produkcji przemysłowej w krajach RWPG towarzyszył wzrost dochodu narodowego o 0,77 proc., w pięcioleciu ubiegłym już o 0,87 proc. Spowodowane to zostało dwoma czynnikami.

*

Decydującą rolę w osiągniętych przez kraje RWPG postępach gospodarczych odegrał, jak wiadomo, przemysł. Przy średnim wzroście produkcji przemysłowej w krajach RWPG w latach 1966—1970 o 49 proc. kształtowała się ona w sposób następujący w poszczególnych krajach:

	BRL	CSRS	MRL	NRD	PRL	SRR	WRL	ZSRR
1970 r. w % do 1965 r.	68	39	59	37	50	75	34	50
1970 r. w % do 1969 r.	10,0	8,5	10,0	6,4	8,4	12,1	7,3	8,3

Ważnym pozytywnym rysem rozwoju produkcji przemysłowej było uzyskanie w ubiegłym roku w skali całej RWPG aż 80 proc. przyrostu produkcji w oparciu o wzrost wydajności pracy. Wzrost wydajności pracy, jak podkreśla raport sekretariatu RWPG, niemal w całości zapewnił w roku 1970 wzrost produkcji przemysłowej w Czechosłowacji, Mongolii, NRD i na Węgrzech w 84 proc. w ZSRR, w 78 proc. w Bułgarii, w 74 proc. w Rumunii. Szczególne znaczenie przywiązywano do rozwoju produkcji mającej decydujące znaczenie dla przyspieszenia postępu naukowo-technicznego. Do tych gałęzi raport sekretariatu RWPG zalicza produkcję energii elektrycznej i chemicznej. Łączny udział tych przemysłów w globalnej wartości produkcji przemysłowej państw członkowskich kształtował się w sposób następujący (w proc.):

Lata	BRL	CSRS	MRL	PRL	SRR	WRL	ZSRR
1965	23,7	33,7	9,4	37,1	31,0	38,7	38,7
1969	20,2	37,5	13,0	43,6	36,7	42,1	42,1
1970	30,3	37,8	14,3	44,9	36,7	43,7	43,7

W uzupełnieniu tej informacji przytoczmy — za rocznikiem statystycznym RWPG — dane, dotyczące struktury produkcji przemysłowej czyli inaczej — udziału grupy „A” (w proc.):

Lata	BRL	CSRS	MRL	PRL	SRR	WRL	ZSRR
1965	23,7	33,7	9,4	37,1	31,0	38,7	38,7
1969	20,2	37,5	13,0	43,6	36,7	42,1	42,1
1970	30,3	37,8	14,3	44,9	36,7	43,7	43,7

przemysłowe. Właśnie uwzględniając ten fakt, ustalono w planie pięcioletnim zadania w dziedzinie akumulacji i produkcji, która stanie się materiałowo-techniczną bazą zwiększenia o co najmniej 100 proc. usług świadczonych ludności i o 40 proc. — zbiorowych funduszy spożywczych.

Do osiągnięcia optymalnych proporcji między akumulacją a społecznym przysięgą się również udoskonaleniu mechanizmu podziału funduszy społecznych. Zmiany w dziedzinie akumulacji nie są jednakże w tym zakresie, a tym samym wprowadza się nowe stawki i pensje dla średnio uposażonych kategorii robotników i pracowników umysłowych.

Podkreślamy, że wzrost wydajności pracy jest również dalsze zwiększanie premii i ich odsetka w łącznym zarobku pracowników. W tym celu należy do części zarobku, która w największym stopniu zależy od zespołowych rezultatów pracy, wydzielić lub całego przedsiębiorstwa. Zwiększenie wynagrodzenia za pracę z jakościowymi wskaźnikami działalności przedsiębiorstwa, gdyż wskaźniki te wyrażają efektywność produkcji społecznej, a tym samym przyczyniają się do wykorzystania dodatkowych rezerw wzrostu dochodu narodowego.

