

CENY NIE DAJĄ SPOKOJU — str. 1
Czy możliwe jest utrzymanie sta-
łych lub malejących cen na dobra
konsumpcyjne? Konkretnie, czy
istnieje perspektywa utrzymania na
dłuższą metę bariery, hamującej
wzrost cen artykułów żywności-
wych? Problemy te były przedmio-
tem dyskusji w Zarządzie Głównym
PTE. Relacje z tej dyskusji traktuje-
my jako uzupełnienie problemów
omawianych niedawno przy redak-

cyjnym stole pod nazwą „Ja też i jak
placię”.
Grzegorz PISARSKI — KONCEPCJE
ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODAR-
CZEGO (III), OŚWIATA I KULTURA — str. 1
W kolejnym artykule poświęcimy
rozwojowi świadomości społecznej w
najbliższych latach. Autor omawia
dwie ważne grupy społeczne: spo-
łeczno — oświatę i kulturę.

Lech BEDNAREK — MOŻE OPO-
DATKOWAĆ „ZASOBY OSOBOWE”? — str. 1
Zasoby osobowe przedsiębiorstw są
tym składnikiem, którego posiadanie
i wykorzystywanie nie jest dotąd we

właściwym stopniu powiązane z od-
powiednim bodźcem ekonomicznym.
Może więc warto rozważyć propo-
zycję opodatkowania „zasobów
osobowych”?
Edward WISZNIEWSKI — HANDEL
— KONSUMENT — str. 10

Poprawa zaopatrzenia i obsługi lud-
ności w miastach i na wsi wymaga
osłabienia antyintegracyjnego dzia-
nia pomiędzy handlem a konsumpc-
cją. Integracja handlu i konsumpc-
cji jest — tymczasem — postula-
tem niezwykle trudnym do spełnie-
nia w warunkach występowania przez
sprzedawcę w roli śmiejącego w sto-
sunku do konsumenta.

Ryszard MANTEUFFEL — ROLNICZA
TATYBUNA. RÓŻNE SPRAWY ROL-
NICZYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃ-
STWOWYCH — str. 18
Sprawy te to brak kryterium oc-
eny skutecznego tym przedsiębiorstwem
sprawy, inwestycji, a wręcz różne
formy organizacyjne, w jakich one
występują.

W NUMERZE:

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
NR 48 (1054) 28 LISTOPADA 1971 ROKU

DZIŚ 16 STRON
CENA 3 ZŁ

ROK XXVI

ZMIANOWOŚĆ a INWESTYCJE

RYSZARD PLUTA

W latach sześćdziesiątych, a szczególnie w drugiej ich połowie gospodarka polska znalazła się w błędnym kole ekstensyfikacji. Mimo wyraźnego powiększania się udziału inwestycji w dochodzie narodowym, dynamika wzrostu tego dochodu wykazywała tendencję spadkową, zwłaszcza jego spożywanej przez ludność części. W powiększaniu dochodu narodowego stosunkowo coraz większą rolę odgrywał wzrost zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych.

PODSTAWOWYCH przyczyn tworzenia się owego błędnego koła ekstensyfikacji należy dopatrywać się — obok sprzyjających jego powstawaniu elementów systemu funkcjonowania gospodarki narodowej — przede wszystkim w błędnych kierunkach polityki zatrudnienia i nie przemysłowych metodach jej realizacji (to ostatnie dotyczy przede wszystkim stosowanych metod polityki kadrowej). W wyniku ukształtowania przez tę politykę niewłaściwej struktury wzrostu zatrudnienia, stan pełnego zatrudnienia był w dużej mierze utrzymywany w drodze nadmiernego forsowania majątkochłonnych inwestycji w przemyśle grupy A (tzn. w przemyśle produkujących środki produkcji).
W przemyśle tych przeciętny koszt inwestycyjny jednego stanowiska pracy kształtował się na o wiele wyższym poziomie niż w przemyśle konsumpcyjnych (grupa B), a zwłaszcza w szerokiej sferze usług. W rezultacie tego z jednej strony następowało bardzo niekorzystne dla gospodarki narodowej wydłużenie się przeciętnych cykli inwestycyjnych i związane z tym nadmierne zamrożenie nakładów inwestycyjnych w toku budowy obiektów produkcyjnych (częściowo także w toku budowy obiektów nieprodukcyjnych). Z drugiej strony, mimo że zwiększało się tempo wzrostu zatrudnienia w gospodarce społecznej, rynek krajowy był zasilany przez względnie coraz bardziej niedostateczny strumień artykułów konsumpcyjnych pochodzenia rolniczego, a zwłaszcza atrakcyjnych i dość tanich artykułów pochodzenia przemysłowego oraz warunkujących ich efektywne wykorzystanie usług.
Oznaczało to, że rosnący strumień pieniężnych dochodów ludności znajdował coraz to słabsze pokrycie w masie dóbr konsumpcyjnych i usług, kierowanych na rynek. Stwarzało to stałe zagrożenie równowagi rynkowej i próby jej przywrócenia przez kolejne podwyżki cen artykułów spożywczych, a zarazem spowodowało poważne obniżenie dynamiki wzrostu płac

i dochodów realnych ludności pracującej. W ten sposób w znacznej mierze ekonomicznie nieuzasadnione formy i kierunki realizacji zasady pełnego zatrudnienia wchodziły w coraz ostrzejszą kolizję z procesem realizacji zasady podziału indywidualnie spożywanej części dochodu narodowego według ilości i jakości pracy. Następowo coraz dalej idące rozluźnienie bezpośredniego związku między dynamiką wzrostu wydajności pracy i poprawą jej efektywności a odczuwaną przez pracowników poprawą położenia materialnego w wyniku wzrostu ich płac i dochodów realnych.
Prowadziło to z kolei do zmniejszania na dość szeroką skalę zainteresowania materialnego, znacznej części pracujących dalszą poprawą efektów ich pracy, a zwłaszcza hamowało ich wysiłki na rzecz zwiększenia wydajności pracy, w sposób bezinwestycyjny. Konsekwencją tego stanu rzeczy była nie tylko nasilająca się ekstensyfikacja wzrostu gospodarczego, tzn. nadal rosnący udział wzrostu zatrudnienia i inwestycji w powiększaniu dochodu narodowego. Ponieważ nieefektywne procesy gospodarcze, a zwłaszcza inwestycyjne, pochłaniały coraz większą część przewidywanych w planach nakładów inwestycyjnych, występowała coraz silniejsza tendencja do obniżenia się dynamiki wzrostu dochodu narodowego. Aby jej zapobiec, nadal były ograniczane na rzecz przemysłu grupy A przewidywane w planach nakłady inwestycyjne na rozwój przemysłu konsumpcyjnego, a zwłaszcza na rozwój sfery usług (częściowo także na budownictwo mieszkaniowe). Po- ciągało to za sobą, w warunkach rosnącego tempa wzrostu zatrudnienia w gospodarce narodowej dalsze zmniejszenie relatywnego tempa wzrostu produkcji dóbr i usług konsumpcyjnych, kierowanych na rynek krajowy.

dowany przełamać wyżej scharakteryzowane błędne koło ekstensyfikacji — szybki wzrost zatrudnienia będą mógł równocześnie zapewnić zarówno warunki pełnego, efektywnego wykorzystania całej młodzieży, wchodzącej rosnącą falą w wiek zdolności do pracy, jak też zmobilizować całą ludność zawodowo czynną w naszym kraju, otwierając przed nią realne szanse wyrażone w odczuwanym wzroście poziomu jej konsumpcji indywidualnej i zbiorowej, do wzmożonego wysiłku na rzecz podniesienia wydajności pracy i na tej drodze — do zwiększenia tempa wzrostu dochodu narodowego.
Przed wszystkim więc od kierunku i form organizacyjnych wzrostu zatrudnienia będzie zależeć w nadchodzących latach, czy sprężenie zwrotne występujące między zatrudnieniem, wzrostem konsumpcji, wzrostem wydajności pracy i dochodu narodowego, zacznie funkcjonować w odwrotnym niż dotychczas kierunku, aktywizując siły zdolne zapewnić widoczną poprawę sytuacji materialnej ludności, a w ślad za tym powiększyć dynamikę procesów gospodarczych, biorących udział w tworzeniu dochodu narodowego.
Sprawne formy organizacji, w ramach których będzie następował wzrost zatrudnienia, powinna pociągać do życia przygotowywana obecnie reforma systemu funkcjonowania gospodarki narodowej. Natomiast wytyczenie i urzeczywistnienie prawidłowych kierunków wzrostu zatrudnienia stanowi niewątpliwie jedno z naj-

W ROLI narzędzi zarządzania mogą być wykorzystywane zarówno instrumenty typu administracyjnego (np. bezpośrednie dyrektywy — zwane ogólnie parametrami), jak i instrumenty typu ekonomicznego (np. ceny produktów, stopy oprocentowania środków i funduszy przedsiębiorstw, stawki funduszy premiiowych, itp. — zwane ogólnie parametrami).
Aczkolwiek WYTYCZNE na VI Zjeździe PZPR stawiają problemy doskonalenia funkcjonowania gospodarki w sposób otwarty, dyskusyjny, to jednak wyraźnie określają kierunek pożądanego zmian: mają one polegać na zastąpieniu instrumentacji zarządzania typu administracyjnego instrumentacją typu ekonomicznego. W tym opracowaniu interesują nas problemy związane z przekazywaniem przedsiębiorstwu informacji o wymaganej wielkości zadań w sposób nakazowy i parametryczny.
Ohowiający aktualnie system premiowania pracowników umysło-

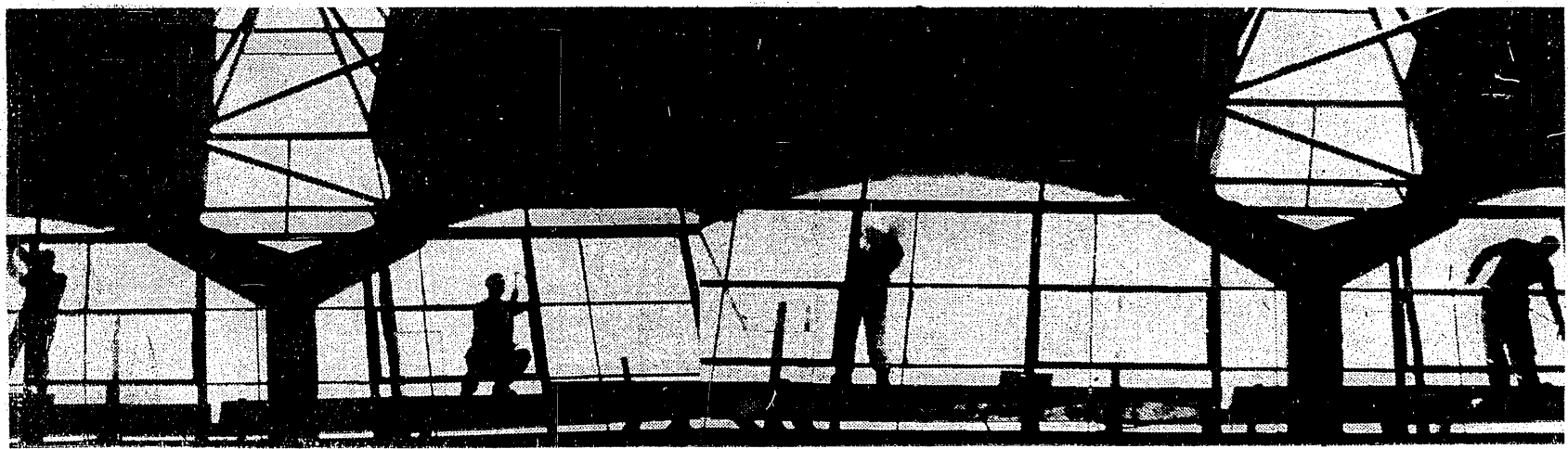
INSTRUMENTY ZARZĄDZANIA

ANDRZEJ FIRLEJCZYK

wych w przemyśle oparty jest na założeniu, że przedsiębiorstwa otrzymują bezpośrednie dyrektywy (nakazy) dotyczące:
1) wymaganej wielkości zadań (wyników) oraz
2) podstawowej wielkości funduszu premiiowego.
Ustalane dla poszczególnych przedsiębiorstw przez ich jednostki nadrzędne tzw. wskaźniki dyrektywne można sformułować przykładowo jak w tabeli nr 1. (Zamieszczona na końcu artykułu).

Istota dyrektywności zadań przedsiębiorstw i środków realizacji tych zadań (tutaj funduszu premiiowego) polega m. in. na tym, że przedsiębiorstwa są zobowiązane przyjąć do planów techniczno-ekonomicznych co najmniej dyrektywne wielkości zadań (mogą być większe, lecz nie mniejsze) oraz najwyższe dyrektywne wielkości środków (mogą być mniejsze, lecz nie większe).

Jeżeli przedsiębiorstwa nie wykonują przyjętej do planów wielkości wyników, to podstawowy fundusz premiiowy zostanie odpowiednio obniżony. Jeżeli zaś przekroczą dyrektywne wielkości wyników, to system premiowania nie przewiduje przyznania przedsiębiorstwu w zamian dodatkowego funduszu premiiowego. Inaczej mówiąc, nie przewiduje korygowania funduszu premiiowego w górę w ślad za zwiększeniem wyników w porównaniu do planów.
Jak widać, jest to typowy system premiowania za wykonanie nakazów, czyli „za wykonanie planu”, które w różnych postaciach study zarządzania przedsiębiorstwami przemysłowymi już ponad 20 lat.



Fot. Archiwum

DOKONCZENIE NA STR. 2

Aby w latach rozpoczynającego się obecnie planu 5-letniego można było w sposób zdecy-

W Zarządzie Głównym POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO odbyła się dyskusja nad polityką cen środków konsumpcji w gospodarce socjalistycznej. Wymiana poglądów na ten temat stanowi niejako przedłużenie dyskusji, toczącej się niedawno przy redakcyjnym stole, dotyczącej systemu płac. Dyskusja o cenach środków konsumpcji skoncentrowała się głównie na następujących problemach:

- Czy zapewnienie dynamicznego tempa wzrostu gospodarczego musi prowadzić do powstawania zjawisk inflacyjnych?
 - Czy możliwe jest utrzymanie stałych lub malejących cen na dobra konsumpcyjne? To znaczy, czy istnieje perspektywa utrzymania na dłuższą metę bariery, hamującej wzrost cen artykułów żywnościowych?
 - Jakże w związku z tym powinny być zasady polityki cenowej?
- W dyskusji udział wzięli: prof. dr ZDZISŁAW FEDOROWICZ, doc. dr hab. ANDRZEJ HODOLY, doc. dr hab. WIESŁAW KRENCIK, dr ZBIGNIEW LEWANDOWICZ, prof. dr JAN LIPINSKI, prof. dr JAN MUJŻEL, dr KAZIMIERZ RYC oraz dr JAN ŚLIWA.

JAN MUJŻEL: Ograniczę się tylko do sformułowania kilku тез. Na wstępie przypomnę fakty.
W dziesięciolecie 1961—1970 koszty utrzymania w Polsce wzrastały wg danych GUS od 1 proc. do 3 proc. rocznie. Ceny detaliczne dóbr konsumpcyjnych wzrosły w tym okresie o 20 proc., w tym ceny żywności nieco wyżej niż o 15 proc.
Na Zachodzie procesy inflacyjne są o wiele głębsze. W poszczególnych krajach kapitalistycznych przedstawia się to różnie. Na ogół jednak ceny detaliczne wzrastają tam rocznie od 2 proc. do 8 proc.
Jakie były źródła wzrostu kosztów utrzymania w Polsce? Wymienilibym dwa — moim zdaniem — podstawowe:
Po pierwsze: liczne, historycznie ukształtowane dysproporcje płacowe, oraz wycinkowa, dokonywana pod presją regulacji tych dysproporcji, podciągająca za sobą proces spirali cenowo-płacowej.
Po drugie: niedoskonałe funkcjonujący system inwestowania, kooperacji, zaopatrzenia, gospodarki zapasami itp.
W szeregu krajów socjalistycznych system cen kształtuje się podobnie jak u nas. W Jugosławii notuje się szybki wzrost cen, podobnie jak w zachodnich krajach kapitalistycznych.
Dwa kraje socjalistyczne — ZSRR i NRD — wprowadziły pełną stabilizację cen. Na ostatnim Zjeździe KPZR uchwalono konsekwentną realizację polityki stabilizacji cen żywności oraz obniżenia cen artykułów przemysłowych.
W Polsce obowiązuje obecnie Uchwała Partii i Rządu, podjęta w styczniu br., o zamrożeniu cen artykułów spożywczych na 2 lata. Zapowiedziano jednocześnie prowadzenie polityki sukcesywnego obniżania cen artykułów przemysłowych. Podjęto energiczne poczynania, mające na celu dostawy na rynek artykułów tańszych, poszukiwanych przez ludność. Zapowiedziano elastyczną politykę cen. Podkreślono przy tym, żeby tzw. ceny nowości nie były parawanem podwyżek cen.

DALSZY CIĄG NA STR. 6

DOKONCZENIE NA STR. 4-5

CENY
NIE
DAJĄ
SPOKOJU

twalnych, nie spełnia żadnej z przypisywanych jej w literaturze przedmiotu funkcji. Udowadniające to stwierdzenie, autor wyraża pogląd, że zaniechanie nawiązania do instytucji urzędniczego systemu kontroli i nadzoru nad gospodarką jest konsekwentnym i znikomej praktycznej przydatności. Natomiast wprowadzenie do analizy wydatków budżetowych w ciarach konsumpcyjnych w rzeczywistości obciążenie finansowe przedsiębiorstwa, a więc realny, a nie fikcyjny koszt.

Inne – mniej radykalne – możliwości rozwiązań – zmierzających do UPROSZCZENIA SYSTEMU INWESTOWANIA – omawia – ARKADIUSZ WOŁOWIECZ.

OŚWIATA I KULTURA

GRZEGORZ PISARSKI

W tym artykule chodzi o przedstawienie najważniejszych potrzeb w dziedzinie oświaty i wychowania młodzieży, szkolnictwa zawodowego i wyższego oraz kultury i sztuki. Zanim podejmę próbę sformułowania bliższych propozycji w tym zakresie, podaję dla orientacji kilka podstawowych danych z projektu planu na lata 1971-1975. W celu sfinansowania tych dziedzin w ramach omawianych wydatków bieżących budżetu państwa przewidziano przeznaczenie w 1975 r. na:

- Szkolnictwo ogólnokształcące i wychowanie — 20,2 mld zł, tj. o 18,4 proc. więcej niż w 1970 r.
- Szkolnictwo zawodowe — 9,2 mld zł, tj. o 32,6 proc. więcej niż w 1970 r.
- Szkolnictwo wyższe — 7,3 mld zł, tj. o 38,7 proc. więcej niż w 1970 r.
- Kultura i sztuka — 4,3 mld zł, tj. o 44,2 proc. więcej niż w 1970 r. w tym:
 - radio i telewizję — 2,0 mld zł, tj. o 58,2 proc. więcej niż w 1970 r.
 - inne wydatki — 2,3 mld zł, tj. o 33,7 proc. więcej niż w 1970 r.

SZKOLNICTWO OGÓLNOKSZTAŁCĄCE I ZAWODOWE

Przewidywany na lata 1971-1975 dalszy spadek liczby dzieci w wieku szkoły podstawowej (w 1975 r. o 14 proc. poniżej 1970 r.) nie zapewnia jeszcze odpowiednich warunków realizacji postulatów w sprawie wprowadzenia obowiązkowego szkolnego od 6 roku życia, przedłużenia nauki w szkołach podstawowych o dalsze 1-2 lata, lub wprowadzenia powszechnej szkoły średniej. Realizacja tego typu postulatów wymagałaby zwiększenia wydatków na szkolnictwo ogólnokształcące w skali rocznej o kilka miliardów złotych. Tymczasem spadek liczby dzieci w wieku szkoły podstawowej nie jest równoznaczny z możliwością pozyskania większych oszczędności w wydatkach na te szkoły.

Nie zawsze bowiem obniżenie o kilka procent liczby dzieci pozwala na obniżenie liczby oddziałów, które mają decydujący wpływ na kształtowanie wydatków. Ponadto i sam obniżenie liczby oddziałów w niewielkim tylko stopniu wpływa na obniżenie kosztów utrzymania szkół (wydatki eksploatacyjne obiektów nie ulegają większym zmianom). W przypadkach natomiast gdy likwidowane są małe szkoły wiejskie, część zasobów z nich w ten sposób środków (trzeba pozostawić na sfinansowanie kosztów dojazdu do szkół zbiorczych, a resztę na dofinansowanie tych szkół. Większość szkół odczuwa bowiem znaczne niedobory środków na wyposażenie pracowni szkolnych, remonty bieżące itp.

W przedstawionej sytuacji z konieczności uzasadnione wydaje się ograniczenie przyrostu młodzieży w wieku 6 lat do szkół podstawowych do przypadków, gdy istnieją w nich miejsca w planowo organizowanych klasach pierwszych, tj. do przypadków gdy nie powoduje to wzrostu wydatków na szkoły podstawowe.

Realizację projektów zmierzających do upowszechnienia szkoły średniej powinniśmy natomiast odroczyć do przyszłego pięcioletnia, tj. do okresu, gdy zdolamy zaspokoić najpilniejsze potrzeby ochrony zdrowia, dynamizując nam obecnie wydatki bieżące budżetu państwa na urządzenia społeczne i kulturalne. Za wnioskiem tym przemawia również fakt, że już obecnie ponad 90 proc. młodzieży kończącej szkoły podstawowe ma zapewnione miejsca w szkołach zawodowych. Natomiast pod koniec pięcioletnia odsetek ten ulegnie zapewne zwiększeniu do 95 proc., na co w prezentowanym szacunku przewidziano odpowiednią kwotę.

Równocześnie w omawianym projekcie szacunku wydatków uwzględniono środki na podwyższenie norm wydatków rzeczowych w szkołach (w granicach 100-200 mln zł rocznie), co powinno nieco poprawić trudną w wielu szkołach sytuację nauczania.

Jako jedno z ważnych w hierarchii potrzeb przyjęto też zwiększenie środków na pomoc dzieciom w rodzinach zasilających (z 36 zł do 750 zł na dziecko miesięcznie kosztem ok. 32 mln zł rocznie). Przenawia za tym m. in. utrzymujący się brak miejsc w zakładach opiekuńczo-wychowawczych oraz łepcze warunki wychowawcze, które zagrażają dzieciom tego typu rodziny. Równocześnie w kalkulacji uwzględniono środki przeznaczone na poprawę żywienia (z 13 do 20,5 zł na osobę dziennie) i na poprawę norm wydatków rzeczowych w zakładach opiekuńczo-wychowawczych, łącznym kosztem do 100 mln zł w skali rocznej. Kwota ta została już zresztą prawie w całości przekraczana do dyspozycji rad narodowych w 1971 r.

Uwzględnienia wymaga ponadto fakt, że duże braki miejsc w zakładach opiekuńczo-wychowawczych sprawiają, iż w najbliższych latach rady narodowe powinny skoncentrować wysiłki na adaptacji pomieszczeń dla tego typu zakładów, aby rozwijały się one znacznie szybciej niż pozwala na to plan nakładów inwestycyjnych. Sfinansowanie zaś kosztów utrzymania tego typu obiektów przez budżet państwa wydaje się zadaniem bardzo istotnym.

Kolejnym, pilnym zadaniem na bieżące pięcioletnie wydaje się poprawa stawki na żywienie w internatach (z 16,1 do 18 zł, a następnie do 20 zł na osobę dziennie) kosztem (w skali 1975 r.) — ok. 170 mln zł. Aktualny poziom żywienia w internatach przemawia za możliwie wczesnym podjęciem tego typu decyzji. Konieczne wydaje się też zapewnienie środków na zwiększenie norm wydatków rzeczowych w internatach (na remonty, utrzymanie czystości itp.) w skali rocznej o ok. 80-100 mln zł (z 1600 do 1900 zł na ucznia rocznie).

W związku z potrzebą poprawy warunków nauczania w szkołach zawodowych w bieżącym pięcioletniu konieczne będzie prawdopodobnie stopniowe zwiększenie norm wydatków rzeczowych dla tych szkół (o 100-120 mln zł). Zwiększa że w wielu przypadkach konieczna będzie zmiana profilu nauczania w tych szkołach, co niekiedy w sposób istotny rzutuje na koszty ich utrzymania.

Problemem szczególnej wagi staje się w obecnym pięcioletniu podjęcie decyzji w sprawie skali rozwoju opieki nad dziećmi w wieku przedszkolnym oraz poprawy opieki nad młodzieżą szkolną.

W pierwszym przypadku chodzi o wydatniejszy rozwój sieci przedszkoli, umożliwiający ułożenie w nich wszystkich zgłaszanych dzieci oraz o szeroką rozbudowę przedszkoli i dziecińców wiejskich, mających korzystny wpływ na rozwój umysłowy dzieci wiejskich. Dla zaspokojenia tych potrzeb nie wystarczy jednak nawet podwojenie liczby miejsc w przedszkolach, a co za tym idzie — zwiększenie wydatków na utrzymanie przedszkoli o następne 2 mld zł. Na bieżące pięcioletnie wypada więc chyba pogodzić się z umiarkowanym tempem wzrostu liczby dzieci w przedszkolach (w granicach kilku procent rocznie), ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb rozwoju przedszkoli wiejskich.

Jeśli chodzi natomiast o najbliższy okres, to sprawa szczególnie pilną jest sfinansowanie skutków finansowych ubiegłorocznej poprawy żywienia dzieci w przedszkolach. Koszty te nie znalazły bowiem pełnego pokrycia w zmianie stawek opłat za przedszkola.

W zakresie opieki nad młodzieżą szkolną rozważania wymagają przede wszystkim projekty wydatniejszy rozszerzenia akcji kolonijnej. Dotychczas bowiem różnymi formami wypoczynku letniego objęto prawie połowę młodzieży w wieku szkoły podstawowej i średniej. Znaczna część potrzebnych na ten cel środków pochodzi przy tym nie bezpośrednio z budżetu państwa, lecz z „mobilizacji” różnego typu środków społecznych (funduszy zakładowych i innych podobnych, składek związków zawodowych oraz z funduszy społecznych zakładów pracy).

W związku z tym zgłaszane są sugestie znacznego, kilkumilionowego zwiększenia wydatków budżetu państwa na kolonie i wczasy dla młodzieży (koszt ok. 100-120 mln zł rocznie). W ten sposób nastąpiłoby znaczne zmniejszenie uzależnienia kolonii i obozów od „mobilizacji” środków społecznych, lub zapewnienie dalszego, wydajnego wzrostu liczby dzieci wyjeżdżających na kolonie i obozy, już nie tylko w letnie ale i w okresie ferii zimowych.

Uwzględnienia wymaga jednak fakt, że z różnych form finansowanego ze środków społecznych wypoczynku, głównie letniego, korzysta już około 70-80 proc. młodzieży miejskiej. Gdybyśmy chcieli natomiast na podobną skalę rozwinąć akcję kolonii zimowych, wówczas nawet podwojenie wydatków budżetu państwa na obozy i kolonie nie byłoby wystarczające. Tymczasem wydatki te już w 1970 r. przekroczyły 1 mld zł.

Wyda się więc uzasadnione przyjęcie do prezentowanego wstępnie szacunku założenia, że jeśli chodzi o wydatki budżetu państwa na obozy i kolonie dla dzieci i młodzieży, to w pierwszych latach pięcioletnia powinny one wzrastać w granicach 5-6 proc. rocznie z ewentualnym, niewielkim przyspieszeniem tego tempa pod koniec pięcioletnia, gdy w większym stopniu zaspokojone zostaną potrzeby ochrony zdrowia. Nadal natomiast prowadzić powinniśmy szeroką akcję mobilizacji środków społecznych na potrzeby rozwoju kolonii. Sprzyjać temu dodatkowo powinny m. in. podjęte niedawno decyzje o decentralizacji znacznej części środków Społecznego Funduszu Budowy Szkół i Internatów oraz składek związkowych, z których 80 proc. pozostaje obecnie w zakładach pracy.

Na specjalne rozważenie zasługują ponadto projekty zmierzające do znacznego zwiększenia liczby dzieci korzystających ze świetlic szkolnych (w związku z dużą liczbą małych pracujących nie mogących zapewnić dzieciom należytej opieki) oraz do rozszerzenia zakresu świadczeń na rzecz dzieci w tym świetlicach (opieka pedagogiczna i dożywianie). Postulaty te nie zostały jednak uwzględnione w prezentowanym na wstępie szacunku wydatków społecznych i kulturalnych.

Okazuje się bowiem, że już tylko podwyższenie stawki na dożywianie części dzieci korzystających z tej formy świadczeń (z 1,56 zł do 2 zł na dziecko dziennie) oraz podwyższenie dopłat do obiadów w świetlicach z dożywianiem (z 2,6 do 6,5 zł na dziecko dziennie) oraz związane z tym dofinansowanie wydatków rzeczowych i osobowych w stołówkach szkolnych wymagałoby w skali rocznej zwiększenia wydatków o ponad 200 mln zł.

Gdybyśmy natomiast chcieli akcji wychowania świetlicowego nadać bardziej powszechny charakter w oparciu o środki państwowe, to wówczas pod koniec pięcioletnia (w 1975 r.) trzeba by wydatki na te cele zwiększyć o około 1 mld zł. Wyda się więc, że jeszcze w bieżącym pięcioletniu wysocy pożądanym ze społecznego punktu widzenia rozwój akcji świetlicowej i zajęć pozalekcyjnych rozszerzać powinniśmy

w oparciu o środki własne ludności i środki społeczne, a nie dotacje budżetowe.

Wątpliwe wydają się też postulaty dotyczące zwiększenia w bieżącym pięcioletniu stypendiów dla uczniów szkół podstawowych i liceów ogólnokształcących (koszt ok. 1 mld zł rocznie). Jeśli chodzi bowiem o uczniów szkół podstawowych, to rozważenia wymaga, czy nie słuszniej byłoby raczej dalsze różnicowanie zasiłków rodzinnych (w zależności od sytuacji materialnej rodzin). W odniesieniu do uczniów liceów ogólnokształcących uwzględnienia wymaga natomiast fakt, że wraz ze wzrostem dochodów ludności maleje liczba uczniów szkół zawodowych uprawnionych do korzystania ze stypendiów. Możliwe wydaje się więc dokonanie pewnych przesunięć środków na stypendia ze szkół zawodowych do liceów ogólnokształcących.

Gdybyśmy jednak mieli rozważać celowość i możliwość przyspieszenia tempa wzrostu wydatków społecznych i kulturalnych budżetu państwa ponad założenia przyjęte w prezentowanym na wstępie szacunku, to na pierwszym miejscu obok potrzeb w dziedzinie ochrony zdrowia znaleźć się powinny chyba potrzeby rozwoju przedszkoli, akcji kolonijnej, świetlicy przyszkolnych i zajęć pozalekcyjnych.

Rozważając te problemy nie powinniśmy jednak chyba w dyskusji ominiąć udział ludności w finansowaniu tych wydatków. Opłaty ludności pokrywają bowiem niewiele ponad 20 proc. kosztów prowadzenia przedszkoli, ok. 10 proc. kosztów prowadzenia żłobków, 12 proc. kosztów akcji „kolonijno-obozowej”.

SZKOLNICTWO WYŻSZE

W kształtowaniu wydatków budżetu państwa na tym odcinku uwzględnienia wymaga fakt, że ostatnie dwa pięcioletnia cechował szczególnie szybki ich wzrost (o 85 proc. w 1965 r. w porównaniu z 1960 r. i o ok. 55 proc. w 1970 r. w porównaniu z 1965 r.). Obecnie więc ze względu na duże natężenie innych potrzeb uzasadnione wydaje się pewne osłabienie tego wysokiego tempa wzrostu wydatków. Aby jednak nie wpłynęło to niekorzystnie na skalę wzrostu kadr szkolonych dla potrzeb gospodarki i dopływu wykwalifikowanych specjalistów, w prezentowanym na wstępie szacunku zapewniono przede wszystkim środki na znaczniejszy wzrost kadr naukowo-dydaktycznych (wzrost osobowego funduszu plac o 41 proc.) oraz na studia doktoranckie (wzrost liczby doktorantów o 70 proc.), podopiecznych (o 150 proc.) i na stypendia naukowe (o 120 proc. w 1975 r. w porównaniu z 1970 r.).

Sam wzrost liczby osób przyjmowanych na studia (w 1975 r. o ok. 40 proc. powyżej 1970 r.) nastąpić powinien przy relatywnie mniejszym wzroście liczby studentów ogółem (o 15 proc.), a to w wyniku wydłużenia rozszerzenia systemu 3-letnich studiów zawodowych.

Poprawa wyposażenia szkół wyższych w aparaturę dydaktyczną i badawczo-naukową następować powinna przede wszystkim w oparciu o nadwyżki wygosparowane z wynagrodzeń za pracę badawczą wykonywaną odpłatnie na rzecz gospodarki. Konsekwentna realizacja tego założenia może okazać się jednak dość trudna m. in. ze względu na fakt, że nie wszystkie uczelnie mają możliwość wygosparowywania tego typu nadwyżek. Zapotrzebowanie na aparaturę dydaktyczno-badawczą wielu utworzonych w ostatnich latach wyższych uczelni jest natomiast bardzo duże. Szersze uwzględnienie potrzeb w tym zakresie wymagałoby przyspieszenia, przyjętego na wstępie tempa wzrostu wydatków w granicach kilkuset milionów złotych. Na rozważenie zasługuje więc jednak, czy tego typu wydatki nie powinny zostać pokryte ze środków na rozwój nauki (nie szkolnictwa wyższego), które w bieżącym pięcioletniu mają wzrosnąć bardzo wydatnie.

Jeśli chodzi o pomoc dla studentów, to omawiany projekt wydatków zakłada, że wprowadzona od 1971 r. poprawa stawek na żywienie i rozszerzenie opieki lekarskiej zaspokoiła najpilniejsze potrzeby. Wzrost wydatków na stypendia jest natomiast hamowany przez fakt, że wraz z poprawą plac relatywnie maleje liczba studentów uprawnionych do korzystania z tego typu świadczeń. Rozważenia wymaga więc, czy nadal powinniśmy stosować dotychczasowe kryteria materialne obowiązujące przy przyznawaniu stypendiów, czy też powinny one zostać złagodzone.

Doraźnie, w projekcie budżetu na 1972 r. problem ten został złagodzony przez przyznanie rektorom szkół wyższych ok. 25 mln zł na zwiększenie z 5 do 10 proc. odsetka stypendystów, którzy otrzymują stypendia, pomimo, że warunki materialne ich rodzin nie dają do tego uprawnień. Wyda się jednak, że dalsze łagodzenie kryteriów uprawniających do otrzymywania stypendiów w okresie bieżącego pięcioletnia, gdy podejmowane są duże wysiłki na rzecz przyspieszenia wzrostu plac, wykracza poza hierarchię najpilniejszych potrzeb.

KULTURA I SZTUKA

W koncepcjach rozwoju finansowanych przez budżet państwa dziedzin kultury i sztuki odrębnego rozpatrzenia wymaga finansowanie „Radia i Telewizji” oraz pozostałych odcinków działalności kulturalnej, podporządkowanych głównie radom narodowym.

O wysokim tempie wzrostu wydatków na „RADIO I TELEWIZJĘ” decyduje przede wszystkim projektowane uruchomienie programu telewizji kolorowej i stereofonicznego programu radiowego. Wymaga to odpowiedniego zwiększenia zatrudnienia, wyposażenia w aparaturę i w duże ilości znacznie droższej, kolorowej taśmy telewizyjnej.

W bieżącym pięcioletniu zaspokojenie najniezbędniejszych potrzeb związanych z funkcjonowaniem istniejących obiektów socjalnych i kulturalnych i obiektów nowych przewidywanych do uruchomienia w bieżącym pięcioletniu oraz z intensyfikacją wykorzystania posiadanych obiektów i poprawą jakości świadczeń — wymaga zwiększenia wydatków bieżących budżetu państwa w 1975 r. o ok. 40 proc. w stosunku do 1970 r. Mieszczą się w tych granicach możliwości rozwoju świadczeń w zakresie zdrowia, opieki społecznej oraz kultury fizycznej, wypoczynku i funduszy socjalnych przedsiębiorstw państwowych — zostały przedstawione w poprzednim numerze „Życia Gospodarczego”. Obecnie kolej na dwie ważne grupy spożycia społecznego — oświatę i kulturę.

Istotne jest jednak, w jakim okresie uruchomione zostaną te zwiększone środki. Wyda się bowiem, że w latach 1972-1973, gdy liczba godzin nadawania programu kolorowego będzie jeszcze niewielka, podobnie zresztą jak i liczba aparatów przystosowanych do odbioru telewizji kolorowej, wydatki na ten program nie powinny wzrastać w poważniejszym stopniu. Sfinansowania wymagają raczej różnicę kosztu części programu czarno-białego, który zostanie opracowany i nadany w kolorze. Nie wydaje się bowiem uzasadnione opracowywanie zupełnie odrębnego programu kolorowego dla niewielkiej liczby widzów.

Również w następnych latach oczekiwano, że stopniowo zwiększana będzie ilość programu kolorowego, który zastępować będzie dotychczasowy program czarno-biały. W ten sposób poważniejsze zwiększenie wydatków na telewizję kolorową nastąpiłoby pod koniec pięcioletnia i mogłoby zostać wykorzystane w znacznej mierze na poprawę jakości programu.

Jeśli chodzi o pozostałe wydatki na kulturę i sztukę, to realizowane są one, jak wiadomo, głównie za pośrednictwem budżetów rad narodowych. W prezentowanym na wstępie szacunku, dla wykazania porównywalnego tempa wzrostu wydatków budżetowych, w 1970 r. uzupełniono je o dofinansowanie ze środków własnych rad narodowych, które normalnie miałyby miejsce gdyby nie wyjątkowe, wprowadzone w ubiegłym roku ograniczenia.

Projektowany w szacunku wzrost wydatków zapewnia niezbędne środki na sfinansowanie kosztów działalności bieżącej spodziewanych do uruchomienia nowych urządzeń oraz na częściowe wyrównanie nieuzasadnionych różnic międzywojewódzkich w wydatkach na biblioteki, świetlice, domy kultury itp. (w przeliczeniu na 1 mieszkańca).

Przyjęcie takich założeń oznacza, że wysocy pożądana intensyfikacja istniejących urządzeń kultury i sztuki powinna w wyniku mobilizacji środków społecznych (m. in. w ramach upowszechniania obecnie, opartych o środki społeczne i świadczenia ludności funduszy kultury) oraz w wyniku bardziej racjonalnego rozdyponowania środków dotychczas przeznaczanych na potrzeby kultury. Pewna rolę odegrać powinna tu również aktywizacja wpływów od ludności np. w wyniku ożywienia działalności muzeów (częstsze zmiany ekspozycji, wydawanie przewodników, udogodnienie godzin otwarcia itp.). W tym celu potrzebne są odpowiednie zmiany organizacyjne (np. przekształcenie muzeów w zakłady budżetowe, co umożliwiałoby wykorzystywanie dodatkowych dochodów na rozszerzenie działalności).

Odpowiednie zmiany są również potrzebne w systemie finansowania instytucji teatralnych, muzycznych i kin. I w tym przypadku wysocy pożądaną wydaje się intensyfikowanie wykorzystania tych placówek kultury, bez poważniejszego angażowania środków budżetu państwa. Pożądaną być było, aby wzrost dopłat budżetu państwa do istniejących teatrów i instytucji muzycznych nie przekraczał środków potrzebnych na sfinansowanie awansów pracowników tam zatrudnionych. W przedsiębiorstwach estradowych powinna nastąpić pełna likwidacja dopłat budżetowych. Są to jednak problemy wymagające odrębnego omówienia.

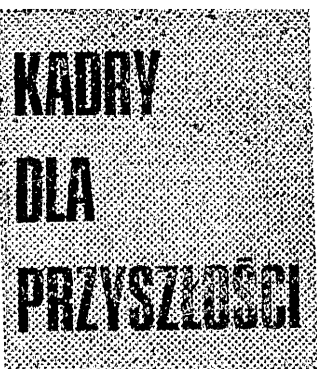
Jeśli chodzi natomiast o liczne postulaty dotyczące znacznego zwiększenia środków na zakupy książek dla bibliotek, zakupów muzealnych, rozszerzenie wymiaru kulturalnej granicy (częstsze tłumaczenie książek pisarzy z krajów socjalistycznych, wystawianie sztuk itp.), to wydaje się, że potrzeby te powinny być zaspokajane głównie w drodze lepszego wykorzystania dotychczasowych środków. Ich wzrost nie powinien przekraczać 4-5 procent rocznie.

W stosunku do zarysowanych propozycji wzrostu wydatków bieżących budżetu państwa na finansowanie działalności socjalnej i kulturalnej ludzie bezpośrednio związani z poszczególnymi dziedzinami zgłoszą mogą być liczne zastrzeżenia, wskazujące na potrzebę przyspieszenia tempa wzrostu wydatków. Z latwością wskazać można bowiem — jak była już o tym mowa w poprzednim artykule — liczne niezaspokojone, a zarazem bardzo ważne potrzeby.

Wyda się jednak, że w dyskusji powinniśmy skoncentrować uwagę raczej na weryfikacji zarysowanych potrzeb, tj. na bliższym rozważeniu, które z nich powinny zostać zaspokojone już w najbliższych latach, a które mogą zostać zaspokojone dopiero w nieco dalszej przyszłości. Trudno bowiem przesądzać już obecnie, jak ukształtują się warunki rozwoju i możliwości finansowe państwa w bieżącym pięcioletniu. Czy pozwolą one na pewne przyspieszenie wydatków na cele socjalne i kulturalne?

Warto przy tym uwzględnić fakt, że chociaż proponowane tempo wzrostu wydatków społecznych i kulturalnych (ok. 7 proc. średniorocznie) nie jest o wiele wyższe od porównywalnego tempa z poprzedniego pięcioletnia (6,6 proc. średniorocznie), to kwotowo biorąc różnica jest znacznie większa. O ile bowiem w 1970 r. wydatki bieżące budżetu państwa na finansowanie działalności socjalnej i kulturalnej (bez funduszy socjalnych przedsiębiorstw, inwestycji i remontów kapitalnych), po wyłączeniu skutków regulacji cen i plac, były o 16 mld zł wyższe niż w 1965 r., to w przedstawionym projekcie w 1975 r. mają one być o 24 mld zł wyższe niż w 1970 r. Podobne tempo wzrostu liczone już będzie bowiem w stosunku do znacznie wyższej kwoty wyjściowej.

1) „Koncepcje rozwoju społeczeństwa socjalistycznego” — „Żdrowie i wypoczynek”.
2) Poprawa warunków działalności na tym odcinku, będąca przedmiotem licznych kontrowersji, wymaga odrębnego nasświetlenia.



Pod takim hasłem odbyła się 21 bm. w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie krajowa narada studentów uczelni ekonomicznych.

W okresie powojennym mury wyższych uczelni w naszym kraju opuściło ponad 50 tysięcy ekonomistów. Wykorzystanie tego wielkiego potencjału ludzkiego wciąż dalekie jest od optymalnego. Problemem właściwego przygotowania kadr wysoko kwalifikowanych z wyższym wykształceniem dla potrzeb gospodarki narodowej i odpowiedniego ich wykorzystania poświęcona była warszawska narada, zorganizowana przez Komitet Koordynacyjny Studentów i Docentów Ekonomicznych przy Radzie Naczelnej ZSP. W naradzie uczestniczyli studenci i młodzi absolwenci szkół ekonomicznych z całego kraju.

W czasie dyskusji wskazywano na potrzebę zmiany systemu kształcenia ekonomistów, gruntownej reformy zarówno treści, jak i form nauczania. Podkreślano przy tym, że trudno dziś mówić o reformie w tradycyjnym rozumieniu tego pojęcia. W warunkach niezwykle szybkich przeobrażeń dokonywanych się ze społeczeństwem należy bowiem dokonywać ciągłych zmian w metodach i programach kształcenia wysokiej klasy specjalistów. Dlatego potrzebny nam jest w obecnej chwili na tyle elastyczny system studiów ekonomicznych, aby można go w przyszłości aktualizować, bez kolejnych zasadniczych reform.

W powszechnym odczuciu studentów i młodych absolwentów poważnego udoskonalenia wymagają programy nauczania w uczel-

niach ekonomicznych. Postulowano, aby w nowym modelu kształcenia ekonomistów dokonano przesunięć w ramach niektórych przedmiotów, rezygnując z balastu historycznego na rzecz analizy szerszego kontekstu gospodarczego. Wiele uwagi poświęć także należy, zdaniem dyskusyjnym, takim dyscyplinom, jak np. teoria organizacji i zarządzania czy nauki progностyczne. Wskazywano na fakt, iż absolwenci uczelni ekonomicznej w naszym kraju niejednokrotnie lepiej jest zorientowani w mechanizmach rządzących gospodarką kapitalistyczną, niż w problematyce funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Wiele miejsca zajęły w wystąpieniach dyskusyjnym zagadnienia niedostatecznego powiązania teorii z praktyką. Często spotykane oderwanie programów studiów od realiów życia gospodarczego powoduje słabsze przygotowanie absolwentów do przyszłej pracy i wydłuża zarazem proces adaptacji zawodowej. Do większego zapożyczenia treści nauczania z aktualnymi problemami wytycznymi w gospodarce kraju przyczynić się bez wątpienia może powołanie tematów prac dyplomowych z potrzebami praktyki gospodarczej.

Konkretnych rozwiązań upatrywano w tej dziedzinie w systemie stypendialnym, proponując zobowiązanie fundatorów stypendium do ustalenia tematów tych prac. Istotną rolę powinny tu spełniać także praktyki zawodowe.

Zmodyfikowane treści nauczania, wymagają unowocześnienia form ich przekazywania, wzbogacenia tradycyjnie pojmowanych wykładów, ćwiczeń i seminariów. Jak najszybciej należy stosować formy rozwijające samodzielność studentów, ich zdolności do rozwiązywania konkretnych problemów.

Sporo uwagi poświęćli dyskusjanci polityce zatrudnienia i wykorzystania absolwentów, wskazując na wiele nieprawidłowości na tym polu. Jakaś korekta mogłaby i powinna odegrać w procesie adaptacji młodego ekonomisty w jednostce praktyki gospodarczej. Wzrastające nadzieje, że poprawie tego stanu rzeczy posłuży umowa o współpracy między Zarządem Głównym PTE i Radą Naczelną ZSP.

A.L.

Czy będzie to opłacalne dla pracowników? Samo zaplanowanie większych wyników może być (choć nie musi) obciążające dla realizacji rzeczywistego funduszu premiewego. Fundusz ten powtórnie w zasadzie wzrastać stosownie do poprawy wyników, z tym, że stawki funduszu premiewego mogą wyskalo-

W 35.000 zakładach uspołecznionych i 165.000 zakładach nieuspołecznionych pracuje 1.315.700 osób, łącznie z uczniami i zatrudnionymi w pracy nakładowej. Wartość produkcji i usług drobnej wytwórczości wyniosła w 1970 roku 183 miliardy, a z tego sprzedaż na rynek 130,5 mld zł.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że o ile drobna wytwórczość w wartości produkcji całej gospodarki stanowi 15,3 proc., to w sprzedaży produkcji na rynek — 28,4 proc. i zatrudnieniu ogółem z uczniami i chłapiami — 26,5 proc. Na realizację tych zadań drobna wytwórczość otrzymuje nakłady inwestycyjne nie przekraczające 5 proc. ogólnokrajowych środków przeznaczanych od wielu lat na cele inwestycyjne.

Mimo wielu znanych już powszechnie kłopotów i trudności drobna wytwórczość wzbogaciła i wzbogaca rokrocznie rynek o nowe wyroby i usługi, nieraz bardzo atrakcyjne i cenione przez odbiorców. Można wyliczyć długą listę tych towarów. Tak na przykład państwowym przemysł terenowy w Katowickim za sześć miesięcy br. wykonał zadania planowe i dał 75,2 mln zł dodatkowej produkcji wynikającej z zobowiązań produkcyjnych.

Drobna wytwórczość wymaga zarówno reorganizacji wewnętrznej, jak również innego, lepszego jej ustawienia w mechanizmie gospodarki narodowej. Występują tu problemy długofalowe, takie jak zwiększenie nakładów inwestycyjnych, modernizacja, lepsze zaopatrzenie, a także bieżące, o charakterze organizacyjnym, w tym wewnątrzbranżowego zarządzania. Jeśli wytumaczalne są w pewnym stopniu ze względu na warunki obiektywne takie trudności, które wymagają nakładów i materiałów, to w żadnej mierze nie można się godzić z kłopotami powodowanymi złą organizacją. Trudności te ujawniają się z całą ostrością właśnie teraz, przy okazji poszukiwania wszelkich możliwości zwiększenia produkcji dla lepszego zaopatrzenia rynku.

Jak wiadomo, w ubiegłych latach zapadły decyzje o powołaniu do życia zjednoczeń wiodących, jako organizacji koordynujących i kierujących. Jak to u nas często bywa, pomyśl nie był najgorszy, natomiast sposób wprowadzania go w

życie okazał się w skutkach fatalny.