Publikowany w Hongkongu tygodnik FAR EASTERN ECONOMIC REVIEW zamieścił korespondencję z Tokio Johna G. Roberta omawiającą sytuację finansową Japonii po decyzjach gospodarczych, Nixon z 15 sierpnia br. oraz relację panującą w Tokio pod kątem na temat tych decyzji. Korespondencja podkreśla, iż przyczyn trudności finansowych w USA szukać należy nie tyle w nadwyżce bilansu handlowego Japonii w stosunkach ze Stanami Zjednoczonymi, co w ogromnych wydatkach wojkowych Waszyngtonu w ciągu ostatnich 20 lat. A oto skrót tej korespondencji:

Przyszłość dopiero okaże, czy postępowanie Nixona dyktowane było po prostu frustracją zaskarżającą się do problemów gospodarczych USA, czy też dalekością planem stworzenia jakiejś nowej struktury na najdłuższym, jak dotąd, zastoju. Jednakże program Nixona sprawia wrażenie po prostu skłócenia zbierania posunięć taktycznych zmierzających jedynie do zyskania na czasie. Zamiast zrezygnować z krótkoterminowych celów, dalekoostojących celów, których próby realizacji od dawna zastraszają problemy Stanów Zjednoczonych, Nixon przetrwał winę,

przemysłowe. Właśnie uwzględniając ten fakt, ustalono w planie pięcioletnim zadania w dziedzinie akumulacji i produkcji, która stanie się materiałowo-techniczną bazą zwiększenia o co najmniej 100 proc. usług świadczonych ludności i o 40 proc. — zbiorowych funduszy spożywczych.

Przyszłość dopiero okaże, czy postępowanie Nixona dyktowane było po prostu frustracją zaskarżającą się do problemów gospodarczych USA, czy też dalekością planem stworzenia jakiejś nowej struktury na najdłuższym, jak dotąd, zastoju. Jednakże program Nixona sprawia wrażenie po prostu skłócenia zbierania posunięć taktycznych zmierzających jedynie do zyskania na czasie. Zamiast zrezygnować z krótkoterminowych celów, dalekoostojących celów, których próby realizacji od dawna zastraszają problemy Stanów Zjednoczonych, Nixon przetrwał winę,

przemysłowe. Właśnie uwzględniając ten fakt, ustalono w planie pięcioletnim zadania w dziedzinie akumulacji i produkcji, która stanie się materiałowo-techniczną bazą zwiększenia o co najmniej 100 proc. usług świadczonych ludności i o 40 proc. — zbiorowych funduszy spożywczych.

Przyszłość dopiero okaże, czy postępowanie Nixona dyktowane było po prostu frustracją zaskarżającą się do problemów gospodarczych USA, czy też dalekością planem stworzenia jakiejś nowej struktury na najdłuższym, jak dotąd, zastoju. Jednakże program Nixona sprawia wrażenie po prostu skłócenia zbierania posunięć taktycznych zmierzających jedynie do zyskania na czasie. Zamiast zrezygnować z krótkoterminowych celów, dalekoostojących celów, których próby realizacji od dawna zastraszają problemy Stanów Zjednoczonych, Nixon przetrwał winę,

przemysłowe. Właśnie uwzględniając ten fakt, ustalono w planie pięcioletnim zadania w dziedzinie akumulacji i produkcji, która stanie się materiałowo-techniczną bazą zwiększenia o co najmniej 100 proc. usług świadczonych ludności i o 40 proc. — zbiorowych funduszy spożywczych.

Kraje	1950	1955	Lata 1960	1965	1969
Bulgaria	38,2	45,5	47,3	52,3	53,4
CSRS	49,4	55,7	59,2	60,6	61,7
Mongolia	40,9	41,8	47,0	42,7	48,3
NRD	22,6	22,2	22,4	22,4	22,4
Polska	52,9	55,7	62,8	67,3	69,2
Rumunia	68,8	70,5	72,5	74,1	74,0
Węgry					
ZSRR					

Już w minionym pięcioleciu w wielu krajach członkowskich podjęto wysiłki zmierzające do złączenia dotychczasowych dysproporcji między dynamiką produkcji środków produkcji i środków konsumpcji. Tendencja ta — podkreśla raport sekretariatu RWPG — uwidoczniła się także w roku 1970, w którym np. w ZSRR produkcja środków produkcji zwiększyła się o 8,2 proc., środków konsumpcji natomiast o 8,5 proc., w Czechosłowacji — środków produkcji o 7,5 proc., środków konsumpcji o 8 proc.