Przykład pierwszy. Zakłady meblarskie uspołecznionej drobnej wytwórczości w województwie katowickim wytwarzały kilka lat temu 30 proc. mebli sprzedawanych w tym regionie kraju. W roku 1971 udział ten wynosił zaledwie 8 proc. Powodem tego jest przekazanie do klucza najlepszych zakładów o rocznej wartości produkcji ponad 100 mln zł. Najlepsze zakłady w drobnej wytwórczości stały się słabymi w kluczu, wyznaczono im różne mniej ambitne zadania. Zjednoczenie daleko, aż w Poznaniu, traktowało te „cudze” zakłady jako przyszłowiec, które w końcu tak w inwestycjach, jak i

ni grzałki, regulatora zaworu bezpieczeństwa i termometru z Jugosławii. Strona jugosłowiańska zgodziła się na tę koncepcję, przyrzekł nawet praktyczną pomoc przy uruchomieniu produkcji. Rekomensacja, że to miały być denki z blachy do bojlerów. Kooperacja, niestety, nie doszła do skutku. W Mysłowicach pracowało jednak pełną parą przez dwa lata. Ambitnie: azonu, transformatory, stabilizatory, regulator napięcia, opracości własny prototyp bojlera. Wykonane prototypy przeszły wszystkie badania i uzyskały pozytywne oceny, zostały dopuszczone do produkcji. Wykonano już i sprzedano kilka tysięcy sztuk. Zjednoczenie katowickie wydzieliło 18 mln zł na

KDW, tworzą razem z dyrektywnymi wskaźnikami ramy, w których nie mieści się operatywna, bieżąca działalność potrzebna przy zaspokajaniu potrzeb rynku. Często interesy władz terenowych, a w ślad za tym zobowiązujące decyzje kolidują z decyzjami szczebla centralnego — KDW.

Głębszych badań i podjęcia odpowiednich decyzji wymaga wiele spraw. Warto do praktyki wprowadzić dobre doświadczenia wynikające z eksperymentów gospodarczych prowadzonych w drobnej wytwórczości przez całą ubiegłą pięćdziesiątkę. Jeśli zadania produkcyjne od lat nie są pokryte w pełnej ilości zaopatrzeniem materiałowo-surowcowym, a zaledwie w granicach 20—30 proc., a ostatecznie wszyscy wykonują i przekraczają plany, to wynika z tego, że zaopatrzenie w kraju jest dostateczne, lecz źle zorganizowane. Zabezpieczyć należy limity i środki inwestycyjne na zakup maszyn i urządzeń produkcyjnych m. in. przez wprowadzenie śmielej systemu samofinansowania i przywrócenie prawa do podejmowania drobnych inwestycji budowlanych, zakupów maszyn oraz środków transportu poza limitem. Oprocentowanie środków trwałych wprowadzić od wartości netto oraz uwzględnić obiektywne możliwości wykorzystania tych środków. Zabezpieczyć środki na kapitalne remonty do wysokości faktycznych potrzeb poszczególnych przedsiębiorstw pozostawiając do ich dyspozycji fundusz amortyzacyjny. Zadania finansowe, głównie w pozycji dochodów budżetowych, uzależnić od rodzaju produkcji, usług oraz warunków technicznych. Zjednoczenia wiodące powinny stać się ośrodkami rzetelnej informacji i konsultacji bez prawa decyzji, które są często subiektywne, sprzeczne z interesem społecznym.

Planowanie w drobnej wytwórczości powinno być oparte na zapotrzebowaniach odbiorców, konieczne jest jak najściślej powiązanie produkcji z potrzebami rynku. Wskaźniki dyrektywne można ograniczyć do dwóch zadań: wartości sprzedaży produkcji i usług oraz zysku.

ROMAN ŁASAK

dwójnego układu cen powoduje trudności w ocenie pracy przedsiębiorstwa, niedostosowanie podaży do popytu i niepewność w realizacji zaplanowanej akumulacji. W efekcie, powoduje to tendencję do zachowania równowagi ogólnej i do zjawisk inflacyjnych. Kwestie ujemnego wpływu podwójnego układu cen na mechanizm funkcjonowania gospodarki narodowej powinny skłaniać do podjęcia szerokiego i kompleksowego badania w tym zakresie. Pewną i gwarantowaną wytyczną potwierdzoną przez praktykę gospodarczą reformy cen środków konsumpcyjnych powinno być — moim zdaniem — uznanie potrzeb, zręcznie planowania i powiązania cen dla producenta z cenami dla odbiorców przy jednoczesnej modyfikacji sposobu pobierania podatku obrotowego.

Opowiadając się za jednolitym układem cen relacjonującym wzajemnie ceny fabryczne z cenami zbytu uważam, że w niektórych przypadkach nie można go stosować. Dotyczy to np. artykułów, których popyt określała preferencje społeczne, artykułów luksusowych, czy posiadających wielkie dysproporcje między kosztami a ceną równowagi rynkowej. Z tego też między innymi powodu należy dążyć do określenia prawidłowych kryteriów uzasadniających stosowanie względem danych struktur asortymentowych zasad kształtowania cen w pojedynczym lub podwójnym układzie cen.

WŁODZIMIERZ KINCEL

ORGANIZACJA WYPOCZYNKU

PROBLEMY wypoczynku ludzi pracy, wbrew pozorom, wcale nie są łatwe do rozwiązania. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele i są one złożone. M. in. wymienić tu można:

- różnorodność zainteresowań pragnących wypoczynku, zarówno co do form jak i rodzaju wypoczynku (czynny bądź bierny), klimatu i miejscowości itp.;
- brak wystarczającej bazy wypoczynkowej — szczególnie sezonowej — oraz słabe jeszcze jej wyposażenie zarówno w sprzęt podstawowy jak i sportowo-rekreacyjno-rezyrkowy;
- niepełne minimum czasu, dającego odpoczywającemu niezbędną regenerację siły;
- coraz większy brak miejsc ciszy i spokoju oraz stale zwiększające się zanieczyszczenie atmosfery, rzek i jezior.

Słabość ruchu związkowego, zwłaszcza kierownictwa CRZZ sprzyjała tym smutnym faktom niewłaściwej organizacji wypoczynku. Związki branżowe postawione samym sobie, ulegały nie bacząc na koszty, służącemu zresztą za pomocą załóg pracowniczych, aby tworzyć bazę wypoczynkową, bez prymitywną, której daleko do wymagań gwarantujących wypoczynek.

Wzrost w VI Zjazd Partii w tezie 45, w sposób jasny i zdecydowany nadają tym zagadnieniom właściwą rangę społeczną. Ale bieżący rok nie był przykładem racjonalnej gospodarki środkami przeznaczonymi z różnych źródeł na rozwój bazy wypoczynkowej. Stanowczo zbyt wiele środków z funduszy CRZZ, związków branżowych i zakładowych — w moim odczuciu — wydano nieracjonalnie, bez głębszej analizy potrzeb, zbyt pośpiesznie.

Wydaje mi się, że przyczyną takiego stanu rzeczy jest brak koncepcji obejmującej kompleksowo całokształt wypoczynku ludzi pracy. Jak już wspominałem, potrzeby wynikające z nacisku załóg pracowniczych wyzwały szereg inicjatyw i zrodziły wiele pomysłów. Mamy więc obok pięknych pensjonatów ośrodki campingowe, wczasowe wagonowe, które przez wykorzystanie nieużytków już starych pudeł wagonowych zapewniają wypoczynek tysiącom kolejarzy i ich rodzinom, mamy pola namiotowe, puda tramwajowe i autobusowe i. licho wie co jeszcze.

Prawda jest taka, że ogromna większość tych „ośrodków” nie posiada zaplecza higieniczno-sanitarne, odpowiedniej bazy żywieniowej, usługowej, kulturalnej itp. Wypoczywać się więc gorzej niż prymitywnie, gdy tymczasem zarówno administracja, jak i związki zawodowe zachęcają się wzrostem liczby „wypoczywających” rodaków. Aby ten wzrost był z roku na rok coraz bardziej widoczny i było czym się wykazać, robi się już turnusy 10-dniowe.

Reasumując stan faktyczny, wydaje się, że nadszedł najwyższy czas, by zahamować powódź niedoważonych pomysłów i całą działalność w zakresie wczasów ująć w rozsądną ramy organizacyjne.

Pierwsze wstępne posunięcie zostało już zrobione, gdy za celowe uznano należy przyznanie Naczelnej Dyrekcji FWP roli organu wiodącego. Jak wynika z informacji prasowych, zdaniem Dyrekcji FWP najlepiej byłoby przekazać FWP prowadzone przez zakłady pracy i związki branżowe obiekty do dalszej eksploatacji oraz dać FWP środki inwestycyjne, które zapewnią stały przyrost miejsc i popra-

we standardu w już istniejących obiektach wczasowych.

Przyszłościowo jest to może koncepcja słuszną, lecz trzeba się liczyć z realiami dnia dzisiejszego. Faktem więc jest, że przez okres swego istnienia FWP nie nadzwyczajnego nie pokazał. Zarówno, wieg FWP jak i inni organizatorzy szkół powinni wyjść z usprawnieniami szeroko pojętej organizacji usług, co wymaga rozsądnego zaprogramowania działalności, opartej na rachunku ekonomicznym bez naciągania jego wyniku w obie strony. Osiągnięcie tego celu wymaga okresu przejściowego. W tym czasie wydaje się celowe:

- zahamowanie organizowania „dzikich” ośrodków wczasowych wszystkich typów i nieuzasadnionych modernizacji, a posiadane i otrzymywane fundusze gromadzić w celu racjonalnego i gospodarskiego ich wykorzystania;
- nieudzielanie zezwoleń zakładom pracy, związkom branżowym i innym na indywidualne budownictwo obiektów wczasowych oraz inne tworzenie wczasowisk — bez właściwej koordynacji zamierzeń. Jak z tego wynika, niezbędne jest stałe stworzenie organu koordynującego taką działalność inwestycyjną.

Wydaje się najsluszniejsze umiejscowienie takiego organu na szczeblu wojewódzkim. Rola takiego koordynatora, który by spełniał obowiązki inwestora, mogłaby, po odpowiednim przystosowaniu, spełniać ewentualnie Wojewódzkie Biuro FWP przy ścisłej współpracy Wojewódzkiego Rad Narodowych, KW PZPR, WKZZ, których przedstawicieli tworzyłaby stałą komisję nadzoru nad tą działalnością, służąc radą, pomocą i sprawując kontrolę.

Wymagałoby to, właśnie na szczeblu wojewódzkim, opracowania programu rozwoju bazy wczasowej w oparciu o ustalone tereny, najbardziej racjonalny rodzaj zabudowy itp. Poszczególne zakłady, resorty, związki branżowe i inni, mogłoby w oparciu o oferty zgłaszane bezpośrednio z województw lub przez DN FWP, wybierać najbardziej korzystne propozycje zarówno co do lokalizacji, wielkości obiektu i terminu budowy, realizując tym samym zamierzone inwestycje wczasowe przez przystąpienie do takich „spółek” na zasadzie umowy, zachowując jednak prawo własności i pełną dyspozycyjność miejsc. Tworzenie ośrodków poniżej określonego standardu powinno być zakazane.

Szczególnie ważne wydaje się ustalenie okresu trwania akcji wczasowej na danym terenie i dopasowania do tego rodzaju budownictwa najbardziej odpłacalnego w danym rejonie. Inną sprawą jest zagadnienie wypoczynku po pracy, problem którego coraz ostrzej będzie się zarysowywał w związku ze skracaniem czasu pracy. W tym przypadku dowolność działania poszczególnych zakładów, również nie wydaje się zbyt wskazana.

Wydaje się, że do wypracowania wstępnych koncepcji w tych sprawach szczególnie predestynowana jest CRZZ przy udziale zarządów głównych związków zawodowych i WKZZ.

JERZY KOLADO

PODZIAŁ AKUMULACJI

budżetu. Podatek obrotowy, jako część akumulacji przedsiębiorstwa, stanowi na ogół różnicę między ceną zbytu a ceną fabryczną.

Występowanie różnicowego podatku obrotowego, zgodnie z przyjętymi zasadami ustalania cen, koliduje jednak z działaniem innych instrumentów zarządzania. Powstaje na przykład sprzeczność między liczeniem zysku w cenach fabrycznych w stosunku do kosztów przeobrażenia, a stosowaniem wskaźnika rentowności jako relacji między zyskiem a pełnymi kosztami własnymi, czy względem dyrektywnych wskaźników finansowych.

Jedną z poważniejszych kwestii decydujących w planowaniu wzrostu gospodarczego jest informacja o zrealizowanej kwocie globalnej podatku obrotowego w skali całej gospodarki narodowej. Kwotowe wielkości podatku pobierane na szczeblu przemysłu mogą być liczone jako różnica między ceną fabryczną a ceną zbytu dóbr sprzedanych lub niesprzedanych. W praktyce obliczanie to jest odzwierciedleniem sfer sprzedaży i nie dotyczy sfer liczenia rzeczywiście sprzedanych. Takie rejestrowanie podatku nie uwzględnia różnic między wartością dóbr w poszczególnych ogniwach przemysłu i obrotu. W działalności tych instytucji gospodarczych nie dokonuje się, mimo oczywistych potrzeb, ko-

rekty (weryfikacji) zrealizowanej faktycznie wielkości podatku obrotowego stanowiącego przeciwieństwo źródła akumulacji. Nie tylko z punktu widzenia ekonomicznego, ale i logicznego zachodzi potrzeba posiadania przez centralnego planistę informacji, jaką kwotę akumulacji w skali gospodarki narodowej uzyskuje się w określonym czasie z faktu wytworzenia dóbr, a jaką z ich sprzedaży.

Różnicowy podatek obrotowy jest ponadto wielkością pieniężną przypadkową, uzależnioną od poziomu kształtowania się cen fabrycznych i cen zbytu. Przypadkowość i niepewność w realizacji tej kategorii może stanowić przyczynę niewykonania w określonym czasie zaplanowanej wcześniej akumulacji. Wskutek nieprzewidywalnych w planie a często obiektywnych zmian w poziomie cen zbytu (w dół) i cen fabrycznych (w górę), podatek obrotowy w przemśle może się zmniejszyć wbrew zaplanowanej wcześniej jego wielkości. Nie zahamuje tego mechanizmu zaplanowana stabilizacja poziomu kosztów produkcji, której bariera może być brak surowców, czy nieprzewidywalne zmiany w strukturze asortymentowej. Na przyszłość może również stać się potrzebą obniżki poziomu cen rynkowych wskutek np. preferencji społecznych.

Do negatywnych skutków różnicowego podatku obrotowego należy zaliczyć również jego wielkie niejednokrotne „rozdeńczenie” w porównaniu do kosztów oraz kwoty zysku „pozostawionej” przedsiębiorstwu. Sytuacja, w której kwota podatku odprowadzona do budżetu wielokrotnie przewyższa zysk pozostający w przedsiębiorstwie — nie sprzyja prawidłowej ocenie jego działalności. Główne bowiem dźwignie postępu gospodarczego w przedsiębiorstwie opierają się na znormalizowanej kwocie zysku.

Z wielu powodów można uznać, że sposób pobierania podatku obrotowego na szczeblu przemysłu powinien zabezpieczyć wykonanie planu akumulacji, oddziaływać aktywnie na pracę przedsiębiorstwa i wiazać efekty wyrażone w cenach zbytu z ponoszonymi nakładami.

Możliwość prawidłowej realizacji wymienionych zadań zależna jest jednak od sposobu i instrumentów dzielących akumulację finansową. Można do nich zaliczyć sposoby (i narzędzia) cenowe, niecenowe i mieszane. W konkretnych rozwiązaniach może to być oprocentowanie czy procentowe odliczanie od cen zbytu kwoty podatku; czyli sposób charakterystyczny dla pojedynczego układu cen.

Reasumując poruszone problemy, wydaje się, że występowanie po-

wać ten wzrost wprost proporcjonalnie, progresywnie lub regresywnie, w zależności od znaczenia dodatkowych wyników i możliwości zaopatrzeniowych przemysłu. Inaczej wszelkie „ujawnienie rezerw” byłoby nadal nieopłacalne dla pracowników. Także od tej zasady mogą być przewidziane uzasadnione, określone indywidualnie wyjątki (np. nie zawsze przekraczanie wymaganych od przedsiębiorstw wyników produkcyjnych jest ekonomicznie celowe).

Warto zwrócić uwagę, że koniecznym warunkiem skuteczności parametrycznego zarządzania jest korygowanie funduszy premiovych stosownie do wzrostu wyników przedsiębiorstwa. Niedopuszczenie takiego korygowania, czyli dyrektywne traktowanie funduszy premiovych jako nieprzekraczalnej wielkości, byłoby niczym innym, jak wprowadzeniem nakazów między parametrem czyli zakłóceniem wewnętrznej logiki systemu premiowania. Takie zakłócenie z natury rzeczy przekreśliłoby wszelkie oczekiwania na poprawę efektywności działania przedsiębiorstwa.

Zapowiedziany uchwałą Rady z 1 lipca 1970 r. nowy system bodźców został zawieszony m. in. ze względu na założenie nieprzekraczalnej wielkości funduszy premiovych. Nie przekonują argumenty, które nieopuszczają do korygowania funduszy premiovych, uzasadniają wymagani sytuacji rynkowej. O równowadze rynkowej od strony popytu decyduje bowiem przede wszystkim wielkość zatrudnienia i stawek płac za nadwyżki, a nie rozmiar dodatkowych funduszy premiovych, które są przecież niewielką częścią dodatkowych wyników, jakie pracownicy przedsiębiorstw wypracowali dla gospodarki narodowej.

Pokazane w tablicy nr 2 zastąpienie nakazów przez parametry nasuwa jeszcze inne, szczególnie ważne dla naszych rozważań pytania.

Przed wszystkim pytanie: skąd jednostki nadrzędne „wezmą” te, ustalone dla poszczególnych przedsiębiorstw, stawki funduszy premiovych? Stawki te nie powinny być ustalane centralnie jednakowo dla wszystkich przedsiębiorstw. Osiągnięcie określonego wyniku (np. 1000 zł wartości produkcji, czy 1000 zł zysku) wymaga bowiem innego nakładu pracy w każdym niemal przedsiębiorstwie.

Przekonuje o tym m. in. system podziału tzw. czystej nadwyżki w spółdzielczości pracy: przyznawanie pracownikom wszystkich spółdzielni 50 proc. czystej nadwyżki na fundusz nagród powodowało, że pracownicy niektórych spółdzielni przez wiele lat nie mogli otrzymać jednej „13-tej pensji”, gdy pracownicy innych spółdzielni otrzymywali „13-ko” trzy „13-te pensje” z podziału czystej nadwyżki.

Oczywiście, decyzje jednostek nadrzędnych odnośnie do wysokości stawek funduszy premiovych (ustalanych indywidualnie nie tylko dla poszczególnych przedsiębiorstw, ale również dla każdego z wymaganych od przedsiębiorstw wyników) nie mogą być dowolne. Oznaczałoby to wprowadzenie elementów żywnościowości w proces zarządzania przedsiębiorstwami.

USTALANIE STAWEK FUNDUSZY PREMIOWYCH

Jednostki nadrzędne muszą dane obliczenia oprzeć na jakiejś podstawie. Podstawą taką stanowią w szczególności:

1) ustalona dla przedsiębiorstwa kwota podstawowego funduszu premiovego, np. w wysokości 10 proc. sumy płac podstawowych pracowników, oraz

2) wymagana wielkość wyników przedsiębiorstwa, za którą należy się pracownikom podstawowy fundusz premiovych.

Przykładowe wyliczenie stawek funduszu premiovego dla przedsiębiorstwa, pokazujemy w tablicy nr 3. Okazuje się więc (por. tablica nr 1 i tablica nr 2), że przekazywane przedsiębiorstwom stawki funduszy premiovych są ilorazem takiej samej wielkości funduszu premiovego przez taką samą wielkość wyników — jakie jednostka nadrzędna przekazywałaby przedsiębiorstwom w formie dyrektywy. Wynika stąd, że parametryzacja zarządzania „zatrzymuje” bezpośrednie nakazy ponad przedsiębiorstwami. Inaczej mówiąc, ustalenie właściwych parametrów (stawek funduszy premiovych) wymaga ustalenia danej dla każdego przedsiębiorstwa wielkości wyników i przysługującej za te wyniki kwoty funduszu premiovego. Kwota przysługująca przedsiębiorstwom funduszu premiovego, jest w istocie daną jednostkom nadrzędnym „z góry” — władza centralna ustala bowiem, że podstawowy fundusz premiovych wynosi np. 10 proc. sumy płac zasadniczych. Sztuka ustalenia właściwych stawek funduszu premiovego sprowadza się więc do ustalenia właściwej wielkości wymaganych od przedsiębiorstwa wyników — co nader trudne, oraz do podziału podstawowego funduszu

premiowego na poszczególne wyniki — co nie stwarza trudności.

Jeżeli wymagane wyniki ustalane zostaną za wysoko, to stawki funduszy premiovych będą za niskie, co może spowodować zbyt małe zainteresowanie (nieopłacalność wysiłku) pracowników wykonaniem planowych zadań przedsiębiorstwa. Jeżeli zaś wymagane wyniki ustalane zostaną za nisko, to stawki funduszy premiovych będą za wysokie, co może spowodować nadmierną łatwość uzyskania premii i związane z tym ograniczenie wysiłku pracowników (niewykorzystanie tzw. rezerw przedsiębiorstwa). A więc funkcjonowanie parametrycznego zarządzania zależy również od właściwej deagregacji zadań planu centralnego na poszczególne przedsiębiorstwa, którą uznaliśmy wręcz za jedną z głównych przyczyn nieskuteczności dotychczasowego, nakazowego zarządzania przedsiębiorstwami.

*

Wysunęliśmy wcześniej pytanie: czy nieprawidłowości towarzyszące przez tyle lat rozdziałowi zadań planowych między przedsiębiorstwami można będzie łatwo usunąć? Z pewnością jest to jedno z najtrudniejszych zadań doskonałości funkcjonowania gospodarki, którego rozwiązanie pochłonie jeszcze wiele cennego czasu. Do czasu wypracowania sposobów gwarantujących obiektywizację decyzji jednostek nadrzędnych co do wielkości wymaganych wyników przedsiębiorstw, parametryzacja zarządzania nie zlikwiduje sprzeczności

między przedsiębiorstwami a jednostkami nadrzędnymi. Walka przedsiębiorstw „o niskie plany” przesunie się na płaszczyznę walki „o wysokie stawki premiovych”.

Jest to „mniejszy zlem”, bowiem wykorzystywanie paramet-

trów stwarza większe — niż przy zarządzaniu nakazowym — możliwości kojarzenia interesów indywidualnych i grupowych z interesem społecznym.

ANDRZEJ FIRLEJCZYK

1. WSKAŹNIKI DYREKTYWNE DLA PRZEDSIĘBIORSTWA X

Lp.	przedmiot zadań	wielkość zadań	fundusz premiovych
1	wartość produkcji	10.000 tys. zł	100 tys. zł
2	kwota zysku	1.000 tys. zł	100 tys. zł
3	zmniejszenie strat na brakach	300 tys. zł	100 tys. zł
4	poprawa wydajności pracy	10 proc.	100 tys. zł
5	skrócenie zalegania zapasów	10 dni	100 tys. zł
6	fundusz premiovych	X	500 tys. zł

2. WSKAŹNIKI INFORMACYJNE DLA PRZEDSIĘBIORSTWA X

Lp.	przedmiot zadań	stawka funduszu premiovego	fundusz premiovych (podstawowy)
1	wartość produkcji	1%	100 tys. zł
2	kwota zysku	10%	100 tys. zł
3	zmniejszenie strat na brakach	33%	100 tys. zł
4	poprawa wydajności pracy	10 tys. zł za 1% poprawy	100 tys. zł
5	skrócenie zalegania zapasów	10 tys. zł za 1 dzień skrócenia	100 tys. zł
6	podstawowy fundusz premiovych	X	500 tys. zł

3. SPOSOB WYLICZENIA STAWEK FUNDUSZU PREMIOWEGO DLA PRZEDSIĘBIORSTWA X

Lp.	przedmiot zadań	fundusz premiovych wymagany wynik	stawka
1	wartość produkcji	100 tys. zł	1%
2	kwota zysku	10.000 tys. zł	10%
3	zmniejszenie strat na brakach	1.000 tys. zł	33%
4	poprawa wydajności pracy	300 tys. zł	10 tys. zł za 1% poprawy
5	skrócenie zalegania zapasów	100 tys. zł	10 tys. zł za 1 dzień skrócenia

SPECJALIZACJA

JÓZEFA KRAMER

Z dotychczasowej dyskusji nad reformą studiów ekonomicznych wyłoniły się trzy główne problemy:

- Określenie celu i profilu kształcenia absolwentów wyższych szkół ekonomicznych.
- Główne zasady organizacji kształcenia (czas trwania studiów, dydaktyczne etapy kształcenia, technika procesu dydaktycznego).
- Główne treści i proporcje programowe.