Nie we wszystkich jednak krajach członkowskich tempo rozwoju produkcji przemysłowej służącej bezpośrednio zaspokojeniu potrzeb ludności było wyrównane, równie dynamiczne. Brak w raporcie danych za całe ubiegłe pięciolecie. Raport przytacza jedynie liczby, charakteryzujące zmiany w poziomie produkcji niektórych rodzajów dóbr konsumpcyjnych w roku 1970 w porównaniu z rokiem poprzednim. Ale i te, chociaż niepełne dane (rok 1970, gdy 1969 = 100) tworzą już pewien przybliżony obraz sytuacji:

Gałęzie przemysłu	BRL	CSRS	MRL	NRD	PRL	SRR	WRL	ZSRR
Tekstylny	108	109	112	105	108	114	102	106
Odzieżowy, futrzarski	103	107	107	117	109	110	113	110
Skożany, obuwie	106	107	98	103	104	106	111	108
Spożywczy	106	106	107	104	102	105	103	107

W zakresie produkcji artykułów przemysłowych długotrwałego użytku, podkreśla raport sekretariatu RWPG, uzyskano w skali całej wspólnoty państw socjalistycznych w roku 1970 wzrost produkcji telewizorów o 3 proc., lodówek o 11 proc. Przy aktualnym poziomie dochodów ludności i strukturze asortymentowej zapotrzebowania w pełni zaspokojono zapotrzebowanie ludności krajów RWPG na zegarki, aparaty fotograficzne, kamery filmowe, odbiorniki radiowe, telewizyjne, pralki i niektóre inne wyroby długotrwałego użytku.

*

A jak kształtowała się sytuacja w rolnictwie? W skali całej RWPG w pięcioleciu 1966—1970 uzyskano wzrost produkcji rolnej w porównaniu z pięcioleciem poprzednim o 20 proc. W poszczególnych krajach członkowskich wzrost ten był następujący:

Lata	BRL	CSRS	MRL	NRD	PRL	SRR	WRL	ZSRR
1970 r. w % do 1965 r.	104	101	113	103	102	95	94	106
1966—70, w % do 1961—65	126	119	—	120	116	124	115	121

jak największą siłę w rokowaniach z USA.

● Brytyjski tygodnik THE ECONOMIST w numerze z października br. zamieszcza artykuł „Japan in 1985” omawiający w telegraficznym skrócie z okazji wizyty cesarza Hirohito w Europie sytuację gospodarczą i perspektywy gospodarcze Japonii. Drukujemy fragmenty:

Amerika staje się krajem o gospodarce rzędu 1 000 mld dol. Jej produkt narodowy brutto przekroczył w tym roku poziom 1 000 mld dol. Gospodarka japońska przekroczyła te granice gdzieś między rokiem 1968 a 1969, w zależności od rzeczywistego tempa wzrostu. Liczony w pieniądzu tempa wzrostu gospodarczego od 1955 stale zwiększał tempo i w okresie ostatnich pięciu lat osiągnął 17,7 proc. W tym czasie, z czego 5,3 proc. przypadało na inflację. Jeżeli założymy, iż dalszy wzrost gospodarczy Japonii odbywał się będzie w skromniejszym tempie, 13,2 proc. rocznie, to i tak gospodarka amerykańska w 1985 stanie się w tempie — liczącym w pieniądzu — 7,1 proc. przy podobnym w obu krajach poziomie inflacji, to Japonia przegrywa z Ameryką pod względem poziomu realnego dochodu na głowę ludności w roku 1982. A pod względem globalnych rozmiarów gospodarki Japonia (licząc 105 mln ludności) wyprzedzi Amerykę (licząc 207 mln ludności) gdzieś około roku 1993.

Japonia rozporządza siłą roboczą o burzo wysokim poziomie wykształcenia i zupełnie wyjątkowym efektywnym układem stosunków między rządem a przemysłem. Zarówno robotnicy jak i menadżerowie japońscy odznaczają się bardzo szczególnym stosunkiem do pracy i kierują się bardzo szczególnymi motywami różniąc się pod tym względem znacznie od robotników i menadżerów Europy. Przemysł japoński w pewnym stopniu opiera się o finans bankowe, co oznacza, iż kierownictwa przedsiębiorstw znajdują się pod silnym naciskiem zmuszającym je do oszczędności i dyscypliny dochodów i w ten sposób do wzrostu spadu lub kiedy kredyt droży, znaczna liczba firm o niskiej dochodowości kapitałów zostaje wyparta z interesów. Na i przede wszystkim Japonia ma wyjątkowo wysoką proporcję inwestycji do produktu narodowego brutto.

Jest to proporcja wyższa niż w jakimkolwiek innym kraju rozwiniętym i od 1955 ulega ona stalemu zwiększeniu. Według prognoz przedstawianych przez Hisao Kanamori, proporcja ta w okresie dziesiętnym nas od 1985 nadal będzie wzrastać. Innymi słowy, konsumenci japońscy zadowalają się i będą się zadowalać tempem wzrostu konsumpcji niższym raczej od tempa wzrostu stopy chłodu indywidualnej w ciągu ostatnich lat. W sytuacji, w której tempo inflacji wynosi 5 proc. Oznacza to, że realny wzrost prywatnych zasobów kapitału-

W porównaniu z rokiem 1965, w roku 1969 — ostatnim, dla którego rocznik statystyczny RWPG rozporządza odpowiednimi danymi, produkcja zbóż w przeliczeniu na 1 mieszkańca wzrosła w Bułgarii z 654 kg do 737 kg, w Czechosłowacji z 384 do 557 kg, NRD z 404 do 410 kg, w ZSRR z 525 do 580 kg, na Węgrzech z 754 do 958 kg, w ZSRR z 525 do 671 kg; tylko w Mongolii produkcja ta obniżyła się z 321 do 109 kg. Produkcja mięsa i tuszów zwierzęcych (waga ubojowa) wzrosła — w przeliczeniu na 1 mieszkańca — w Bułgarii z 56 do 58,5 kg, w Czechosłowacji z 69,0 do 72,6 kg, NRD z 66,1 do 75,3 kg, w ZSRR z 63,9 do 69,2 kg, Rumunii z 34,5 do 41,7 kg, w ZSRR z 43 do 49 kg (dla Węgier brak w roczniku statystycznym RWPG danych za rok 1969). W Mongolii obniżyła się z 145 do 142 kg.

Raport sekretariatu RWPG podkreśla, że w roku 1970 — w porównaniu z rokiem poprzednim — produkcja kultur zbożowych zwiększyła się w Bułgarii o 11 proc., w Mongolii ponad 2-krotnie, w ZSRR o 15 proc. W związku z niesprzyjającymi warunkami atmosferycznymi zbiory zbóż z roku 1970 były w Czechosłowacji o 9 proc. niższe, w NRD o 7 proc. niższe, w Polsce o 12 proc., na Węgrzech o 21 proc. niższe. W wielu krajach — podkreśla raport sekretariatu RWPG — w roku 1970 zahamowano występujący poprzednio spadek pogłowia bydła, w niektórych — przede wszystkim w ZSRR — nawet nastąpił wzrost tego pogłowia. Na koniec roku 1970 pogłowia bydła we wszystkich krajach RWPG razem wziętych było o 3 proc. wyższe niż w roku 1969, trzody chlewnej o 14 proc. wyższe, owiec o 5 proc. wyższe.

*

Dochód narodowy, przeznaczony na spożycie, wzrósł w krajach członkowskich RWPG — w porównaniu z rokiem 1965 — łącznie o 39 proc., a więc o 3,5 pkt wolniej, niż ogólna suma wytworzonego dochodu narodowego. W szybszym tempie w skali całej wspólnoty zwiększyło się spożycie zbiorowe niż indywidualne. Realne dochody w przeliczeniu na 1 mieszkańca zwiększyły się w porównaniu z rokiem ubiegłym o 5 proc. Place robotników i pracowników wzrosły w Bułgarii o 4,3 proc., CSRS o 2,6 proc., Mongolii o 1,5 proc., NRD (dochody pieniężne ludności ogółem) o 3,3 proc., w ZSRR o 3 proc. (ludność rolnicza o 2 proc.), Rumunii o 8 proc., na Węgrzech o 6,7 proc. (ludność rolnicza o 7—8 proc.), w ZSRR o 4,4 proc. (ludność rolnicza o 6,8 proc.).