Wszyscy są zgodni co do tego, że wyższe szkoły ekonomiczne mają kształcić specjalistów dla różnych dziedzin gospodarki. Powinni oni być wyposażeni w wiedzę umożliwiającą kierowanie procesami gospodarczymi o różnym charakterze i skali, w tym zwłaszcza kierowanie zespołami ludzkimi, przed którymi postawiono zadania gospodarcze.

Uczelnie ekonomiczne, podobnie jak wszystkie inne szkoły wyższe, kształcą także teoretyków i ekspertów (w tym managerów), ale nie mogą oni być pasowani na teoretyków i ekspertów w kolebce. Muszą studiować wraz z innymi, aby w trakcie rozmaitych dydaktycznych zabiegów móc ujawnić swój talent, a także go sobie uświadomić. Dopiero wówczas właściwy system dydaktyczny może pomóc i przyspieszyć rozwój uzdolnionych studentów.

Zgadzać się tutaj z trafnym sformułowaniem Z. Czerwińskiego), że „przy wszystkich możliwych i pożądanym reformach studiów ekonomicznych trzeba także wystrzec się jednego złudzenia, że po czterech latach studiów uczenie dadzą wykończony produkt w postaci głęboko i znawcy procesów ekonomiczno-społecznych lub w pełni sprawnego w działalności praktycznej zarządcy gospodarki. Gotowych specjalistów nie wypuszczała zresztą i inne uczelnie”.

Zgodność poglądów na system kształcenia kończy się jednak, gdy dotykamy drugiego z wymienionych na wstępie problemów, a mianowicie — zasad i organizacji kształcenia. Jeśli podzielimy ten problem na trzy części składowe: a) czas trwania studiów, b) dydaktyczne etapy kształcenia, c) technika procesu dydaktycznego — to okaże się, że czas trwania studiów i technika dydaktyczna zostały już także wstępnie uzgodnione przez zarzysowanie sylwetki absolwenta (generalne zrezygnowanie z tzw. bifurkacji) i podjęcie prac nad programami, których realizacja (co do tego są wszyscy zgodni) będzie wymagała usunięcia ogromnych zańbieżeń w bazie dydaktycznej uczelni.

Pozostały więc tylko do uzgodnienia dydaktyczne etapy kształcenia, a więc stopień specjalizacji w ramach raczej jednolitych (4, 4,5-letnich) studiów ekonomicznych (bo jeśli dwustopniowych, to i tak droższych).

Pozostał mianowicie spór o strukturę i proporcje wiedzy, absolutnie i ekonomicznej.

Zabierając głos w tej sprawie pragnę stwierdzić na wstępie, że wbrew pozorom organizacja nauczania nie jest dowolna i nie można beztrosko mnożyć specjalności lub je komasować. Nie jest sprawą niewinną zmiana sztywności nad grupą specjalności, a ten właśnie załóg wielu dyskusyjach dostrzegano w niektórych propozycjach unowocześnienia organizacji studiów, dość często na wzór innych krajów, albo i bez żadnego wzoru.

W tej sprawie strukturę wiedzy i organizacji studiów ekonomicznych obowiązują — jak się wydaje — dwa niewzruszone założenia:

1. NAUCZANIE W SZKOLE WYŻSZEJ JEST ŚCISLE ZWIĄZANE Z PROCESEM BADAWCZYM. JEŚLI TEN KONTAKT ZOSTAJE PRZERWANY, ZNIKA JEDEN Z PODSTAWOWYCH WARTOŚCI KSZTAŁCENIA UNIWERSYTECKIEGO. Trudno rozwijać tutaj tezę, zwłaszcza że jest dość oczywista, ale z niej właśnie wypływa niezwykle istotne wnioski dla organizacji dydaktyki i struktury wiedzy. Procesy gospodarcze są przedmiotem poznania, a wyniki poznania po odpowiedniej selekcji stają się przedmiotem nauczania. Selekcji tej może jednak dokonać tylko badacz i zarazem dydaktyk. Procesy gospodarcze można poznawać i uczyć się zachodzących tam prawidłowości i bez udziału specjalistów-badaczy. Jest to właśnie nabywanie doświadczenia w zakładzie pracy przez absolwenta odpowiedniej szkoły. Jeśli jesteśmy przekonani co do jednolitej struktury wiedzy w sferze badań i struktury wiedzy w sferze dydaktyki — pozostaje przyjąć się raz jeszcze wspólnemu przedmiotowi badań i nauczania. Jest to najszerzej pojęty proces reprodukcji z jego głównymi fazami: produkcja, podział, wymiana i celem tego procesu — konsumpcja.

Nauka bada prawidłowości ekonomiczne w ramach każdej fazy i, jak wiemy z doświadczenia, metody poznania tych prawidłowości różnią się w zależności od fazy reprodukcji. Jeśli na pierwszy rzut oka różnica jest bardziej powierzchowna, to w rzeczywistości jest ona różnicą w metodach, np. analizy procesów produkcyjnych od metod analizy procesów rynkowych, to jeszcze bardziej różnią się od siebie problemy naukowe i syntez w dziedzinie produkcji i rynku, znane jak dotąd z niewielkiej liczby prób modelowania gospodarczego. Student wyższej uczelni ekonomicznej jest więc zmuszony zająć się jedną dziedziną wielkiej ekonomii, co czyni wybierając odpowiedni wydział.

Tak się składa, że komplet wydziałów wyodrębnionych zgodnie z fazami reprodukcji posiada w Polsce tylko SGPS. Inne uczelnie o szerszym zakresie wiedzy i mniejszej liczbie specjalności badawczych mają zwykle dwa wydziały lub jeden wydział, rzadko jednak wy-

działy te posiadają wyraźny profil przesadzający o powodzeniu dalszych etapów specjalizacji i spójności uzyskiwanej wiedzy.

Trzeba się więc zgodzić z faktem, że każda z faz reprodukcji, gdy się odzyska jej odpowiednik w gospodarce, posiada w ekonomii lepiej lub gorzej rozwiniętą teorię (ekonomię polityczną kapitalizmu i socjalizmu), politykę ekonomiczną (np. finanse, ekonomia przemysłu, rolnictwa, handlu) i narzędzia realizacji tej polityki (np. statystyka, informatyka, prognozowanie).

Jednakowy zakres nauczania na wszystkich wydziałach dotyczący tylko takich przedmiotów jak ekonomia polityczna (i związane z nią przedmioty pomocnicze) oraz matematyka, a także języki obce itp.

Inne przedmioty z grupy polityki ekonomicznej i narzędzia tej polityki powinny mieć wspólny zakres godzinowy, ale mogą różnić się zakresem tematycznym i treścią programową. Różnice te będą oczywiście duże lub niewielkie w zależności od charakteru przedmiotu. Wszystkie to dotyczy przedmiotów wspólnych, z rozmaitymi mutacjami w zależności od wydziału uczelni.

Z natury rzeczy najwięcej kalkowic i częściowo wspólnych przedmiotów o jednorodnym nazwie wystąpi w pierwszym okresie studiów (1—1,5 roku). Logiczne jest także, że w pierwszej części studiów przeżawa przyswajanie wiedzy z zakresu teorii i polityki ekonomicznej, a w drugiej (2—3 lata) przeżawa opanowywanie wiadomości z zakresu szczegółowo potraktowanej polityki ekonomicznej i narzędzi realizacji tej polityki.

Jeśli te wstępne proporcje są zachowane, częściej przez treść przedmiotu i sposób wykładu, rzadziej przez samą nazwę, to profil absolwenta nie może być zgodny z rzeczywistymi potrzebami i możliwościami kształcenia związanymi ze stanem wiedzy ekonomicznej.

W tym miejscu wydaje się potrzebna uwaga dotycząca badań nad zapotrzebowaniem na kadre ekonomiczne, z wyjątkiem wykazań. Z. MESSNER wyraża te badania postuluje, przedstawiając jednocześnie pierwsze wyniki takich badań, a także interesujące wyniki dyskusji na temat sylwetki absolwenta Wyższej Szkoły Ekonomicznej w świetle obecnych i perspektywicznych potrzeb gospodarki „narodowej”.

1. Lepić, przedmiotowy „Wzrost i

Wynika z tych badań m.in., że 74,5 proc. respondentów wypowiada się za zwiększeniem wiedzy o przedsiębiorstwie, a 47 proc. wypowiada się negatywnie, gdy chodzi o rozszerzenie wiedzy z przedmiotów makroekonomicznych. Najtrudniej jednak dociec, co oznacza owe 44,7 proc. zwolenników zwiększenia godzin z przedmiotów matematyczno-statystycznych i 31,7 proc. przeciwników tej inicjatywy. Wydaje się, że do wyników takich badań

należy podejść z dużą ostrożnością ze względu na jakość i źródło informacji. Z oczywistych powodów, respondenci z praktyki gospodarczej zapytani o ilościowe potrzeby kadrowe np. w przedsiębiorstwach, w najlepszym razie posiadają krótkookresowe rozeznanie potrzeb i zwykle potrzeby te zaniżają.

Gdy zaś chodzi o zapotrzebowanie z punktu widzenia jakości kadry, występuje tu zenujące pomieszanie pojęć. Wymaga się bowiem od absolwenta, aby posiadał doświadczenie w danej dziedzinie gospodarczej, rzadko zaś, aby posiadał rozległą lub głębszą wiedzę. Zbyt często niestety nasi praktycy, także ci na kierowniczych stanowiskach, nie mają czasu śledzić rozwoju wiedzy ekonomicznej, a więc trudno im sprecyzować swe żądania w zakresie wykształcenia zatrudnionego absolwenta. Absolwent zaś — obecnie z reguły bardzo młody człowiek — posiada jedynie wykształcenie. Doświadczenie musi dopiero zdobyć.

Stąd wniosek, aby zapotrzebowanie na kadre ekonomiczne ustalić w oparciu o możliwe obiektywne kryteria łącznie z zadaniami gospodarczymi i jako jeden z warunków ich wykonania. Także więc w sprawie proporcji przekazywanej wiedzy bardziej należy doświadczyć dydaktyków niż samych absolwentów i ich pracodawców, a zdanie tych ostatnich wykorzystywać we właściwym kontekście interesów całej gospodarki i ekonomii jako nauki.

Wracając do problemu struktury wiedzy przekazywanej na studiach ekonomicznych, można liczyć na kompromisy, gdy chodzi o pierwszą zasadę wspólną fazę studiów i o przedmioty, które niezaprzeczalnie stanowią składnik wykształcenia ekonomicznego. Natomiast z trudnością można się porozumieć, gdy chodzi o zakres, proporcje i podstawowe treści wiedzy wchodzącej w skład specjalizacji. Świadczy to mimo wszystko o „młodości” zawodu ekonomicznego, ale także i o tym, że bardzo często źle rozumiemy sens specjalizacji w dziedzinie ekonomii.

2. WŁAŚCIWE ROZUMIENIE SPECJALIZACJI JEST WŁAŚNIE DRUGIM ZAŁOŻENIEM PRAWIDŁOWEJ ORGANIZACJI DYDAKTYKI. RÓWNIEMIEŻ NIEWZROZUMIENIE JAKO TO, ŻE DYDAKTYKA SZKOŁY WYŻSZEJ I BADAŃKA TAM PROWADZONO POSIADAJĄ WSPÓLNĄ, JEDNAKOWY KLASYFIKOWANY PRZEDMIOT.

Założę, że mianowicie, że specjalizacja w szkole wyższej jest nie tylko specyficzna, formą nabywania pewnych umiejętności zawodowych, ale jest chyba przede wszystkim dydaktyczną metodą zgłębiania wiedzy ekonomicznej. Jako taka posiada specjalizacja dwa etapy (nie licząc wyboru działy ekonomii czyli wydziału na danej uczelni): a) specjalizacja kierunkowa (podstawowa) i b) specjalizacja

seminaryjna (szczegółowa), a w ramach niej wyszczególnione metody specjalizacji: praktyka studencka i praca magisterska.

Specjalizacja z dydaktycznego punktu widzenia posiada swoją logikę wewnętrzną a także swoje ograniczenia. Byłoby najlepiej, aby student mógł specjalizacyjnie weryfikować swą wiedzę (na przykładach praktycznych) w każdej fazie reprodukcji. Nie pozwalają na to jednak względy praktyczne i własne względy ekonomiczne (studia takie byłyby luksusem).

Z tym wyjątkiem jest nasładowanie tego rozwiązania — przez przykłądy wyrywkowe z rozmaitych dziedzin gospodarki. Poligonem specjalizacyjnym może zostać też ogólnie wyodrębniony fragment gospodarki (i ekonomii). Jeśli w ramach wiedzy o produkcji (np. na wydziale produkcji) kształtowane są specjalizacje, to także tylko mogą być kierunki specjalizacji podstawowych (kierunków). Podobnie w dziedzinie obrotu towarowego można wymienić handel wewnętrzny, handel zagraniczny, obrotu rolny i obrotu środkami produkcji. Różnica między nimi polega na tym, że w pierwszym przypadku jest to wiedza o procesie produkcji, a w drugim o procesie dystrybucji. W tym ostatnim przypadku przedmiotem specjalizacji jest wiedza o procesie dystrybucji, a nie o procesie produkcji.

Dla funkcjonowania rozwiniętego procesu reprodukcji potrzebna jest cała wielka sfera usług. Badawczo i dydaktycznie łączymy rozmaite usługi z najbliższą im fazą procesu reprodukcji. Transport rozpatrujemy przede wszystkim w aspekcie potrzeb produkcji, ale jak wiemy istnieje nągląca potrzeba badań transportu z punktu widzenia obrotu towarowego. Grupę usług zasposkajających potrzeby konsumentów rozpatrujemy łącznie ze sferą obrotu towarowego, podobnie jak i konsumpcję (wraz z jej prawidłowościami i związkami ze sferą rynkową).

Drugi stopień specjalizacji (seminaryjny) nie może zaprzeczać pierwszemu. Student powinien pogłębiać znajomość wiedzy już zdobytej i równolegle zdobywanej, przy pomocy tej głębszej specjalizacji. I tutaj ponownie dotykamy sedna sporu.

Być może część nieporozumień wypływa z różnej interpretacji „funkcji” w gospodarce. Jeśli przyjąć najszerze rozumienie funkcji gospodarczych to można wymienić: funkcje informacyjne, analityczne (czyli wzbogacenia informacji) i funkcje podejmowania decyzji operacyjnych i planistycznych. Funkcje te reprezentowane są w naszym obecnym systemie studiów pod postacią wielu specjalności. Być może, specjalności te odzwierciedlają od siebie w procesie dydaktycznym, ale jest to także konsekwencja braku związku w procesie badawczym. W każdym razie jest to podstawowy błąd w aktualnej dydaktyce. Na przykład specjalizacja w dziedzinie informatyki nie może wyoboczyć studenta tak, aby nie był w stanie powiązać swego stanu wiedzy o funkcjach informacyjnych z funkcjami podejmowania decyzji. Nie można też uczyć podejmowania decyzji w oderwaniu od znajomości informacyjnych funkcji w gospodarce. A tak właśnie niekiedy przebiega proces kształcenia w uczelniach ekonomicznych.

Rozpatrując pierwszy podział wiedzy ekonomicznej właściwy wszystkim wydziałom ekonomicznym, łatwo zauważyć, że podstawy nauki z dziedziny teorii, polityki ekonomicznej i narzędzi realizacji tej polityki przekazywane są w pewnym oderwaniu od siebie. W tej fazie nauczania niezaprzeczalnie przedmiotowy wpływ ma nawet z dydaktycznej konieczności. W tym okresie ważne są dla zrozumienia przedmiotu jego związki, nie tyle z przewidywanymi dziedzinami ekonomicznymi, co z pogranicznymi dziedzinami wiedzy. Tak na przykład jest, gdy chodzi o nauczanie początków statystyki, czego nie

można dokonać bez nawiązania do matematyki.

Kiedy jednak przystąpimy do specjalistycznego etapu dydaktyki, potrzebny jest nowy manewr, właśnie w kierunku maksymalnego zbliżenia poszczególnych przedmiotów. Dlatego też specjalizacja seminaryjna nie powinna być ściśle dostosowana do przedmiotów wchodzących w skład narzędzi realizacji polityki ekonomicznej. Chodzi tu bowiem o specjalizację zgodnie z funkcjami gospodarki. Z dydaktycznego punktu widzenia specjalności funkcjonalne muszą posiadać inny charakter i zakres.

Nadszedł czas, aby wymienić owe funkcje będące podstawą specjalizacji seminaryjnej. W zakresie funkcji informacyjnych są to specjalności z informatyki odniesionej i związanej z danym działem gospodarki (a w konsekwencji i z kierunkiem studiów na określonym wydziale). To samo dotyczy funkcji analitycznych. Pozostają do rozszyfrowania funkcje podejmowania decyzji i planistycznych decyzji. Z dydaktycznego punktu widzenia na akt decyzji gospodarczej składają się odniesione do danego działu gospodarki (i do danego kierunku studiów): polityka gospodarcza, rachunek ekonomiczny, planowanie i prognozowanie, organizacja i zarządzanie wraz z organizacją pracy, elementy techniki i technologii. Tak się złożyło, że wszystkie te specjalności, jeśli je odnieść do poszczególnych działów gospodarki, mieszczą się w ramach tzw. ekonomii szczegółowych.

Ekonomiki szczegółowe obejmują jeszcze dodatkowo te specjalności z analizy ekonomicznej, które są ściśle związane z danym działem gospodarki. Z metodologicznego punktu widzenia nie ma w tym błędu, gdyż podejmując decyzje powinien mieć z ręki pewną analizę, dostosowaną do nich metody analizy.

Można się dziwić, dlaczego nauka o podejmowaniu decyzji nie rozwinięła się bardziej, jej wewnętrzne specjalizacje nie wykryły, aby wyrazić, a ona sama zbyt mało korzysta z zdobytych matematyki i komputerologii. Sprzyja temu zbytby centralizm w dziedzinie podejmowania decyzji, a co za tym idzie — preferowanie informacyjnych funkcji gospodarki. Należy przywrócić właściwe proporcje rozwoju wiedzy ekonomicznej, m.in. przez przestrzeganie związków dydaktyki z wszystkimi, wykształconymi dziedzinami tej wiedzy.

Do tego wniosku warto dodać zgoda ekonomiczną — przestrzegając wszelkie zmiany struktur dydaktyki i nauki na uczelniach wyższych pociągają za sobą zawsze (choćby wtórnie) burzenie zespołowych, a nierazko indywidualnych warsztatów badawczych. Poza tym należy odróżniać traktowanie specjalizacji jako formy zdobywania wiedzy od wyłączenia nauki zawodu. Pogłębić wiedzę tzn. w wyższej uczelni specjalizować się przy pomocy określonych metod dydaktycznych. Pogłębić doświadczenie w praktyce rzadko znaczy poznanie jednej jedynej wąskiej specjalności do końca.

Warto zwrócić baczną uwagę na stan i rozwój badań i dydaktyki dotyczącej także funkcji związanych z podejmowaniem decyzji gospodarczych, i to nie tylko dlatego, że potrzeby w tym zakresie zarzysowały się zupełnie wyraźnie dzięki przemianom systemowym w naszym kraju, ale także dlatego, że równo traktowania wszystkich funkcji wymaga prawidłowa dydaktyka, jeśli ma wykształcić ekonomistę z prawdziwego zdarzenia.

1) Por. Z. Czerwiński: „Prawo do zmian”, 2G nr 29.
2) Por. Z. Messner: 2G nr 32.
3) Por. J. Lepich: 2G nr 31.

CENY
NIE DAJĄ SPOKOJU

DALSZY CIĄG ZE STR. 1

Jest rzeczą niezmiernie ważną, czy ta polityka, zapoczątkowana w 1971 r., zostanie uznana w latach następnych i dalszych jako realna i atrakcyjna? Czy zamierza się ją utrzymać?

Osobiście jestem zwolennikiem traktowania tego rodzaju zasad polityki jako ogólnie pożądanym w gospodarce socjalistycznej. Chciałbym krótko uzasadnić swoje stanowisko.

Fakt, że w krajach kapitalistycznych procesy inflacyjne występują nieuchronnie, nie jest żadnym argumentem, że zjawisko to towarzyszyć musi rozwojowi gospodarki socjalistycznej. Gospodarka planowa po osiągnięciu pewnego stopnia dojrzałości ekonomicznej i społecznej, chcąc zwiększyć tempo wzrostu gospodarczego, nie musi bynajmniej stosować inflacyjnej polityki cen. System gospodarki socjalistycznej stwarza bowiem szanse niezapłaćenia tej ceny i niewywolywania, związanych z inflacją, implikacji gospodarczych i społecznych.

U podstaw tego założenia leży teza, że w krajach socjalistycznych politykę wzrostu dochodów społeczeństwa stosować można nie tylko drogą podwyżki płac, lecz także drogą stabilizacji i obniżania cen. Może tu bowiem i, jak sądzę, powinien następować wzrost płac realnych także przez obniżanie cen detalicznych.

Dla poparcia tezy, że tego rodzaju polityka jest ze wszech miar pożądana przytoczę cztery grupy argumentów. Proszę wybaczyć, że przypominam będąc rzeczami na ogół znane.

Po pierwsze: w ten sposób osłagamy umocnienie pieniądza — waluty krajowej. Ma to duże znaczenie zarówno dla decyzji przedsiębiorstw, jak i dla decyzji indywidualnych posiadaczy gotówki. Pieniądz staje się silną dźwignią racjonalnego gospodarowania.

Po drugie: stwarza to korzystne warunki działania systemu rozrachunku gospodarczego. Skłania to do obniżki kosztów własnych. Jeśli ceny się zmieniają, trudno stworzyć dźwignię właściwej gospodarki czynnikami produkcji, opartymi o wyniki finansowe. Mamy wtedy zawsze do czynienia ze swoistą spekulacją i gwałtownością cenową. Pojawia się chęć ukrywania rezerw. Stosowanie korekt wyników finansowych i kompensat dochodowych — jak dowodzi praktyka — niczego tu nie rozwiązuje.

Po trzecie: system stabilizacji i obniżania cen jest atrakcyjny ze społecznego punktu widzenia dla kształtowania się właściwej struktury konsumpcji. Relacje cen muszą ulegać zmianom i na skutek zmian warunków produkcji i na skutek zmian warunków rynkowych, ale także w razie zmiany społecznych celów w dziedzinie konsumpcji. Społeczeństwo nasze jest niezmiernie wrażliwe na zmianę relacji cen przez ruch cen w górę. System kompensat dochodowych nie jest w stanie zniwelować masowej

niechęci i zdecydowanie krytycznego stosunku do inflacyjnego sposobu zmian relacji cenowych.

Nawiasem mówiąc, jest to sposób o ograniczonej skuteczności w oddziaływaniu na strukturę. Natomiast niżkowy ruch ogólnego poziomu cen, następujący selektywnie, tzn. przez obniżki cen w dziedzinach do tego dojrzałych, wywołuje tak potrzebne społeczeństwu porzucenie stabilizacji, wpływa korzystnie i skutecznie na zmiany w strukturze konsumpcji.

Po czwarte: duże jest znaczenie stabilizacji, a zwłaszcza niżkowego ruchu cen dla właściwego podziału dochodu narodowego i proporcji placow. Spirala placowo-cenowa, wywołana systemem inflacyjnym, prowadzi szybko do dysproporcji w dochodach i placach poszczególnych grup ludności, zwłaszcza odbija się dotkliwie na dochodach realnych osób zatrudnionych poza sektorem, działającymi na zasadach rozrachunku gospodarczego jak też ludności, opierającej swoją egzystencję na dochodach placow.owych, np. emerytów.

Chciałbym przy okazji poruszyć sprawę o głębszym znaczeniu dla podziału dochodu narodowego w socjalizmie. Niesłuszne — moim zdaniem — jest założenie, że efekt wygospodarowany w przedsiębiorstwie przypadać powinien w łwiej mierze kolektywowi tego przedsiębiorstwa. Jest to nieczym nieuzasadnione, gdyż w warunkach gospodarki socjalistycznej na efekt, powiedzmy — na dodatkowy zysk przedsiębiorstwa, składa się praca wielu jednostek gospodarczych, praca całego społeczeństwa.

Wydaje mi się, że właśnie przez proces deflacyjny o wiele prościej, jasniej i efektywniej dokonać można właściwego podziału, ustalać słuszniejszą cenę społeczną i gospodarczą punktu widzenia proporcje dystrybucji efektów ekonomicznego postępu.

Jakie istnieją warunki, umożliwiające trwałe odwrócenie dotychczasowej inflacyjnej polityki cenowej?

● Przede wszystkim należy wyzwoić silne dźwignie obniżki kosztów własnych. Usprawniać te elementy gospodarowania, które wiedzą do tego celu. Trzeba zdawać sobie sprawę, że jeśli np. chemicy — obniżając urzędowo ceny na tle obniżki kosztów — dokonywać korekty wyników, to stwarza to antybodźce obniżania kosztów własnych. Ceny przestają być parametrem racjonalizującym gospodarkę kosztową.

● Następnie — usunąć istniejące obecnie w systemach wynagradzania czy bodźców materialnego zainteresowania zależność, które nawet wbrew zamiarom mogą wyzwalzać zjawiska inflacyjne.

Wytężenie ustalają wzrost plac realnych o 17—18 proc. w całej pięcioletniej, tzn. około 3 proc. rocznie. System wynagradzania w jednostkach gospodarczych usiłuje sprzągnąć dynamikę wzrostu średnich plac z dynamiką wyników gospodarczych osiągniętych w ub. roku. A więc baza ustalania dynamiki wzrostu plac nieustannie się zmienia. Czy w tych warunkach trzyprocentowy wzrost wyzwoi aktywność społeczną? Chcemy przeto tę szansę rozwinąć, uatrakcyjnić, próg aktywności zlikwidować. A wyższe naliczenie funduszu plac i średniej plac w stosunku do poprzedniego okresu — np. o 5-6 czy nawet 10 proc. — stwarzałoby oczywiste zagrożenie inflacyjne. Jeśli w galeziach o wysokim wzroście wydajności i produkcji nastąpi znaczny wzrost plac, nie budźmy się, że uda nam się nie ulec presji innych grup do osiągnięcia takiego samego lub niewiele niższego wzrostu plac.

Jest to właśnie typowa sprężyna procesu inflacyjnego, którą obserwujemy w krajach kapitalistycznych.

Wydaje mi się, że my, w systemie gospodarki socjalistycznej, mamy właściwe pole działania. Powinniśmy szukać rozwiązań, które pozwolą sprzągnąć te dwie podstawowe zależności: dźwignie aktywności społecznej i mechanizm antyinflacyjny. Jest to — moim zdaniem — niezmiernie ważne, trudne, ale realne zadanie.

JAN LIPINSKI: Prof. Mużył wysunął postulat stabilizacji poziomu cen detalicznych, a nawet — systematycznych ich obniżek przy równoczesnym

utrzymaniu równowagi rynkowej. Gdyby taka polityka była możliwa, to chyba każdy z nas chętnie by się na nią opowiedział. Dlatego też chciałbym skoncentrować się na sprawie jej realności.

Wskazywano tu na przeszkody, które uniemożliwiały politykę stabilizacji cen w ostatnich kilkuset latach. Zgadzać się, że przyczyły się do tego przede wszystkim następujące czynniki:

● Niedomagania w funkcjonowaniu gospodarki narodowej. Można by przytoczyć wiele przykładów, gdy wady istniejącego systemu zarządzania przyczyły się do przyspieszania wzrostu funduszu plac, lub ujemnie wpływały na zaopatrzenie rynku (sprzyjając marnotrawstwu zasobów, osłabiając tempo wzrostu wydajności pracy i tolerując produkcję chybłą, nie znajdującą popytu).

● Częste korekty struktury plac, przy czym na ogół podnoszono płace przede wszystkim tym, którzy wywierali w tym kierunku najsilniejszą presję. Prof. Mużył słusznie wskazał na pewną analogię takiej praktyki z dominującym w rozwiniętych krajach kapitalistycznych zjawiskiem tzw. inflacji kosztów. Różnica polega jednak na tym, że w tamtych krajach podwyżki plac nominalnych wpływają na ceny głównie przez koszty, natomiast u nas wpływ podwyżek plac na ceny detaliczne wywierany był głównie przez kanał „popytowy”, tj. przez wzrost funduszu plac więcej niż proporcjonalnie do wzrostu dostaw towarów na rynek.

Wydaje mi się więc, że realność polityki stabilizacji cen zależy przede wszystkim od tego, w jakiej mierze będzie można w przyszłości poprawić sytuację w zakresie tych dwóch czynników. Zaczęć od drugiego czynnika. Praktyka ustawicznego korygowania struktury plac jest następstwem braku długofalowej koncepcji polityki plac. Nie sprzeciwiamy dotychczas założeniom takiej polityki, które by umożliwiły konsekwentne, przemyślane kształtowanie struktury dochodów realnych ludności. Dopóki tej sprawy nie rozwiążemy, nie możemy liczyć na stabilizację poziomu cen detalicznych, nie mówiąc już o zapewnieniu ich systematycznych obniżek (bez naruszania równowagi rynkowej).

Przejdę teraz do niektórych kwestii, związanych z pierwszym czynnikiem. Prof. Mużył słusznie mówił o konieczności wzmocnienia bodźców działających na obniżkę kosztów wytwarzania. Należy jednak pamiętać, że w dotychczasowej naszej praktyce najłatwiejszym sposobem realizacji zadań w zakresie obniżki kosztów własnych było obniżanie jakości wyrobów. Tak te sprawy dotychczas traktowały dyrekcje i załogi w większości przedsiębiorstw. Do takiego jej traktowania skłaniały dotychczasowe rozwiązania w dziedzinie zarządzania gospodarką. Postulując więc wzmocnienie czynników, pobudzających do usprawnień oszczędnościowych, należy równocześnie zapewnić skuteczne hamulce, zapobiegające pogarszaniu jakości. Niefatowo jednak znaleźć rozwiązania, które by godziło oba postulaty.

Gdy już wspominałem o sprawie jakości wyrobów, można przejść do ogólniejszej kwestii podnoszenia ich wartości użytkowych i do związanych z tym zagadnień. Nasza prasa ekonomiczna już od kilku lat wskazuje na postępujący wzrost średnich cen w grupach asortymentowych — zastępowanie wyrobów tańszych przez droższe artykuły. Wydaje mi się jednak, że ocenianie to zjawisko negatywnie, skłoniłoby do zbytby uproszczonej całej kwesji. Nie każdy wzrost średnich cen asortymentowych zasługuje na ocenę ujemną. Może on bowiem stanowić następstwo systematycznego doskonalenia produktów — zastępowania gorszych wyrobów przez lepsze. Wzrostem wartości użytkowych towarów — czego wszyscy oczekujemy. Wprawdzie nowe wyroby są oplatane dla społeczeństwa tylko w takich wypadkach, gdy zapewniają obniżkę społecznego kosztu produkcji na jednostkę efektu użytkowego (o ile jest on mierzalny, jednak niezbędne nakłady pracy społecznej na jednostkę fizyczną nowego wyrobu są często większe, niż na jednostkę porównywalnego wyrobu starego). Wobec tego — nawet w tym wypadku, gdyby asortyment produkcji ulegał systematycznej zmianie na rzecz wyrobów o lepszych, należałoby

ŻYCIE GOSPODARCZE 7
Nr 48 (1054) – 28.XI.1971

W świetle rosnącego znaczenia konsumpcji w życiu ekonomicznym i społecznym wiedza o tej sferze reprodukcji społecznej staje się niezbędnym elementem wykształcenia współczesnego ekonomisty. Znajomość złożonych problemów konsumpcji stanowi warunek prawidłowego formułowania perspek-

tywnych celów gospodarki socjalistycznej oraz opracowania założeń bieżącej polityki ekonomicznej. Wiedza w tej dziedzinie jest także szczególnie ważnym elementem odpowiednich wartościowań politycznych. W niniejszym artykule pragnę zastanowić się nad miejscem wiedzy o konsumpcji i potrzebach

społecznych, które w zespole wiadomości przekazywane są w systemie kształcenia współczesnym ekonomistom. Zamierzam również na tym tle zarysować zakres i główne problemy dyscypliny, która ma tę wiedzę w procesie kształcenia kadr ekonomicznych prezentować.

OCHRONA TERENÓW GÓRNICZYCH

W zależności od warunków geologicznych i technologicznej wydobywalności górnictwa oraz zasoby i metody wydobycia, podlegają one różnym warunkom, podlegającym ochronie. W zależności od rodzaju wydobycia, podlegają one różnym warunkom, podlegającym ochronie. W zależności od rodzaju wydobycia, podlegają one różnym warunkom, podlegającym ochronie.

DYSKUSJA nad pytaniem: czy problematyka konsumpcji stanowi przedmiot badań ekonomicznych — została już dawno swój kontrowersyjny sens. Istniejąca praktyka badań, postępujący rozwój teorii oraz pilne potrzeby gospodarki przesądziły w sposób jednoznaczny kwestię celowości i użyteczności badań. Przedmiot obserwacji znajduje się w perspektywie ekonomicznej planów badawczych oraz w bieżących pracach ośrodków naukowych instytutów resortowych i szkół wyższych.

System szkół wyższych okazał się najczulszym na tego rodzaju zamówienie. Od kilku lat funkcjonują wprawdzie wszystkie szkoły ekonomiczne, katedry lub zakłady naukowo-dydaktyczne, prowadzące badania i dydaktykę w zakresie ekonomicznych problemów konsumpcji. Wyniki pracy tych jednostek są znaczne. Prowadzone są regularne zajęcia dydaktyczne, ukazują się szereg interesujących prac badawczych, problemy konsumpcji stały się wreszcie przedmiotem rozpraw habilitacyjnych oraz szeregu liczących prac magisterskich.

Podobnie w wymiarach i konsumpcji wyłania się specyficzne problemy, ale równocześnie przez powiązania tworzy mechanizm całościowy, którego sprawną przebieg stanowi warunek efektywnego wykorzystania wydatkowanej pracy społecznej. Obserwacja mechanizmu jest przedmiotem obserwacji ekonomicznej politycznej, niemniej uogólnienia, które w tej dziedzinie są formułowane, stanowią punkt wyjścia dla bardziej szczegółowych ustaleń, mających na celu bliższe określenie roli i funkcji sfery konsumpcji. Ostatnie dyskusje teoretyczne ze szczególną siłą wywołują potrzebę bardziej precyzyjnego wyjaśnienia tego problemu, a w szczególności określenia roli konsumpcji jako celu i warunku rozwoju gospodarki socjalistycznej.

Przyjęta teza o aktywnej roli konsumpcji w budowie funkcji sfery społecznej, istniejąca już na ten temat literatura, wnosząca wiele interesujących myśli i uogólnień. Sygnalizowana w niej gama repertoriów, motywacyjnych i integracyjnych, infrastrukturalnych i funkcji społecznych, jak się wydaje, oryginalny do-

nej. Sprzecznym wymagają zasady tej polityki, istniejące ograniczenia, instrumenty realizacji oraz przewidywane skutki ekonomiczne i społeczne ich stosowania. Szeroki zakres stojących do dyspozycji metod oddziaływania wywołuje wreszcie trudny i odpowiedzialny problem sterowania społecznym zgodnie z układem preferencji społecznych i stanem dążeń i aspiracji konsumpcyjnych warstw społecznych.

DYSCIPLINA A KSZTAŁCENIE EKONOMICZNE

Praktyka, która istnieje, absolutnie nie zadowala specjalizujących się w wymienionych zagadnieniach pracowników wyższych szkół ekonomicznych. Brak nie tylko określenia wyraźnego miejsca dyscypliny w programach studiów, lecz także odpowiadających randze problematyki perspektyw jej rozwoju.

W dotychczasowej praktyce dydaktycznej dyscyplina stanowiła przedmiot o stosunkowo niewielkiej ilości zajęć, umiejscowiony wyłącznie w programach studiów na wydziałach handlu wewnętrznego. O-

nych kierunkach ekonomicznych. Uwazamy, że z uwagi na przywrócenie właściwej roli funkcjonowania gospodarki socjalistycznej staje się konieczne poszerzenie profilu wykształcenia ekonomistów — przede wszystkim takich specjalności, jak ekonomika produkcji (przemysłu, rolnictwa), ekonometria, socjologia oraz ewentualnie innych — o zajęcia z zakresu ekonomiki konsumpcji i potrzeb.

Wyłania się wreszcie szczególnie pilny postulat stopniowego rozszerzenia pracy nad opracowaniem programu i zorganizowaniem studiów, mających na celu samodzielne kształcenie ekonomistów-badaczy i polityka z dziedziny ekonomiki konsumpcji i potrzeb. Dyscyplina stała by się w takim wykształceniu przedmiotem podstawowym, uzupełnianym w sposób szeroki innymi przedmiotami szczegółowymi: teorią potrzeb konsumpcyjnych, teorią podejmowania decyzji konsumpcyjnych, ekonomiką wyżywienia, ekonomiką konsumpcji dóbr trwałego użytku, ekonomiką usług, ekonomiką konsumpcji zbiorowej, ekonomiką gospodarstwa domowego, programowaniem konsumpcji, polityką konsumpcyjną itp.

Podjęcie dyskusji nad tego rodzaju profilem kształcenia i doborom przedmiotów wydaje się być sprawą szczególnie pilną. Zakładając, że prace przygotowawcze trwałyby dwa lata, a okres studiów 4 lub 4,5 lat — pierwsz absolwenci opuściliby mury uczelni w roku 1978, co w świetle istniejących tendencji rozwoju badań i przewidywanych potrzeb praktyki (ośrodków badawczych, centralnych organów administracji gospodarczej, analitycznych organów administracji terenowej) jest terminem wyraźnie odległym.

UWAGI O ORGANIZACJI PRACY BADAWCZEJ

Problematyka konsumpcji stanowi jeden z węzłowych tematów badawczych, mieszających się w ogólnopartydotwornym planie badań. Już teraz ośrodki badawcze Polskiej Akademii Nauk, instytuty resortowych i szkół wyższych zgłosiły wiele tematów do tego planu. Ujawnia się jednakże w trakcie aktualnych prac koordynacyjnych wyraźny brak ośrodków o randze instytutu, prowadzących kompleksowe badania w dziedzinie konsumpcji. Potrzeba istnienia takiego ośrodka staje się tym bardziej widoczna, gdy weźmiemy pod uwagę różnorodny zakres problemów i rosnącą aktualność problematyki.

Wzorem innych krajów, na przykład Francji, gdzie działa kilka wyspecjalizowanych instytutów i wychodzi czasopismo naukowe poświęcone problematyce konsumpcji, należałoby stworzyć taki ośrodek, zapewniający innym ogniwom nie tylko dokumentację, lecz także bazę dla społecznej i dyskusji naukowych.

Nie zawsze dogodna sytuacja istnieje także w wyższych szkołach ekonomicznych. W ramach nowej struktury organizacyjnej zakłady ekonomicznej konsumpcji podlegające różnym instytutom uczelnianym. Tematyka ich pracy łączy się w związku z tym dość ściśle z wiedzą o profilu badań. Jest więc rzeczą oczywistą, że nie wspomagają merytorycznie działających zespołów i nie stwarza szerokiego ram dyskusji naukowych. Negatywne skutki wywołuje też izolacja katedr lub zakładów metodycznych (ekonometrii, statystyki warunków bytu), prowadzących badania, jak wiadomo, przy zastosowaniu precyzyjnych technik badawczych.

EKONOMIKA KONSUMPCJI I POTRZEB

NOWA DYSCIPLINA NAUKOWA

REMIGIUSZ KRZYŻEWSKI

robek, a jednocześnie punkt wyjścia do budowy elementów teorii konsumpcji.

Podobny charakter posiada problem powiązania, jakie zachodzą między konsumpcją a wzrostem gospodarki. Jest już rzeczą oczywistą, że do grona czynników trwale podwyższających wzrost gospodarki wchodzi zespół bodźców i presji ze sfery konsumpcji. Konsumpcja w warunkach rozwiniętej gospodarki przestaje być tylko kwantytatywnym elementem warunków wzrostu, przeistacza się natomiast w złożony zespół jakościowych oddziaływań pobudzających lub hamujących wykorzystania czynników wzrostotwórczych. Nie więc dziwnego, iż jest sprawą ważną określenie tych oddziaływań oraz zbadanie ich siły i skuteczności dla różnych typów i etapów wzrostu.

Kolejny problem zainteresowań dyscypliny, to kwestia analizy społecznej organizacji sfery konsumpcji oraz charakterystyki jej form społeczno-ekonomicznych. Wiodącym tematem jest tu określenie treści, funkcji i tendencji rozwoju form konsumpcji publicznej oraz powiązanych z bezpośrednimi potrzebami ludności form konsumpcji indywidualnej i społecznej. Analiza zróżnicowanych treści i skutków, jakie wynikają z zastosowania tych rodzajów spożycia, stanowi istotny warunek wypracowania najbardziej korzystnej struktury form konsumpcji w gospodarce socjalistycznej. O tym, że problem jest aktualny, świadczy fakt wzajemnych

nych i psychicznych — stwarza — przez układ preferencji indywidualnych i zbiorowych — ostateczny kształt dążeń konsumpcyjnych. Dla gospodarki socjalistycznej jest szczególnie użyteczne rozoznanie tych dążeń, gdyż tylko w ten sposób można z jednej strony sterować ich rozwojem, zaś z drugiej unikać napięć społecznych, wynikających z ewentualnego podejmowania woluntarystycznych decyzji polityko-ekonomicznych.

Rozoznanie mechanizmu podejmowania decyzji konsumpcyjnych stwarza z kolei punkt wyjścia do opracowania założeń i metod programowania oraz kształtowania spożycia w drodze określonej polityki konsumpcyjnej.

Podstawowym warunkiem programowania jest ustalenie najwłaściwszych zasad dokonywania rachunku przyszłych potrzeb oraz ich weryfikacji z punktu widzenia założeń racjonalności społecznej. Nasuwa się tu między innymi pytania:

1. Jakimi elementami uwzględnić przy budowie modelu przyszłych potrzeb?

2. Jakie zastosowane metody przy określaniu ich wielkości?

3. Jak wyrazić w tym rachunku specyficzne poszeżenia grup dóbr i usług, form konsumpcji i horyzontów czasowych?

Pierwsze prace nad budową perspektywnego modelu konsumpcji w Polsce przyniosły w tej dziedzinie pewną ilość interesujących doświadczeń, ale jednocześnie wskazywały na ogrom zadań, jakie stoją przed teorią i praktyką gospodarczą.

Liczne problemy wyłaniają również sfera aktywnej polityki konsumpcyj-

statnio pojawiły się nawet propozycje potraktowania przedmiotu wyłącznie jako wykładu do wyboru lub jego zawężenie do elementów polityki konsumpcyjnej. Odrzucając zdecydowanie tego rodzaju sugestie, wydaje się, że w świetle zarysowanej propozycji tematycznej wyłania się potrzeba nie tylko utrwalenia miejsca dyscypliny, lecz jej wyraźnego rozbudowania w programach studiów ekonomicznych.

Określając to miejsce wydaje się, iż trzeba zdecydowanie odróżnić problem lokalizacji dyscypliny w programach kształcenia ekonomistów z dziedziny handlu, programach kształcenia ekonomistów innych specjalności oraz wymagających opracowania całkowitej samodzielnych programów kształcenia ekonomistów — badaczy i polityka z dziedziny ekonomiki konsumpcji i potrzeb. Rola dyscypliny w kształceniu ekonomistów z zakresu handlu jest oczywiście ważna. W kształceniu tym przedmiot stanowi pomost łączący wiadomości przekazywane w ramach ekonomiki politycznej socjalizmu oraz planowania i polityki gospodarczej z „nawilżeniem” specjalizacyjnym, jaki prezentują dyscypliny handlowe. W tym znaczeniu ekonomika konsumpcji i potrzeb stanowi niezbędny element pełnego wykształcenia ekonomisty z zakresu handlu.

Niemniej wyłania się równocześnie potrzeba włączenia dyscypliny do programów kształcenia na in-

się na dolnej granicy tandety. Jeśli więc lansować będziemy hasło obniżki kosztów własnych — to na wszystkich szczeblach gospodarczych, od ministerstwa do robotnika; oznaczać ono będzie w praktyce pogorszenie wkladu materialowego. I to właśnie mnie martwi.

Nie ma u nas sprawnie działających mechanizmów gospodarczych, za to jest wyrobiona postawa, niestety nie najlepsza. Boję się więc, że chcąc poprawić asortyment produkcji, podnieść go ponad tę dolną granicę tandety musimy na razie pójść do podwyżek cen. Stabilizacja bowiem zakłada pewną statyczność, dynamizm ruch kosztów — nowoczesność. Chyba, że jednym ruchem zrzućmy całkowicie starą skorupę. To wydaje mi się warunkiem podstawowym. Jeśli chcemy skutecznych rozwiązań, musimy odrzucić rozumowanie w ramach istniejących struktur organizacji i zarządzania.

W relacji płace—ceny warto się zastanowić, co na co wpływa i w jaki sposób? Istniejący społeczny podział pracy przeżył możliwość wprowadzenia prawidłowych sprzężeń między produkcją, technologią, płacami itp. Zresztą, każda dziedzina — płacami — cenami — obrotem zajmuje się inny urząd. Jakże w tych warunkach dążyć można do jednolitej struktury cen, do ustalenia prawidłowych proporcji między wartością, wartością użytkową i ceną rynkową, jak w tych warunkach pełnych zupełnie dowolnych i oderwanych od siebie decyzji wprowadzić mechanizm ekonomiczny.

I my, w naszej dyskusji przyjmujemy taką postawę. Dopuszczamy zmiany drugorzędne, zmiany narzędzi, broniąc się przed odrzuceniem obowiązujących powszechnie struktur. A przecież odrzucenie tych struktur nie zaskodzi, lecz tylko pomoże socjalizmowi.

ZDZIŚLAW FEDOROWICZ: Zaproponowałbym nieprawdopodobnie dyskusji nad tym, czy stabilizacja cen jest słuszną, czy nie. Oczywiście, nie traktuję jej jako absolutnej niezmienności cen.

Wydało mi się, że należałoby natomiast szukać zasad polityki cen, które zbilansowałyby cenę do kosztów wytwarzania z uwzględnieniem warunków niezbędnych dla równowagi ekonomicznej. Wtedy w systemie cen byłbyby zawarte informacje dla producentów i odbiorców oraz wskaźniki dla polityki gospodarczej. Problematykę cen należy rozważać — moim zdaniem — szerzej, przy uwzględnieniu wszystkich ich funkcji, a nie tylko z punktu widzenia ich stabilizacji i efektu dochodowego ruchów cenowych dla indywidualnych konsumentów.

JAN LIPINSKI: W mojej pierwszej wypowiedzi użyłem celowości postulatu, wysuniętego przez prof. Mujżelę. Jednakże, w toku dyskusji — uświadomiłem sobie różnicę między naszymi stanowiskami. Prof. Mujżelę ujemnie ocenia każdą podwyżkę cen detalicznych — nie tylko wzrost ich przeciętnego poziomu, lecz również podwyżki cen poszczególnych towarów. Takie stanowisko nie tylko ogranicza dopuszczalne kierunki zmian poziomu cen, lecz również narzuca istotne ograniczenia w stosunku do dopuszczalnych zmian relacji między cenami różnych towarów. Nie da się więc ono pogodzić z powszechnie używanym postulatem uelastycznienia cen detalicznych artykułów przemysłowych.

Toteż, uznając celowość stabilizacji przeciętnego poziomu cen, nie wykluczam potrzeb podwyżek cen poszczególnych artykułów lub nawet całych ich grup. Chodziłoby tylko o to, aby te podwyżki kompensowano — w miarę możliwości — przez obniżki cen innych towarów, a nawet, gdyby to było możliwe — aby obniżki cen dominowały nad podwyżkami.

Zdaje sobie oczywiście sprawę z trudności, a nawet z niemożliwości ścisłego, jednoznacznie sformułowania tego postulatu. Zgadza się bowiem z prof. Fedorowiczem, że bardzo trudno jest określić precyzyjnie, kiedy mamy do czynienia z obniżką, kiedy zaś z podwyżką średniego poziomu cen. Zwłaszcza w sytuacji charakteryzującej się poważnymi zmianami asortymentu wyrobów (zastępowaniem wyrobów starych przez nowe), przy oczywistej trudności mierzenia efektów użytkowych dóbr konsumpcyjnych

i nieuniknionym subiektywizmie ich oceny (różne opinie o tych samych towarach przez poszczególne grupy konsumentów). W takiej sytuacji n'e można polegać na tradycyjnych wskaźnikach cen i kosztów utrzymania. Byłoby ono bardzo zawodnym sprawdzianem skuteczności polityki stabilizacji cen.