W ciągu całego minionego pięciolecia realne dochody ludności krajów RWPG — w przeliczeniu na 1 mieszkańca — powiększyły się o 30 proc. W pięcioleciu poprzednim — wg danych rocznika statystycznego RWPG — realne płace robotników i pracowników wzrosły w Bułgarii o 10 proc., w Czechosłowacji o 6 proc., w Polsce o 8 proc., Rumunii o 22 proc., na Węgrzech o 9 proc., w ZSRR o 9 proc.

*

Taki jest — w świetle raportu sekretariatu RWPG — punkt start krajów członkowskich do zadań pięcioletniego planu. Zadania te są trudne i złożone przede wszystkim z tego względu, że coraz większy nacisk kładzie się na wykorzystanie intensywnych czynników rozwoju, a — jak wiadomo — w tym zakresie doświadczenia w większości krajów socjalistycznych są jeszcze stosunkowo skromne. Ale pewne elementy takiej zmiany orientacji — nie w pełni skwantyfikowane i nie wszędzie z równym nasileniem — wystąpiły już w latach 1966—1970. To powinno ułatwić realizację zadań w pięcioleciu bieżącym, jak również — już w tym pięcioleciu — spójnie z planem pierwszym, krajowym i międzynarodowym — zaspokojenie potrzeb programu socjalistycznej integracji gospodarek krajów RWPG.

Ź Dane dot. Polski i Węgier obejmują okres 1950—1970, NRD i Rumunii 1950—1969, CSRS 1950—1968, ZSRR, Bułgarii i Mongolii 1950—1967.

reakcyjnymi tradycjami i przeżytkami obyczajowymi oraz wszechstronnie rozwija nowe, wspólne dla wszystkich narodów socjalistycznych tradycje rewolucyjne.

Każda republika, każdy naród mają swoje tradycje narodowe. Chłubi się nimi również naród uzbeki. (...) Szkatułka z bawelną jest w tej republice symbolem nieustraszonej pracy (...). Jest ona powtarzającym się motywem prac artystów ludowych. Socjalistyczna rzeczywistość stworzyła nowe tradycje w życiu codziennym i stosunkach rodzinnych, w obchodach świątecznych, w ceremoniach i obrzędach lalek. W ostatnich latach wśród narodów Azji Środkowej utrwała się tradycja zabaw noworocznych. Rodzinne uroczystości, ważne wydarzenia w życiu osobistym, obchodzą się coraz częściej w gronie koleżanek z pracy bądź uczelni.

Obok tego istnieją przeżytki przeszłości, reakcyjne obrzędy, które uwiadowiają się podczas np. uzbekich uroczystości weselnych. Obserwuje się m. in. przejawy rozrzuconości i rozpasania, wzkręśania przestarzałych obrzędów. Niektórzy usiłują złe, stare zwyczaje podciągnąć do rangi pięknej tradycji ludowej. W świadomości i codziennych praktykach pewnej części ludzi radzieckich pokutują jeszcze poglądy religijne, a w związku z nimi i przestarzałe obrzędy. Odbuwają się jeszcze obchody święta religijnego „kurbon bajrami”, połączone z praktykami, które nie dają się pogodzić z produkującą ideologią i moralnością komunistyczną. Partia nie będzie tolerancyjna w przypadkach zagrożenia zasad moralnych i norm społeczeństwa socjalistycznego. (...) Komunisty muszą ponosić odpowiedzialność za tolerancję stosunek do przejawów odradzania się drobnomieszczańskiej moralności oraz naruszania porządku społecznego i dyscypliny, do rozwijania, pilnowania i wszystkiego co się z tym wiąże.

ŻYCIE I GOSPODARSTWO

Nr 44 (1050) — 31.X.1971