Prof. Fedorowicz wyraził wątpliwość, czy powinniśmy w ogóle koncentrować się na problemie stabilizacji cen. Jego zdaniem, nie jest to najważniejsze zagadnienie w całokształcie problematyki cenowej. Jestem tego samego zdania; znacznie większą wagę przypisuję zagadnieniu kształtowania relacji między różnymi cenami i analizie ich wpływu z jednej strony na nabywców, z drugiej — na dostawców odpowiednich towarów zakładając, że dokonana zostanie reforma podatku obrotowego znosząca dotychczasową izolację cen detalicznych i cen fabrycznych.

Nie oznacza to, abym odmawiał wszelkiego znaczenia sprawie dominujących trendów cenowych — zwykłych, niższych lub stacjonarnych. Wydaje mi się jednak, że ekonomisci, specjalizujący się w problematyce cen, niewiele w tej dziedzinie mają do powiedzenia. O tym, czy do zachowania równowagi rynkowej potrzebna jest zwykła czy niżkowa tendencja kształtowania cen decydują przede wszystkim przyjęte założenia polityki wzrostu gospodarczego (dotyczące tempa wzrostu dochodu narodowego i podstawowych proporcji jego podziału) oraz założenia polityki cen. Dla „cenowców” pozostaje więc ograniczone pole do dyskusji.

JAN MUJŻEL: Nie zostałem bynajmniej przekonany o potrzebie ustąpienia z zasadniczej pozycji, żeby jednak bronić mego stanowiska, musiałbym rozwinąć argumentację. Przede wszystkim należałoby przeprowadzić dowód, że:

1. Można pogodzić stabilizację i obniżkę poziomu cen z efektywnym systemem zarządzania, z zachętami do wprowadzania „nowości”

2. Elastyczne „w górę” traktowanie poziomu cen nie jest bynajmniej niezbędnym warunkiem, „ceną” unowocześnienia struktury i ekspansji przemysłu,

3. Można pogodzić tę zasadę z racjonalnym kształtowaniem proporcji makroekonomicznych.

Odrębną kwestią pozostaje metodologia pomiaru ruchów cen.

Sądzę jednak, że to będzie przedmiotem dalszej wymiany myśli na ten temat, która wydaje się wręcz niezbędna.

KAZIMIERZ RYC: Podjąłbym się obrony też prof. Mujżelę zarówno jeśli chodzi o społeczne walory polityki stabilizacji, jak też i korzyści dla rozwoju gospodarczego. Zaczęć jednak od źródła napięć równowagi rynkowej w przeszłości. Widzę tu dwa podstawowe przyczyny.

Pierwsza, to na ogół wolniejsze od zamierzonego tempo wzrostu wydajności pracy i szybszy wzrost zatrudnienia.

Druga — ograniczanie — w stosunku do pierwotnych zamierzeń planów — nakładów inwestycyjnych w grupie „B” oraz przydziału dla tej grupy środków obrotowych — w tym również dewizowych.

Obie te niekorzystne tendencje wiązały się z napięciami inwestycyjnymi w trakcie realizacji planów. Nawet szybszy wzrost plan nominalnych był często podyktowany koniecznością przyciągnięcia siły roboczej. Płaca występowała przede wszystkim w swej funkcji narzędzia gospodarowania siłą roboczą. Wygląda to na paradoks, lecz sprężyna wzrostu płacy mogłaby być wzrostem zatrudnienia. A wzrost zatrudnienia, mówiąc w uproszczeniu, musiał być substytutem niezadawalającego tempa wzrostu wydajności pracy. W ten sposób błąd przyczynowy zjawisk inflacyjnych się zamyka.

Polityka kształtowania płacy i cen powinna przede wszystkim usunąć te niekorzystne tendencje.

Godzenie się ze zjawiskami typu inflacyjnego przynosi bardzo wątpliwe korzyści dla polityki płacowej. Przez dopuszczenie wzrostu cen osiągamy

wprawdzie większą swobodę manewru w dziedzinie wzrostu płac, lecz zawsze dokonuje się to czymś kosztem. Jesteśmy w stanie wyżej podnieść płace pewnym zawodom czy grupom społecznym, i to w stopniu znacznie wyprzedzającym wzrost kosztów utrzymania, tylko dlatego, że inni na wzrostie cen poniosą stratę. Gdybyśmy pozostali grupom społecznym dawali pełną rekompensatę wzrostu kosztów utrzymania w postaci wzrostu zarobków i świadczeń, to zwiększone możliwości manewru okazałyby się tylko pozorem, zabawa w wyższe płace i rosnące ceny. Jeśli natomiast wzrost cen rzeczywiście rozszerza pole manewru płacowego, to dokonuje się to kosztem redystrybucji dochodów.

Rzeczą polityki społecznej jest odpowiedzieć na pytanie, czy to jest uzasadnione? Być może — tak. Być może warto stwarzać „mocne” układy społeczne, żeby dopinguować do zwiększenia wydajności. W warunkach inflacji, kto „nie biegnie” ze swymi zarobkami, lecz tylko idzie... ten stoi. Kto zaś zatrzyma się — ten się cofa, jak choćby wspomniany renciści. Przypuszczam się szczerze, że nie odpowiadają mi tak „mocne” układy społeczne, owa konieczność pędzenia do utraty tchu. Dlatego też, gdybym patrzył oczami polityka społecznego, opowiadałbym się przeciw mechanizmowi inflacji.

A jako ekonomista? W jaki sposób wpływa polityka cen na proporcje wzrostu gospodarczego? Przez obniżanie cen możemy — moim zdaniem — przyspieszać korzystne zmiany w strukturze konsumpcji. Dotyczy to przeważającej części dóbr przemysłowych, a szczególnie dóbr trwałego użytku. Elastyczność cenowa popytu na te dobra jest z reguły wyższa od jedności. W tych okolicznościach obniżanie cen tych artykułów odcinamy zarazem część popytu od wyrobów bardziej kosztownych i kapitałochłonnych w produkcji. Mówiąc bardziej obrazowo — w koszyku zakupów rodzin pracowników, przede wszystkim tych o dochodach wyższych, więcej miejsca znajdzie dobra przemysłowe, tanie w produkcji, ograniczając miejsce dla produktów innych, bardziej w produkcji kosztownych. Nie chodzi mi wcale o żywność, lecz o inne wyroby, których koszty produkcji i wysoka kapitałochłonność nie predestynują do upowszechniania przez obniżki cen.

Chodzi o to, aby wzrost potencjału ekonomicznego kraju i wzrost konsumpcji służył za korzystnymi zmianami struktury. Wtedy na rzecz wysokiego tempa wzrostu działają dwa elementy:

1. wzrost rozmiarów porożonych nakładów inwestycyjnych i wzrost ilości zaangażowanej pracy ludzkiej, oraz

2. zmiana struktury tych nakładów w kierunku zwiększania udziału przedsięwzięć mniej kapitałochłonnych i pozwalających na szybszy wzrost wydajności pracy.

To jest, moim zdaniem, droga wiodąca do rozwiązania problemów dynamiki gospodarczej, zbliżonych do optimum.

Często podkreślamy, że kraje rozwijające się dynamicznie borykają się z pelającą inflacją. Chodzi tu o kraje kapitalistyczne. Rozumowanie, iż inflacja jest „ceną za rozwój” znajduje uzasadnienie przez analogię. Jest to najsłabszy sposób dowodzenia. Wydaje się, że istniejący już stan wiedzy o tych zjawiskach nie powinien dawać spokoju ekonomistom. Trzeba więc podejmować dyskusję, a co najważniejsze — odpowiedzieć badania, które dostarczyłyby merytorycznych argumentów potwierdzających lub obalających te przypuszczenia.

Dyskusję opracowała: ANNA KUSZKO

WYMIENIA się kilka podstawowych instrumentów, za pomocą których handel może zrealizować postawione zadania. W szczególności zwraca uwagę podkreślenie potrzeby aktywnej postawy handlu wobec zadań kształtowania potrzeb ludności i spójności. Na tym tle nasuwa się do dyskusji problem integracji handlu z konsumentem.

Wydaje się, że realizacja zadań handlu wobec konsumentów, a w szczególności jego oddziaływanie na konsumenta zgodnie z „ogólnospołecznymi potrzebami racjonalizacji struktury spożycia” nie może przynieść właściwych efektów, jeśli równocześnie nie będzie pogłębiała się integracja tych dwóch podstawowych uczestników rynku.

Właściwa integracja czyni z konsumenta sojusznika handlu, co nie jest bez znaczenia w przetargach handlu z przemysłem. Owa integracja umożliwia także lepsze poznanie potrzeb konsumenta i stwarza dobrą atmosferę dla codziennej, trudnej pracy handlu. Współdziałanie leży zatem w interesie obu partnerów. Zyskuje na niej i konsument i handel. Rzeczywiście jednak jest inna. Obserwujemy bowiem wiele zjawisk świadczących o braku integracji.

Zastanówmy się więc, jak można osłabić lub całkowicie zlikwidować owe działania antyintegracyjne pomiędzy handlem i konsumentem.

*

Istnieją dwie skale stosunków handlu z konsumentami: makro i mikro. Skala makro obejmuje te stosunki, w których trudno jest zidentyfikować pracownika handlowego z wykonywaną przez niego funkcją. Wówczas mówimy ogólnie o stosunkach handlu z konsumentami. Skala mikro odnosi się do stosunków pomiędzy danymi pracownikami handlowymi (zespołem pracowniczym) i określonymi konsumentami. W tym przypadku idzie głównie o sprzedawców, kierowników sklepów i innych pracowników operatywnych handlu, którzy na co dzień mają kontakt bezpośredni z konsumentami.

Integracja handlu z konsumentem w skali makro oznacza przede wszystkim opracowanie przez handel poprawnego i maksymalnie uwzględniającego potrzeby konsumenta planu zaopatrzenia rynku. O integracji handlu z konsumentem w skali mikro możemy także mówić wówczas, gdy działania handlu na wszystkich szczeblach organizacyjnych mają na uwadze interesy konsumenta. Myślimy tu o całokształcie działań znanych jako zabezpieczenie (ochrona) interesów konsumenta, a w szczególności o ochronie przed towarami niskiej i złej jakości, zwalczanie spekulacji, rozwijanie informacji o towarze. Wyrazem integracji handlu z konsumentem w skali makro jest także opracowanie i realizacja programów w zakresie innych usług handlowych, a przede wszystkim usługi

sieci handlowej, podnoszenia kwalifikacji pracowników itp.

Analizując nasze doświadczenia w tym zakresie należy stwierdzić, że w skali makro dokonuje się wiele dla integracji handlu z konsumentem. W ramach resortu handlu wewnętrznego prowadzone są prace i badania o rynku i podmiocie oraz strukturze zaopatrzenia ludności. W imię współpracy z konsumentem podejmowane są przez resort duże wysiłki w celu usprawnienia kontaktów handlu — przemysłu. Podjęto szereg kroków umacniających pozycję konsumenta na rynku. Zewnętrznym wreszcie wyrazem owej integracji jest reprezentowanie interesów konsumenta przez Ministra Handlu Wewnętrznego.

Pomimo tych kroków, wydaje się, że dotychczasowy zakres integracji w skali makro jest, szczególnie wobec postawionych zadań, niedostateczny i powinien być znacznie rozszerzony. Idzie tu przede wszystkim

o realizację, czy dopuszczenie konsumenta do współorganizatorskiej roli na rynku, wychodzący naprzeciw tym postulatowi. Wydaje się także, że reprezentacja konsumentów w postaci komisji ekspertów lub rady konsumentek przy Ministrze Handlu Wewnętrznego byłaby pomocna dla tego typu integracji. Ważnym instrumentem integracji byłoby także zrzeszenia konsumentów — organizacje reprezentujące interesy konsumenta wobec polityki handlowej. Pomocnym w tym zakresie mogłoby być istnienie już Biura Współpracy z Konsumentem „Opinia”, pod warunkiem jednakże zmiany profilu działania.

*

Oczywiste jest, że integracja w skali makro nie rozwiązuje całości problemu. Jak już wspomnieliśmy drugi niemiernie ważny, a w określonych sytuacjach, bardziej zna-

Ze drugiej jednak strony trudno uznać zachowanie się w każdej sytuacji poszczególnych pracowników handlowych, a nawet całych zespołów pracowniczych, w stosunku do konsumenta za reprezentatywne dla handlu jako całości. Niezależnie jednak od tego czy możemy przywiązywać wykonanie określonego zadania do danej grupy pracowniczej czy nie, pracownicy handlu w większej mierze niż pracownicy innych działów gospodarki narodowej powinni odznaczać się pewnymi cechami jakościowymi. Wynika to z zadań, które mają do spełnienia i z formy ich realizacji.

Cechy te, choć ważne, nie są tu decydujące. I tak zbyt duża liczba pracowników handlowych nawet o wysokich kwalifikacjach formalnych nie przesądza jeszcze, że wspomniane wyżej główne zadania handlu będą prawidłowo zrealizowane. Decydująca rolę w tym zakresie mogą odegrać cechy jakościowe pracowników handlu jak np. stopień

że konsument nie będzie mógł skorzystać z istniejącego potencjału nie poziomu usługi i pełnego asortymentu. Pracownik sklepowy bowiem może nie pokazać albo nie przedstawić konsumentowi pełnego wyboru towarów, które są w sklepie i w ten sposób spowoduje, że poziom świadczonych usług handlowych zostanie obniżony.

Ow wysoki stopień samodzielności w podejmowaniu decyzji oraz niemożność skontrolowania efektu owej decyzji przez porównanie z jednoznacznie określonymi standardami ilościowymi i jakościowymi — rodzą potrzebę znalezienia czegoś, co może nie tylko wypełnić, ale i z powodzeniem zastąpić miarę wysiłku, a równocześnie stać się bodźcem do prawidłowej realizacji zadań postawionych przed pracownikami handlu. Z tego względu wydaje się, że pracownik handlowy musi działać w imię ściśle sfor-

zatywnie na działanie pracownika handlu.

Negatywne oddziaływanie owych warunków na pracowników handlu przejawia się wyraźnie w sytuacji rynku sprzedawcy. Nie jest więc przypadkiem, że konsekwencją rynku sprzedawcy może być i jest często powstawanie takich zjawisk, jak objętość pracowników handlu wobec konsumenta, a nawet działania z pozycji silniejszego. Uszkałunkowanie faktycznej przewagi sprzedawcy nad konsumentem powoduje, że ten pierwszy nie dąży do integracji z konsumentem, gdyż to mogłoby zmniejszyć jego dominującą pozycję.

Pozytywne oddziaływanie owych ogólnych warunków występuje szczególnie wyraźnie w okresie równowagi rynkowej ogólnej i równowag częściowych. Handel ma wówczas możliwość realizowania ustalonego wzorca konsumpcji. Pracownik handlowy jest w pewnym sensie zmuszony tymi warunkami ogólnymi do świadczenia usług na odpowiednim poziomie.

*

Przedstawiliśmy dwa rodzaje oddziaływania ogólnych warunków na integrację handlu z konsumentem. Pozytywnym oddziaływaniem dalej nie będziemy się zajmowali. Powstaje pytanie: jak przeciwdziałać negatywnemu oddziaływanu owych ogólnych warunków na handel? Wydaje się, że jednym z możliwych rozwiązań jest rozwinięcie właśnie owej ideologii służenia konsumentowi, co w pewnym stopniu może przeciwdziałać przewadze owych ogólnych warunków i wpłynąć na integrację handlu z konsumentem.

Ważnym elementem, w warunkach niedostatecznego zaopatrzenia rynku jest także ograniczenie wymienionych wyżej funkcji kierowniczych pracowników handlu. Oczywiście jest, że nie idzie tu o formalne czy biurokratyczne rozumienie słowa „ograniczenie”. Chodzi natomiast o stworzenie i rozszerzenie warunków, w których owo ograniczenie następuje. Myślimy tu o rozwijaniu nowych form obsługi konsumenta (samoobsługa, preselekcja itp.), które powodują, iż zwręca się zakres dominującej pozycji sprzedawcy wobec konsumenta, o organizowaniu punktów sprzedaży detalicznej z dużą liczbą sprzedawców, co hamuje rozwój „integracji na opak”, zniszczenia odpowiedzialności materialnej kierowników sklepów (sprzedawców), co zlikwiduje atmosferę podejrliwości wobec konsumenta.

Ważną rolę mogą tu odegrać także różne formy kontaktów pracowników operatywnych z konsumentem, jak np. rzetelna, bezpośrednia informacja sprzedawców o towarze i możliwościach wyboru, bezpośrednie kontakty konsumentów z pracownikami przedsiębiorstw, zebrania informacyjne, publikacje, imprezy, specjalne formy „pamięci” o kliencie ze strony przedsiębiorstwa itp.

HANDEL — KONSUMENT

Wytyczne KC PZPR na VI Zjazd Partii stawiają poważne zadania przed wszystkimi galeziami gospodarki narodowej w zakresie zaspokojenia potrzeb społeczeństwa. Szczególne jednak obowiązki w tym zakresie spódogają na handel wewnętrzny. W Wytucznych czytamy „PRZED HANDELEM WEWNĘTRZNYM ZARÓWNO PAŃSTWOWYM JAK I SPOŁDZIELCZYM POSTAWIĆ NAŁEŻY ZADANIE SYSTE-MATYCZNEJ POPRAWY ZAOPATRZENIA I OBSŁUGI LUDNOŚCI W MIASTACH I NA WSI”.

EDWARD WISZNIEWSKI

kim o wypełnienie, w ramach resortu handlu wewnętrznego, faktycznym działaniem obowiązków formalnych wynikających z integracji handlu z konsumentem.

Problem jest niezwykle trudny i skomplikowany, gdyż stwarza wiele konfliktowych sytuacji. Dość wspomnieć, że nie zawsze reprezentowanie interesów konsumenta jest do pogodzenia np. z osiągnięciem pieniężnych wyników działalności handlu jako całości.

W tej sytuacji zachodzi potrzeba uruchomienia w ramach resortu handlu lub niezależnie, instrumentów, które sprzyjałyby integracji handlu z konsumentem. Wydaje się, że proponowane w naszej literaturze rozwiązania, jak np. rozszerzenie ochrony interesów nabywcy i egzekwowanie z całą surowością tej

czyżby układ to integracja w skali mikro.

Wiadomo, że bezpośredni styk handlu z konsumentami odbywa się via pracownicy operatywni. Ow styk następuje w związku ze świadczeniem przez pracowników sklepów usług handlowych i realizacją przez nich programu konsumpcji.

Wymienione okoliczności stanowią o odmienności handlu w stosunku do innych dziedzin i galezi gospodarki narodowej, w których pracownicy wytworzący (produkcjni) nie mają bezpośrednich kontaktów z odbiorcami. W tym tkwi specyfika zawodu pracownika handlu, a w szczególności sprzedawcy. Stąd szczególna rola tej kategorii pracowników w ułożeniu stosunków pomiędzy handlem i konsumentami.

rozumienia celu i treści służby społecznej, którą wykonuje handel.

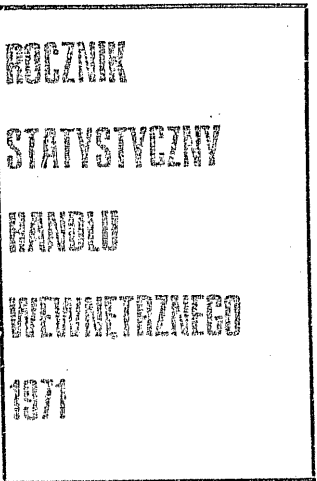
Poza wyżej omówionymi, pracownika handlu charakteryzuje jeszcze jedna specyficzna cecha, a mianowicie znacznie szersze niż w innych galeziach gospodarki narodowej wykonywanie funkcji kierowniczych. W handlu bowiem następuje rozszerzenie sfery działalności kierowniczej na wielu pracowników. W wyniku czego nie tylko pracownik zajmujący wysoką pozycję w służbowej hierarchii zarządzania, ale i kierownik sklepu, i sprzedawca decydują o poziomie usług handlowej i jej zakresie.

Innymi słowy, sprzedawca wyznacza w pewnym stopniu strukturę usług handlowych, które z kolei mają wpływ na kształtowanie konsumpcji. Stopień samodzielności decyzji sprzedawcy może spowodować,

mułowanej ideologii. Treścią owej ideologii powinna być służba konsumentowi.

*

Jeśli pierwszy czynnik tj. ideologia jest w dużej mierze sprawą wewnętrzną handlu, to drugi czynnik ważny dla pełnej realizacji zadań handlu leży poza nim. Myślimy tu o ogólnych warunkach działania handlu. Ogólne warunki, w jakich działa handel, wpływają na przyswajalność przez pracownika tzw. ideologii działania, podobnie jak stopień przyjęcia i przyswojenia przez handel owej ideologii oddziaływa na ogólne warunki pracy handlu. Owe ogólne warunki mogą oddziaływać dwukierunkowo, tzn. mogą wpływać negatywnie lub po-



10 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 48 (1054) — 28.XI.1971

WYDANY ostatnio przez GUS „Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971” obejmuje dane statystyczne o rozwoju handlu w zasadzie w latach 1965—1970, z tym, że ważniejsze dane prezentowane są w retrospekcji sięgającej 1950 r. Z ważniejszych informacji o rozwoju handlu w latach 1965 a 1970 warto odnotować:

Sprzedaż detaliczna towarów wyniosła w 1970 r. — 467,5 mld zł i wzrosła w porównaniu z 1965 r. o 40,8 proc. licząc w bieżących cenach detalicznych. Wzrost sprzedaży w cenach porównywalnych wyniósł 35,1 proc. Średnie roczne tempo wzrostu sprzedaży detalicznej w latach 1965—1970 w cenach porównywalnych wyniosło 6,2 proc., w tym sprzedaży artykułów żywnościowych 5,6 proc. Szybki wzrost sprzedaży artykułów żywnościowych, a także żywnościowych wpłynął na zmianę struktury sprzedaży: udział artykułów żywnościowych w cenach porównywalnych wzrósł z 58,3 proc. w 1965 r. do 55,4 proc. w 1970 r.

Ogólna wartość sprzedaży detalicznej towarów w przeliczeniu na 1 mieszkańca wyniosła w 1970 r. 14 232 zł. Oznacza to wzrost w stosunku do 1965 r. o 3 708 zł, czyli o 35,2 proc. Nieco szybszy był wzrost sprzedaży w zakładach gastronomicznych. Sprzedaż w cenach bieżących w 1970 r. była tam o 49 proc. wyższa niż w 1965 r.

Liczba punktów sprzedaży detalicznej wzrosła z 181,9 tys. w 1965 r. do 196,6 tys. w 1970 r. (o 3,1 proc.). W tym czasie liczba sklepów wzrosła o 6,1 proc., a kiosków o 14,5 proc. Ponad 39 proc.

punktów sprzedaży detalicznej stanowią jednostki państwowe. Organizacje handlu wielkiego dysponowały w końcu ub. roku 73 384 punktami sprzedaży detalicznej. W uspołecznionym handlu miejskim było ich 107 532. Szybszy był w ostatnich 5 latach rozwój sieci handlu wielkiego.

W okresie lat 1965—1970 zmniejszyła się liczba sklepów samoobsługowych i preselekcyjnych. W 1970 r. były 5 463 sklepy samoobsługowe, a zatem o 1,143 sklepy mniej, aniżeli w 1965 r. Dość sklepów preselekcyjnych uległa zmniejszeniu z 18 626 w 1965 r. do 17 705 w 1970 r.

Znacznie szybciej, niż sieć handlu detalicznego rozwijała się gastronomia. W końcu ub. roku było w Polsce 14 309 zakładów gastronomicznych (w końcu 1965 r. — 11 703). Warto podkreślić, że z 12 841 zakładów uspołecznionych 3 504 zakłady (27 proc.) prowadzone są przez agentów. Jest to ponad 4-krotnie więcej niż w 1965 r.

Liczba miejsc konsumpcyjnych w uspołecznionych zakładach wyniosła w 1970 r. 913,7 tys., tj. o około 30 proc. więcej, niż w 1965 r. Dzięki tak znacznemu wzrostowi zmienił się wskaźnik liczby ludności przypadający na jedno miejsce konsumpcyjne. W 1965 r. na 1 miejsce konsumpcyjne w uspołecznionych zakładach gastronomicznych przypadło 45, a w 1970 r. — 38 osób. Należy zwrócić uwagę na bardzo wyraźne zróźnicowanie w tym zakresie między poszczególnymi województwami. Najbardziej jest rozwinięta sieć zakładów gastronomicznych w województwach: kieleckim, warszawskim i białostockim, chociaż w omawianym pięcioleciu nastąpiła stosun-

kowo duża poprawa. I tak w woj. białostockim liczba ludności na 1 miejsce konsumpcyjne zmalała z 43 osób w 1965 r. do 60 w 1970 r., w kieleckim z 75 do 61, w warszawskim z 39 do 73 osób.

Interesujące są również dane dotyczące dużego wzrostu liczby stołówek i bufetów pracowniczych: w 1970 r. było ich 4 608 wobec 3 691 w 1965 r. W poszczególnych województwach liczba stołówek i bufetów kształtowała się od 102 w woj. białostockim do 621 w woj. katowickim. W wielu województwach liczba stołówek i bufetów pracowniczych w końcu ub. roku była mniejsza niż przed 5 laty.

Dostawy towarów przeznaczonych do sprzedaży detalicznej w 1970 r. w porównaniu z 1965 r., wzrosły o 41,5 proc., licząc w cenach bieżących, a o 37,4 proc. według cen porównywalnych. Wskaźniki wzrostu dostaw poszczególnych grup towarowych kształtowały się różnie. Dostawy towarów żywnościowych wzrosły o ok. 30 proc., a towarów nieżywnościowych o 42 proc. liczone w cenach porównywalnych.

W tym samym okresie s artykułów spożywczych największą dynamikę według cen porównywalnych, osiągnęły dostawy: mięsa, przetworów z mięsa i jaj (wzrost o 45,7 proc.), ryb i przetworów rybnych o 38,2 proc., mleko, drożdż i przetwory mleczne o 28,1 proc. oraz kawa i herbata o 51,8 proc.

Z grupy towarów konsumpcyjnych nieżywnościowych, najwyższy był wzrost artykułów trwałego użytku. Dostawy mobilnych urządzeń wzrosły o ok. 53 proc., artykułów radiotelefonicznych o

64 proc., odbiorników telewizyjnych o ok. 26 proc., artykułów motoryzacyjnych o 38 proc., w tym samochody osobowe o ponad 35 proc.

Wysoki był wzrost dostaw sprzętu sportowego, aż o ok. 35 proc. W ostatniej 3-letniej wzrosły również poważnie dostawy wyrobów przemysłu lekkiego, zwłaszcza wyrobów odzieżowych i tkanin, dziewiarskich, podkoszulniczych i obuwiu. Wreszcie znaczna poprawa nastąpiła w artykułach przemysłowych niekonsumpcyjnych, z wyjątkiem materiałów budowlanych.

W latach 1955—1970 nastąpiła dalsza poprawa w spożyciu jednostkowym, zarówno w zakresie artykułów żywnościowych, jak i nieżywnościowych półtwa- i trwałego użytkowania. Spożycie mięsa na 1 mieszkańca wzrosło z 49,2 kg w 1965 r. do 52,6 kg w 1970 r., czyli o 6,3 proc. Spożycie masła wzrosło z 5 kg na 1 mieszkańca w 1965 r. do 6 kg w 1970 r. Oznacza to wzrost o 20 proc. Spożyte ryby i przetwory rybnych wzrosło o 24 proc. z 5 kg do 6,2 kg.

W 1965 r. przypadło 19,9 m tkanin bawełnianych na 1 mieszkańca, a w 1970 r. 21,7 m, tj. o 9 proc. więcej; tkanin wełnianych 2,3 m w 1965 r. i 2,4 m w 1970 r. Obuwia przypadło w 1965 r. 3,3 pary, a w 1970 r. — 3,8, tj. o ponad 15 proc. więcej.

Dużą poprawę obserwuje się w wyposażeniu gospodarstw domowych w artykuły trwałego użytku. Ilustrują to następujące wskaźniki wyposażenia w sztukach na 100 gospodarstw domowych: w radia wyposażone jest co drugie gospodarstwo domowe. Dość odbiorników

telewizyjnych przypadająca na 100 gospodarstw w 1965 r. wyniosła 24 sztuk, a w 1970 r. 45 sztuk. Praktycznie nie w 1965 r. posiadało 45 proc. gospodarstw domowych, a w 1970 r. — 67 proc. Ło-dówek elektrycznych przypadło 10 sztuk na 100 gospodarstw w 1965 r., natomiast w 1970 r. 23 sztuk.

Zapasy towarów w uspołecznionym handlu wyniosły na koniec 1970 r. — 118,9 mld zł. Oznacza to przyrost w stosunku do stanu zapasów z końca 1965 r. o 37 proc. przy wzroście sprzedaży detalicznej o ok. 41 proc. W związku z większym tempem wzrostu sprzedaży detalicznej w latach 1965—1970 aniżeli przyrostu zapasów, rotacja uległa przyspieszeniu o ok. 3 dni, a pokrycie rocznej sprzedaży zapasami spadło z 25,1 proc. w 1965 r. do 23,4 proc. w 1970 r. W tym samym roku w zapasach ogółem ponad 14 proc. stanowiły artykuły żywnościowe. Około 65 proc. ogólnych zapasów znajdowało się w handlu detalicznym.

W uspołecznionym handlu w 1970 r. przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty wynosiła 857,5 osób, a zatem więcej niż w 1965 r. o 20 proc. W gastronomii przyrost etatów wyniósł 12 proc., przy wzroście sprzedaży brutto wzrosła z 1 794 zł w 1965 r. do 2 063 zł w 1970 r., tj. o ponad 15 proc., w tym w detalu o ok. 25 proc., a w gastronomii o ponad 15 proc.

Według stanu na koniec 1965 r. udział kobiet w ogólnej liczbie zatrudnionych w uspołecznionym handlu wynosił 51,7 proc., a w 1970 r. wzrósł do 67,3 proc.

M. 9.

O REZERWACH BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

Z WIAZEK MŁODZIEŻY SOCJALISTYCZNEJ objął 1 lipca br. oficjalnie patronat nad budownictwem obiektów i osiedli. Idea patronatu jest ułatwienie pełnego wykorzystania rezerw budownictwa mieszkaniowego. Na konferencji zorganizowanej wspólnie przez Komisję ds. Polityki Społeczno-Ekonomicznej ZG PTE i Centralny Sztab Patronacki — ZG ZMS 11 bm. dyskutowano nad zagadnieniami rezerw programu budownictwa mieszkaniowego zawartego w Wytycznych na VI Zjazd.

Profesorowie EDWARD KUMINEK i WITOLD NIECIUNSKI (IGM) przedstawili program i standard budownictwa mieszkaniowego w latach 1971—1980. Ocenili oni, że zapotrzebowanie w tym okresie wyniesie ok. 5 mln mieszkań.

Wytyczne na VI Zjazd postulują wzrost budownictwa, licząc powierzchnię budowanych mieszkań, w latach 1971—1975 o 25 proc. w stosunku do lat 1966—1970. Rozmiar budownictwa mieszkaniowego po uwzględnieniu poprawienia standardu można ocenić przy tych założeniach na ok. 1 000 tys. mieszkań. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej postuluje podniesienie rozmiarów budownictwa mieszkaniowego w okresie 1971—1975 do 1 150 tys. a 1976—1980 do 1 650 tys. mieszkań.

Realizacja takiego zadania oznaczałaby podwojenie rozmiarów budownictwa mieszkaniowego w ciągu 10 lat. Nie jest to niemożliwe; Związek Radziecki podwoił rozmiar budownictwa mieszkaniowego w latach 1955—1971. Przeciętna nakładów przy proponowanych wielkościach wyniosłaby ok. 15 proc. ogółu nakładów inwestycyjnych. Przykładowo w ZSRR w latach 1956—1980 przeznaczono na inwestycje mieszkaniowe 23 proc., a w Szwecji i NRF, budujących stosunkowo najwięcej, przeznaczono w latach sześćdziesiątych ok. 21—25 proc. Program ten dałby wyraźną poprawę warunków mieszkaniowych — pozostałyby dalej jednak nierozwiązane dwa podstawowe elementy strukturalne: brak samodzielnych mieszkań nie zostałyby zmniejszone, pozostałyby również w użytkowaniu znaczna część mieszkań o niskiej wartości użytkowej.

Ważnym problemem potrzeb mieszkaniowych młodego pokolenia i kierunków ich zaspokojenia w latach 1971—1980 zajęła się dr WANDA CZECZERDA. Autorka prezentuje m. in. wyniki ankiety przeprowadzonej przez IGM we Wrocławiu i Warszawie w latach 1965 i 1969. Wynika z niej, że bezpośrednio po ślubie w 1963 r. odrębnym mieszkaniem dysponowało 4 proc. małżeństw w Warszawie i 10 proc. we Wrocławiu. W sześć lat po ślubie, tj. 1969 roku nadal przeszło 40 proc. ankietowanych małżeństw w obu miastach nie dysponowało odrębnym mieszkaniem. Młodzi oczekujący na mieszkanie stanowili w końcu 1970 roku 57 proc. kandydatów i 28 proc. człon-

ków spółdzielni mieszkaniowych. Znaczący, że młodzi w wieku 20—29 lat, stanowiący czwartą część ludności kraju reprezentują około połowy zapotrzebowania na mieszkania. Stąd zainteresowanie ZMS-u sprawami budownictwa. Na konferencji poinformowano o sposobach realizacji patronatu.

W czerwcu br. sztab patronacki włączył się do akcji naboru młodzieży do szkół budowlanych. Obecnie popularyzuje się konkurs pod nazwą — „TURNIEJ O ZŁOTĄ KIELNIE”.

W kilku miastach wojewódzkich objęto patronatem budowy fabryk domów. Pomoc młodzieży polega na zapewnieniu brygad pomagających przy budowie i na przypisaniu produkcji urządzeń dla tych fabryk. Skierowano w br. do przedsiębiorstw budowlanych na studentów i uczniów. Młodzi kilkunastu zakładów pracy produkujących na potrzeby budownictwa podjęli dodatkową produkcję deficytowych płytek PCV, armatury, kabli i grzejników.

Powszechne jest tworzenie brygad młodzieżowych, które po zakończeniu swej normalnej pracy przechodzą na place budowy. Najwięcej takich brygad tworzonych jest z pracowników budowlanych. Bezpośredni udział w budowie domów przejawia się w budowie systemem gospodarczym lub gospodarko-zleceńowym. Inna metoda to odpracowywanie wkładów mieszkaniowych. Obecnie buduje się 58 domów systemem gospodarczym. Coraz bardziej powszechną inicjatywą jest budowa domków jednorodzinnych. Opracowano projekty takich domów budowanych systemem gospodarczym w cenie 130 do 150 tys. zł.

Inną inicjatywą jest tworzenie tzw. banków materiałów budowlanych. Bank taki powstaje z dodatkowej produkcji brygad młodzieżowych. Stabo natomiast rozwija się akcja „Sygnał” polegająca na wykrywaniu marnotrawstwa i złej pracy na placach budowlanych.

Doc. KALKOWSKI przedstawił aktualny stan przemysłu budowlanego. Stwierdził on m. in. na podstawie porównania proporcji przepływów z galezi zaopatrujących przemysł budowlany, że struktura udziału poszczególnych przemysłów jest podobna do struktury w państwach o dobrze rozwiniętym budownictwie. Niestety, przemysł produkujący dla przemysłu budowlanego są słabo rozwinięte, co rzutuje na niski poziom budownictwa. Referent przeprowadził analizę stanu przemysłu budowlanego w poszczególnych województwach porównując do województw o najlepszych wskaźnikach. I tak, gdyby wyrównać poziom wydajności pracy we wszystkich województwach do województwa najlepszego podniosłaby się ona dwukrotnie. Podobna analiza dla produktywności środków trwałych przyniosłaby 12 proc. wzrostu. (AS)

OSTAWIONE w Wytycznych na VI Zjazd Partii zadania przed budownictwem na lata 1971—1975 z zakresu budownictwa mieszkaniowego oraz przemysłowego (produkcyjnego) są niezwykle trudne. Budownictwo będzie musiało przerobić 1 000 miliardów złotych, co już pokazuje skalę zadań. A prócz tego musi nastąpić skrócenie cykli, dalsza oszczędność materiałów, lepsze wykorzystanie sprzętu i środków transportu, ponadto — zasadnicza poprawa jakości wykonawstwa i obniżka jego kosztów przy równoczesnym wzroście wydajności pracy o co najmniej 30 proc.

Wymaga to zmiany modelu przedsiębiorstwa budowlano-montażowego w takim kierunku, aby mogła ona sprostać znacznie zaostrzonym wymaganiom. Niezależnie zatem od konieczności szybkiej rozbudowy istniejącego potencjału wykonawczego oraz dostosowania jego struktury do nowych potrzeb, powinien być zrehabilitowany model

MODEL PRZEDSIĘBIORSTWA BUDOWLANEGO

ZBIGNIEW SEKUŁOWICZ

nastąpić przede wszystkim rozwój przedsiębiorstw specjalistycznych.

Wymaga to zmiany modelu przedsiębiorstwa budowlano-montażowego w takim kierunku, aby mogła ona sprostać znacznie zaostrzonym wymaganiom. Niezależnie zatem od konieczności szybkiej rozbudowy istniejącego potencjału wykonawczego oraz dostosowania jego struktury do nowych potrzeb, powinien nastąpić przede wszystkim rozwój przedsiębiorstw specjalistycznych.

Jak wszystkie te zmiany powinny, moim zdaniem, rzutować na kształtowanie się modelu przedsiębiorstwa wykonawczego? Celem przedsiębiorstwa budowlano-montażowego jest wykonywanie zadań dla maksymalnego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa na produkty budownictwa. Środkiem natomiast do realizacji tego celu jest wygospodarowanie przez przedsiębiorstwo produktu dodatkowego, w postaci obniżki kosztów, lub zysku, który jest źródłem rozwoju przedsiębiorstwa. Należy założyć, że w systemie zarządzania istnieje hierarchia celów, a mianowicie: celów ogólnospołecznych i celów przedsiębiorstwa, z tym że te ostatnie są celami drugorzędnymi. Jeżeli przyjąć, że celem ogólnospołecznym jest maksymalizacja produkcji o najbardziej pożądanej strukturze, to celem drugiego rzędu może być maksymalizacja różnego rodzaju wielkości, jak na przykład: obniżka wynikowego poziomu kosztów, zysk, rentowność, dochód brutto itp. A zatem postępując konsekwentnie, wielkości te powinny stanowić kryteria oceny działalności przedsiębiorstwa.

Punktem wyjścia dla koncepcji zmiany modelu przedsiębiorstwa są przyjęte już kierunki zmian w polskiej gospodarce narodowej i zmiany zachodzące w systemach ekonomicznych przedsiębiorstw budowlanych we wszystkich krajach socjalistycznych. Ponadto analiza sytuacji istniejącej w Polsce wykazuje:

- brak równowagi na rynku inwestycyjnym, wyrażający się w nadwyżce popytu nad podażą;
- znaczenie „podłogi” rozbudowy systemu wskaźników dyrektywnych i mierników sprawności działania przedsiębiorstwa ustalanych w drodze administracji;
- nadmiar kryteriów oceny pracy przedsiębiorstwa;
- przewagę elementów centralistycznych w finansowaniu przedsiębiorstw budowlano-montażowych, brak budowania charakteru zasad podziału wygospodarowanych oszczędności z obniżki

wynikowego poziomu kosztów i zysku. Istniejący model przedsiębiorstwa budowlanego nie sprzyja wzrostowi wydajności pracy, oszczędności zużycia środków produkcji oraz skracaniu cykli robót.

Koncepcja kierunków zmian tego modelu powinna opierać się na podstawowej tezie, że przedsiębiorstwo budowlano-montażowe działa w gospodarce kierowanej przez plan centralny. W gospodarce narodowej kierowanej za pomocą planu centralnego są do rozwiązania dwa zasadnicze problemy:

- skonstruowanie planu;
- „naklonienie” przedsiębiorstwa do realizacji tego planu przez system zarządzania.

Rozwiązanie tych problemów ma istotne znaczenie w każdej koncepcji zarządzania. Drugie z wymienionych zagadnień, polegające na rozstrzygnięciu, czy realizacja planu będzie następować poprzez zarządzanie pośrednie (parametryczne), lub bezpośrednio (nakazowe), ma zasadniczy wpływ na model

przedsiębiorstwa. Proponowane rozwiązanie opiera się na zasadzie zarządzania parametrycznego, wyrażającego się w formie składającej się z trzech zasad:

- reguły gry ekonomicznej, określającej przedmiot i zakres samodzielności przedsiębiorstwa odpowiedzialności za wynik jego działania;
- parametrów, do których zalicza się stawki plac, stopę procentową, ceny i taryfy środków produkcji, ceny wyliczeń produkcyjnych i usług itp.;
- informacji nieparametrycznych, które określają popyt na produkcję budowlaną, sytuację na rynku pracy itp.

Realizacja przedstawionej koncepcji może nastąpić pod następującymi warunkami:

- swobody działania przedsiębiorstwa w zakresie wyboru zadań produkcyjnych, metod wykonania, w doborze i substytucji środków;
- przyjęciu, jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa jego wyników ekonomicznych, wyrażonych w obniżce wynikowego poziomu kosztów lub masie zysku z którego tworzone będą fundusze budżetowe i rozwojowe przedsiębiorstwa;
- symulacji poprzez system premii i nagród rozkładu mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa oraz zasady racjonalnego działania indywidualnej i grupowej inicjatywy pracowników.

Podstawowym elementem spełnienia wymienionych warunków powinno być zwiększenie swobody działania przedsiębiorstwa budowlano-montażowego oraz zastosowanie w budownictwie mechanizmu samoregulacji procesów gospodarczych. Mechanizm ten działałby oczywiście tylko w ramach cen, taryf, norm oraz reguł gry ekonomicznej, ustalonych przez centralnego planifikatora. W ten sposób byłoby ono podporządkowane planowi, a równocześnie posiadałoby znacznie większy zakres samodzielności. Samodzielność ta powinna dotyczyć takich kwestii, jak:

- dokonywanie wyboru przez przedsiębiorstwo inwestorów w tej części obiektów, które nie zostały określone jako szczególnie ważne dla gospodarki narodowej; oczywiście, że inwestorzy powinni mieć również możliwość dokonywania wyboru wykonawców;
- dokonywanie wyboru przez przedsiębiorstwo rodzaju i ilości środków produkcji oraz źródeł zaopatrzenia, z wyjątkiem oczywiście reglamentowanych środków produkcji;
- zezwolenie przedsiębiorstwu na pełną swobodę wyboru pracowników, a specjalnie w zakresie ich ilości i struktury zawodowej.

Przedsiębiorstwo stanowi samodzielną jednostkę gospodarczą, działającą na pełnym zewnętrznym rachunku gospodarczym. Jest ono decydującym ogniwem gospodarczym, a koncepcja zmiany modelu

powinna być, moim zdaniem, oparta na daniu przedsiębiorstwu dużej samodzielności w zakresie zarządzania i kierowania produkcją, w celu wyzolenia pełnej inicjatywy w maksymalizowaniu produkcji i gospodarności. Powstaje jednak zasadniczy problem zabezpieczenia w tak funkcjonującym systemie zarządzania interesów ogólnospołecznych. Zabezpieczenie tych interesów moim zdaniem powinno polegać na maksymalnym zbliżeniu celów działania przedsiębiorstwa oraz centralnego planifikatora. Środkiem do tego zbliżenia powinien być system premiowania i nagradzania oraz instrumentów ekonomicznych, ustanawianych i stale udoskonalanych przez centralnego planifikatora.

Jak już wspomniałem, przedsiębiorstwo w zmienionym modelu powinno mieć w zakresie programowania i planowania produkcji dużą swobodę działania. Plany powinny być nie skrupowane wskaźnikami dyrektywnymi dotyczącymi zadań, środków ich realizacji i wy-

ników działalności. Przyjmowanie robót i ustalanie rozmiarów mocy produkcyjnej w przedsiębiorstwie powinno bazować na przeprowadzonych przezeń bilansach zadań i środków, a nakazowy system przyjmowania robót powinien być ograniczony tylko do nielicznej grupy specjalnych ważnych zadań ustalonych przez Rząd.

Dobór środków produkcji powinien być moim zdaniem, ustalany przez przedsiębiorstwo, które powinno mieć pełną swobodę w tym względzie, a jedynym kryterium ich wyboru jest rachunek ekonomiczny. Ceny powinny być oparte o jednolite, zobiektywizowane podstawy, które powinny gwarantować jednolity zapłatę i stopę zysku dla wszystkich wykonawców. Hamulec zabezpieczający nie uzasadniałby zwiększenia cen produkcji budowlano-montażowej, powinien być system cen wyjściowych, stanowiących górne limity cen sprzedaży.

W zakresie systemu finansowania produkcji budowlano-montażowej jedną z podstawowych zasad proponowanego modelu zarządzania w budownictwie powinno być samofinansowanie. Konsekwencją wprowadzenia tej zasady jest prowadzenie przez przedsiębiorstwo samodzielnej gospodarki finansowej. Funduszami decydującymi o rozwoju mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa są te, które powstają w wyniku podziału zysku lub działalności, zmierzającej do obniżki wynikowego poziomu kosztów, a mianowicie: fundusz premii i nagród oraz fundusz rozwoju.

Zdaniem moim, powinny być dokonane w budownictwie, zmiany w systemie zachęty materialnych, które stać się powinny decydującym ogniwem powiązania interesów zalogi z interesami ogólnospołecznymi. Fundusz premii powinien być tworzony tylko w przypadku, jeśli zaloga wygospodaruje kwoty na ten cel przez obniżkę poziomu kosztów i za produkcję ponadplanową. Fundusz premii powinien być dzielony między całą zalogę, zgodnie z ustalonym przez Konferencję Samorządu Robotniczego regułem premialnym i nagradzania. Powinno być utworzony jeden fundusz gospodarczy, tworzący między innymi również i kwoty przypadające z funduszu zakładowego.

Konieczność zabezpieczenia ogólnej równowagi ekonomicznej na rynku konsumpcyjnym stwarza konieczność kontroli środków wydatkowanych na place. Dlatego też należałoby dopuścić możliwość pośredniego oddziaływania centralnego planifikatora na kształtowanie się funduszu plac w przedsiębiorstwie.

ORZECZNICTWO

KIEDY PZU MOŻE ODMOWIĆ
POKRYCIA SZKODY
SPOWODOWANEJ KRADZIEŻĄ
Z WŁAMANIEM

Miejski Handel Detaliczny w oparciu o zawartą umowę ubezpieczenia dochodził od PZU odszkodowania za szkody wyrządzone kradzieżą z włamaniem, dokonaną w sklepie objętym ubezpieczeniem.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła dochodzone roszczenie, zaś Główna Komisja Arbitrażowa orzeczenie OKA zatwierdziła.

Na skutek rewizji nadzwyczajnej Ministra Finansów, Główna Komisja Arbitrażowa po ponownym rozpoznaniu sprawy, orzeczeniem z dnia 29 grudnia 1970 r. nr BO-12420-70 zapadłym w składzie rewizyjnym (większością), poprzednie swe stanowisko utrzymała w mocy, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli jednostka ubezpieczająca wypełniła swe obowiązki wynikające z umowy ubezpieczenia jednostek gospodarki uspołecznionej od kradzieży z włamaniem i rabunku, w szczególności dotyczącej zabezpieczenia okoliczności kradzieży jak również gdy brak jest danych dających podstawę do dyskwalifikacji ustaleń księgowości co do wysokości szkody, wówczas Państwowy Zakład Ubezpieczeń nie ma podstaw do odmowy zapłaty odszkodowania.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia OKA zaznaczyła m. in.: „Zgodnie z obowiązującymi stroną ogólnymi warunkami ubezpieczenia mienia jednostek gospodarki uspołecznionej od kradzieży z włamaniem i rabunku (zaw. decyzja Ministra Finansów z 28.XII.1966 r. BP RMU 5776/328/66) Państwowy Zakład Ubezpieczeń odpowiada za szkody bezpośrednio polegające m. in. na utracie ubezpieczonych przedmiotów wskutek kradzieży z włamaniem (z pkt a o.w.u.); za kradzież z włamaniem uważa się m. in. usunięcie siłą przeszkód zabezpieczających w przedsiębiorstwie, w tym w magazynie, w wysokości określonej w § 25 o.w.u. Wysokość szkody ustala się na podstawie księgowości ubezpieczającego (§ 28 w zw. z § 32 ust. 2 o.w.u.). Ogólne warunki ubezpieczenia określają też obowiązki ubezpieczającego przy zawieraniu ubezpieczenia (§ 17), w czasie jego trwania (§ 25—30) i po powstaniu szkody (§ 29 i § 31), jak i konsekwencje niedopełnienia przez ubezpieczającego tych obowiązków. Spór o obowiązki ubezpieczającego szczególnie znaczenie — z uwagi na charakter szkód objętych omawianym ubezpieczeniem zagarnięcia mienia społecznego — ma zawiadomienie organów Milicji Obywatelskiej o kradzieży (§ 29 ust. 2 o.w.u.). Przepis ten ma istotne znaczenie także i dlatego, że zabezpiecza ustalenie okoliczności kradzieży w sposób obiektywny, zgodny z wiedzą kryminalistyk.

Ze wskazanych postanowień ogólnych warunków ubezpieczenia wynika, że zakład ubezpieczenia może skutecznie odmówić odszkodowania tylko wtedy, jeżeli zostaną udowodnione okoliczności odbierające szkodzie charakter kradzieży z włamaniem albo też wyraźnie uprawniające PZU do odmowy odszkodowania, albo wreszcie dyskwalifikujące dane księgowości ubezpieczającego co do obliczenia wysokości szkody.

W danej sprawie okoliczności takie nie zachodziły. W zaskarżonym orzeczeniu trafnie ustalono — na podstawie protokołu oględzin miejsca przestępstwa i zgodnych z tymi ustaleniami zeznań podejrzanego o dokonanie kradzieży oraz zeznań świadków — że zabezpieczenia sklepu odpowiadały wymogom § 25 o.w.u. oraz że zostały one usunięte siłą.

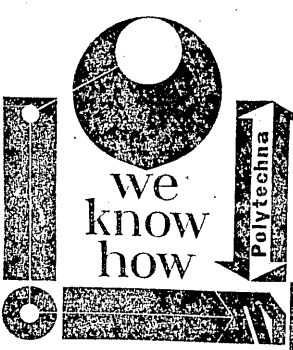
Brak jest też podstaw do przyjęcia, aby w sprawie zachodziły okoliczności dyskwalifikujące dane księgowości ubezpieczającego co do obliczenia wysokości szkody. W szczególności ani pozwany PZU takiej okoliczności nie przedstawił, ani też zebrany w sprawie materiał łącznie z aktami dochodzenia nie wskazuje na to, że okoliczności takie miały miejsce. W szczególności zarzut rewizji nadzwyczajnej, że otwór, przez który dokonano kradzieży, jest zbyt mały na wyniesienie towarów, jest sprzeczny z zeznaniami świadków, którzy widzieli porzucone w pobliżu sklepu towary, pochodzące ze sklepu. Stwierdzenie rewizji nadzwyczajnej, że przedmiotem te były „dekoracja” nie jest na niczym oparte. Podnoszona w rewizji nadzwyczajnej okoliczność, że zdarzają się fakty „dysproporcji” pomiędzy niedoborami towarowymi w związku z kradzieżą a ustaleniami wynikającymi z dokumentacji szkodowej, akt dochodzeniowych itp., nie daje podstaw do przyjęcia, że w danej sprawie ustalona szkoda została spowodowana innymi niż kradzież okolicznościami.

Skoro ubezpieczający wypełnił obowiązki wynikające z umowy ubezpieczenia mającej na celu zabezpieczenie okoliczności kradzieży — jak również brak jest danych dyskwalifikujących ustalenia księgowości co do wysokości szkody, nie można dopatrzeć się w zaskarżonym rewizji orzeczeniu istotnego naruszenia prawa.”

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

ZYCIE GOSPODARCZE 11

Nr 48 (1054) — 28.XI.1971



POLYTECHNA

PRZEDSIĘBIORSTWO
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
DLA POŚREDNICTWA
W ZAKRESIE
WSPÓŁPRACY
TECHNICZNEJ

OFERUJE SVOJE USLUGI:

zakup i sprzedaż licencji i patentów, konsultacyjne i inżynierskie usługi we wszystkich branżach działalności przemysłowej i inwestycyjnej, zakup i sprzedaż dokumentacji technicznej, procesów technologicznych, doświadczeń produkcyjnych, kierowanie za granicę czechosłowackich naukowców, inżynierów i ekonomistów, przyjmowanie zagranicznych praktykantów w celu szkolenia w czechosłowackich zakładach produkcyjnych, instytutach badawczych i na innych stanowiskach.

POLYTECHNA

Jindřiska 17

PRAHA 1

1-49-0

STRUKTURA MIGRACJI WEWNĘTRZNEJ

WEDŁUG badań GUS, ogólna liczba stałych zmian miejscowości zamieszkania zmniejsza się z ok. 1 200 tys. w r. 1960 do ok. 900 tys. w r. 1970, ale równocześnie nastąpił przesłuch dwukrotny wzrost przemieszczeń ze wsi do miast, gdyż końcowe saldo migracyjne między wsią a miastami wzrosło z 75 tys. w r. 1960 do 162 tys. w r. 1970.

Wobec zawężenia ogólnych rozmiarów przemieszczeń może to oznaczać eliminację migracji niedostatecznie umotywowanych, przechodzenie od żywotowości ruchów migracyjnych (charakterystycznych dla lat bezpośrednio powojennych i okresu intensywnej industrializacji) do coraz silniejszego oddziaływania długofalowych motywów ekonomicznych i demograficznych. A ponieważ ludność migrująca w wieku produkcyjnym stanowi ok. 25 ogólnej liczby migrantów, można spodziewać się, że roznicił powojenny wzrost demograficzny, które wchodzi obecnie w wiek maksymalnej częstotliwości migracji, wpłyną na wzrost rozmiarów (tak umotywowanych migracji, które najczęściej wiążą się z podejmowaniem pierwszych pracy, zmianą miejsca zatrudnienia, wyjazdami do szkół, na studia).

Obok zmian stałego miejsca zamieszkania w okresie ostatniego dziesięciole-

cia szczególnie intensywnie wzrosła migracja na pobyt czasowy, z której ze względu na mierzalne wyodrębnienie się zgłoszenia o okresie pobytu powyżej 3 miesięcy. Zarówno bowiem migracje ludności na stałe zamieszkanie jak i na dłuższy pobyt czasowy oddziaływały na zmiany w liczbie ludności w układzie przemieszczonym.

Według danych z kilku ostatnich lat przeciętny roczny przyrost nowych zameldowań w miastach wyniósł dla migracji na pobyt czasowy ok. 69 tys. rocznie, a dla migracji na stałe zamieszkanie ok. 450 tys. rocznie. W przeliczeniu na 1000 ludności zamieszkałej faktycznie w miastach przypadło w ostatnich latach około 4 nowych zameldowań na pobyt czasowy oraz ok. 28 nowych zameldowań na stałe zamieszkanie.

Przy migracji na stałe zamieszkanie 52 proc. zgłoszeń meldunkowych przypada na miasta, a 48 proc. na wieś. Natomiast przy zameldowaniach na pobyt czasowy 87 proc. przypada na miasto, a 13 proc. na wieś (przyczyną koncentracji tych zameldowań głównie w miastach jest obecność na ich obszarze różnych zakładów i gospodarstw zbiorowego a także czasowego zamieszkania, jak na przykład

hotelu robotniczego, domów akademickich, internatów itp.).

Dosć istotną jest też odległość pomiędzy miejscem nowego i poprzedniego zamieszkania. W napływie do miast stałego zamieszkania ok. 66 proc. migrantów pochodzi z tego samego województwa, a około 33 proc. z innych województw. Natomiast w napływie do miast pobytu czasowego 54 proc. migrantów przybyło z tego samego województwa, a 46 proc. z innych województw. Zmiany stałego miejsca zamieszkania dokonują się zatem w większym stopniu na krótsze niż na dłuższe odległości, natomiast migracje na pobyt czasowy posiadają raczej charakter indywidualnych przemieszczeń do średnich i dużych miast z różnych województw.

Z porównania danych o strukturze wiekowej wynika, że udział migrantów w grupie maksymalnego nasilenia migracji, tj. w wieku od 15 do 29 lat wynosił przy migracji czasowej 76 proc. ogółu migrantów, a przy migracji stałej 46 proc. ogółu migrantów. Jest to zresztą naturalny wynik dominacji indywidualnych przemieszczeń w ruchu na pobyt czasowy w odróżnieniu od licznych przypadków (zw. migracji zbiorowych) członków rodziny przy zmianach miejsca stałego zamieszkania, (S)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZMIANA PRZEPISÓW DOTYCZĄCYCH WŁASNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH

Dwie spośród uchwalonych ostatnio ustaw dotyczą szczególnie stosunków własnościowych na terenie gospodarstw rolnych.

Pierwsza z nich, to ustawa z dnia 26 października 1971 r. o uregulowaniu własności gospodarstw rolnych (Dz. U. nr 27, poz. 250), druga — to ustawa z dnia 26 października 1971 r. zmieniająca ustawę Kodeks Cywilny (Dz. U. nr 27, poz. 252).

W myśl pierwszej z tych ustaw, nieruchomości wchodzące w skład gospodarstw rolnych i znajdujące się w dniu wejścia w życie ustawy tj. 4 listopada 1971 r. w samodzielnym posiadaniu rolników stają się z mocy samego prawa własnością tych rolników, jeżeli oni sami lub ich poprzednicy objeli te nieruchomości w posiadanie na podstawie zawartej bez prawem przewidzianej formy umowy sprzedaży, zamiany, darowizny, umowy o dożywocie lub innej umowy o przeniesienie własności, o zniesienie współwłasności albo umowy o dział spadku.

Równocześnie rolnicy, którzy do dnia wejścia w życie ustawy posiadają nieruchomości jako samotni posiadacze nieprzerwanie od lat pięciu, stają się z mocy samego prawa właścicielami tych nieruchomości, chociażby nie zachodziły warunki wyżej określone. Jeżeli jednak uzyskali posiadanie w złej wierze, nabycie własności następuje tylko wtedy, gdy posiadanie trwało co najmniej przez lat dziesięć.

Wreszcie, nieruchomości, na których właściciele nie gospodarują osobiście lub przy pomocy członków rodziny pozostających we współwłasności domowej od lat pięciu do dnia wejścia w życie ustawy z powodu stałego zatrudnienia w innych zawodach niż prace w indywidualnym gospodarstwie rolnym albo w rolniczej spółdzielni produkcyjnej, mogą być przekazane na własność dotychczasowych posiadaczy zależnych (dzierzawców lub władców z innego tytułu) albo przejęte przez Państwo.

Przepisów powyższych nie stosuje się jednak do nieruchomości stanowiących własność Państwa, obywateli państw obcych oraz związków wyznaniowych.

Ustawa normuje również, czy i ew. kiedy nabycie własności następuje nieodpłatnie oraz w jakim trybie.

Druga z wymienionych tu ustaw wprowadza zmianę brzmienia ponad 20 artykułów nowego kodeksu cywilnego, dotyczących przeniesienia własności i podziału nieruchomości rolnych, jak też dziedziczenia tych nieruchomości.

PODATEK GRUNTOWY

Ustawa z dnia 26 października 1971 r. o podatku gruntowym (Dz. U. nr 27, poz. 254) stanowi, że podatkowi gruntowemu podlegają gospodarstwa rolne.

Obowiązek podatkowy ciąży na osobach fizycznych i prawnych będących w dniu 1 stycznia roku podatkowego właścicielami lub samodzielnymi posiadaczami gospodarstw rolnych, a także — w określonych sytuacjach — dzierzawcami gruntów lub gospodarującymi na gruntach państwowych. Obowiązek podatkowy ciąży również na rolniczych spółdzielniach produkcyjnych.

Podstawę opodatkowania stanowią: przychód szacunkowy oraz powierzchnia użytków rolnych i gruntów ornych.

Ustawa przewiduje również zwolnienia i ulgi podatkowe.

Nowa ustawa zacznie obowiązywać od roku podatkowego 1972 i z tą datą utraci moc dotychczasowy dekret o podatku gruntowym z dnia 30 czerwca 1951 r.

OBJĘCIE UBEZPIECZENIEM SPOŁECZNYM CZŁONKÓW ROLNICZYCH SPOŁDZIELNI PRODUKCYJNYCH I ICH RODZIN

Dalsza ustawa z dnia 26 października 1971 r. o ubezpieczeniu społecznym członków spółdzielni produkcyjnych i ich rodzin (Dz. U. nr 27, poz. 255) obejmuje świadczeniami ubezpieczenia społecznego członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych i ich rodziny.

Ustawa, która wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1972, przewiduje: świadczenia na wypadek choroby i macierzyństwa, zasiłki rodzinne oraz świadczenia emerytalne.

Na pokrycie kosztów świadczeń rolnicze spółdzielnie obowiązane są opłacać składki.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

12 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 48 (1054) — 28.XI.1971

ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA

POSZUKUJĄC właściwych form organizacyjnych przedsiębiorstw trzeba jasno określić cel, jaki im jest stawiany. Nie istnieje w praktyce (a chyba i w teorii) wyrażone kryterium celu w stosunku do poszczególnych rolniczych przedsiębiorstw państwowych. Mówi się na ogół tak: przedsiębiorstwa te powinny produkować to, tyle i w takiej jakości, czego państwo potrzebuje, przy możliwie najniższych kosztach.

Gdyby nawet istniała możliwość postawienia takiego celu, to właściwe określenie takiego zadania byłoby możliwe tylko w makroskali. Można bowiem w oparciu o określone bilanse ustalić takie zadanie dla całego rolnictwa. Nie natomiast możliwości ustalenia w sposób obiektywny określonego zadania poszczególnemu przedsiębiorstwu rolnicze- mu.

Zupełnie się w latach pięćdziesiątych, że możliwość taka istnieje i koncepcja ta ponosiła zupełną klęskę. Sądziło się, że polskie rolnictwo musi być przemysłowe. Przedsiębiorstwo przemysłowe musi bowiem postawić takie zadanie. Jeśli wiadomo, ile par butów potrzebuje kraj, to zadanie to można rozłożyć na określone fabryki butów. Istniała też koncepcja fabryczny par butów, dodaje się określona maszyna i powstaje cenna.

W rolnictwie ten sposób nie daje się zastosować. Rolnictwo produkuje produkty masowe i w zasadzie zawsze takie same od niepamiętnych czasów. Rolnictwo można porównać tylko do przemysłu wydobywczego. Przyroda narzuca koszty i decyduje o tym, ile, gdzie i co można wydobyc. Jeśli zostanie wykryta ropa naftowa, ale w bardzo głębokich pokładach, to nie jest ona eksploatowana, i poszukuje się jej dalej.

Tak samo jest i w rolnictwie. Gdy coś się nie opłaca w przedsiębiorstwie A, to trzeba poszukiwać, gdzie się to może opłacać: powiedzieć w przedsiębiorstwie B. Dlatego poza zadaniami specjalnymi (hodowla roślin lub zwierząt, gospodarstwo przyzakładowe, gospodarstwo doświadczalne lub szkolne), nie można konkretnemu przedsiębiorstwu narzucać, co i ile ma produkować. Musi decydować określone kryterium ekonomiczne, a na to, by w sumie przedsiębiorstwa wyprodukowały to i tyle, ile potrzebuje kraj — muszą wpływać posunięcia w zakresie polityki gospodarczej: ceny produktów i środków produktów, ewentualnie jakieś dopłaty do cen, lub redukcje kosztów. Wszystkie inne metody są niewłaściwe po prostu dlatego, że są nieskuteczne.

Nawet wówczas, jeśli celem głównym ma być nie maksymalizacja efektów finansowych (zysk lub opłacalność), lecz inny wskaźnik ekonomiczno-produkcyjny (produkcja końcowa, netto, produkcja czysta, ekonomiczna wydajność pracy) — to muszą się z tym wiązać określone preferencje finansowe (dopłaty lub umorzenia), lub też wskaźniki te muszą być skorelowane z efektami finansowymi, gdyż optymalizować można tylko jedno kryterium celu, jeden wskaźnik.

Myśli tej można się doszukiwać w nowym systemie finansowym PGR, w którym widocznie za cel pośredni uznano maksymalizację produkcji końcowej, netto, a za cel bezpośredni maksymalizację wyniku finansowego, ponieważ przedsiębiorstwa otrzymują wysokie dopłaty do produkcji towarowej i do zwiększenia produkcji towarowej. System ten utrudnia jednak racjonalny rachunek ekonomiczny. No, ale gdyby miał okazać się skuteczny, to już można by zgodzić się na te kłopoty. Kierownik przedsiębiorstwa musi jednak wyraźnie znać bezpośrednie kryterium celu jego działalności. Co z tego co robi, jest dobre, a co jest złe? Jak zostanie oceniona jego działalność?

Zresztą drogi prowadzące do maksymalizacji kryterium celu mogą być różne. Ten sam cel można nierzadko uzyskać różnymi drogami. Wymaga to jednak stawiania takiego pytania: można, ale — dlaczego? Pytania tego nie stawia się ogólnie. Gdy jednak jest stawiane, zazwyczaj nie otrzymuje się odpowiedzi.

Gdyby to pytanie odnieść do zagadnień organizacji i za- pytać, w imię czego dokonuje się reorganizacji, w rzadkich tylko przypadkach można otrzymać odpowiedź. Najczęściej wówczas słyzy się taką odpowiedź: przecież to się wie, że dzisiaj jedynie słuszną drogą jest koncentracja, specjalizacja i kooperacja. Ta odpowiedź nie jest jednak odpowiedzią. Reorganizacja, niezależnie od tego, w jakim kierunku ma być ona robiona, uzasadnia jedynie pewność, że po jakimś okresie adaptacji nastąpi polepszenie stopnia spełnienia kryterium celu. Jeśli to nie następuje, reorgani- zacja ta jest czynnością szkodliwą. Praktyka mówi, że często reorganizacja jest dokonywana dlatego, by czymś zająć "umysł" i ręce ludzkie, bądź też wówczas, gdy ktoś nie zna się na konkretnej pracy produkcyjnej, a chce wy- kazać swą aktywność.

CZŁOWIEK W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Zjawisko przesuwania się nadmiaru rąk robotczych z rolnictwa do innych zawodów jest zjawiskiem o zasięgu światowym, któremu i my podlegamy. Dzisiaj w skali krajowej wyraża się ono jeszcze w postaci wewnętrznej zmiany struktury ludności zawodowo czynnej w rolnictwie. Następuje zwiększanie się odsetka osób starych oraz kobiet. Należy się jednak liczyć, że około r. 1985 nastąpi bardzo silny spadek również i bezwzględnej liczby osób zawodowo czynnych w rolnictwie, w tym również, a może przede wszystkim — ze względu na wyższy poziom technizacji — w rolniczych przedsiębiorstwach państwowych.

Dzisiaj, w wielu rejonach kraju, rolnicze przedsiębiorstwa państwowe chcą zapewnić sobie niezbędną liczbę pracowników, a przede wszystkim pracowników lepszych, budują domy mieszkalne i starają się zapewnić możliwie maksymalny standard życiowy. Budują przy tym osiedla przyzakładowe, uważając za wzrost standardu oraz za zrównanie go ze standardem miejskim budynki wielorodzinne dwu- lub więcej piętrowe, ustawione gęsto jeden koło drugiego.

Co się stanie z tym budownictwem za ów kilkanaście lat, gdy nastąpi gwałtowne zmniejszenie się załogi gospodarstw? Co się z nimi stanie w tak zwanych dzielnicach "objektach", gdy zostanie urzeczywistniona, jak należy sądzić, słuszną myśl budowania większych osiedli mieszkaniowych na wsi w celu stwarzania lepszych warunków społecznych i lepszego zapotrzebowania? Należy się obawiać, że osiedla te zamienia się w mniej lub bardziej malownicze ruiny.

Jest to wprawdzie perspektywa, jednak niezbyt odległa i nie wolno na nią przyzmykać oczu, bo nastąpi zniszczenie w dużej skali majątku społecznego, nie mówiąc już o krajo- obrazie polskiej wsi. Jakże więc z tego nasuwają się wnioski? Należy oddzielać osiedla mieszkaniowe od zakładów pracy. W dzisiejszych PGR wydzielają tereny pod sektor mieszka- niowy nie w bezpośrednim połączeniu z zakładem, lecz na terenie przekazanym radom narodowym, na którym — należy się o to starać — byłoby budowane domki jedno- dwuro- dzinne spółdzielcze czy własnościowe z działkami pracow- niczymi. Należy stworzyć system finansowy stymulujący tego rodzaju budownictwo, oczywiście, powstające jedynie w pobliżu dróg utwardzonych, istniejących bądź mających być budowanych w najbliższej przyszłości. Gęsta sieć ko- munikacji publicznej na wsi (która jest najtańszą i naj- efektywniejszą inwestycją) — jest warunkiem zrównania warunków życia na wsi i w mieście, a nie dwupiętrowe kosza- ry w PGR-ach.

Masowe budowanie domków własnościowych i spółdzielczych w pobliżu PGR-owskich zakładów produkcyjnych powinno sta- nowić dla nich zalogę budowlaną do gospodarności, oszczę- dności, do zmniejszenia państwa itd. Stworzy to, moim zdaniem, m.in. możliwość bezkolizyjnego przechodzenia zawodowo czynnych w rolnictwie do innych zawodów. Przy dobrej komu- nikacji większość nie będzie stanowiła problemu, to czy pra- cować na miejscu w przedsiębiorstwie rolniczym, czy o kilka lub kilkanaście kilometrów w jakimś innym zakładzie usłu- gowym czy produkcyjnym.

Stworzy to z pewnością dużą konkurencję dla przedsię- biorstw rolniczych. Będą musiały stwarzać im takie wa- runki, by mogły te konkurencję wytrzymać. Pracujący w rolnictwie przestanie nie tylko pod względem warunków materialnych, ale i w opinii środowiska stanowić pracow- nika drugiej kategorii, jak to jeszcze dzisiaj często się za- rza. Sądzi, że taka sytuacja spowoduje dopiero prawdziwy postęp społeczno-ekonomiczny w rolnictwie państwowym.

INWESTYCJE

Istnieje mądre powiedzenie, że należy inwestować tylko wtedy, gdy nie można produkować bez pomocy nowo do- starczonych przedsiębiorstw środków trwałych. Dlaczego o tym mówię? Daje się zauważyć w PGR-ach oraz w in- stytucjach kontrolujących te przedsiębiorstwa liberalizm w stosunku do dysponowania środkami inwestycyjnymi.

Jest to tym dziwniejsze, że wśród obowiązujących wskaź- ników oceny działalności tych przedsiębiorstw istnieje bar-

dzo interesujący wskaźnik, stanowiący coś w rodzaju wskaź- nika stopy zysku, obliczanej jednak jedynie od wartości środków trwałych, a nie od całej wartości środków uło- żonych w przedsiębiorstwie, łącznie ze środkami obrotowymi. Wskaźnik ten — to zysk w procentach wartości środków trwałych netto. Wiele też mówi podobny w swym układzie wskaźnik, wyrażający jednak zysk bez dotacji w procentach wartości środków trwałych netto. Mówi on o tym, jak się przedstawia sytuacja przedsiębiorstw, które korzystają w dużym stopniu z dawniejszej bazy budynko- wej w stosunku do tych, które muszą, czy też chcą się bu- dować. Obydwa wskaźniki skłaniają do roztropności w in- westowaniu; tam, gdzie to nie jest konieczne, mogą wy- starczyć określone adaptacje wykonywane ze środków własnych.

Jedną z dróg likwidowania PFZ i włączania tych grun- tów do jakiejś względnie trwałej formy gospodarowania jest przejmowanie ich przez PGR-y. Jest to droga z pew- nością słuszną. Jej rozmiary muszą jednak być określone przez wielkość środków, jakie na ten cel może przeznaczyć państwo narodowe. Jeśli pełne zagospodarowanie, a więc zainwestowanie na nowo hektara PFZ przez sektor pań- stwowy kosztuje 40-50 tys. zł, to można powiedzieć, że rocznie zostanie przejęte tyle ziemi w formie nowych gos- podarstw państwowych, ile przypadnie średnio w roku na ten cel z budżetu państwa. Każde inne obliczanie tych hekta- rów musi odpaść, bo nie znajduje pokrycia w tym prostym rachunku.

Wreszcie ostatnia uwaga z tego zakresu. Jednym z argumentów za stwarzaniem nadmiernie, moim zdaniem, dużych rolniczych przedsiębiorstw państwowych jest chęć zgromadzenia odpowiednio dużych środków na inwestycje socjalno-bytowe z własnych źródeł, co umożliwi w większym lub mniejszym stopniu każdorazowo obowiązujący system finansowy tych przedsiębiorstw. Czyżby zwolennicy tej koncepcji zapomnieli o istnieniu instytucji kredytu bankowego i o istnieniu banków? Czyż naprawdę trzeba w Jed- nym roku fizycznie nagromadzić i składować na konto bankowe

RÓŻNE SPRAWY ROLNICZYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

RYSZARD MANTEUFFEL

Chciałbym się zająć niektórymi sprawami do- tyczącymi organizacji państwowych gos- podarstw rolniczych. Sądzę zresztą, że nazwa bardziej odpowiadającą charakterowi tych przedsiębiorstw byłaby „rolnicze przedsiębior- stwa państwowe” (RPP) i tej nazwy będę tu używał. Sprawy te to: brak kryterium celu stawianego tym przedsiębiorstwom, spraw człowieka w przedsiębiorstwie, zagadnienia inwestycji, wreszcie różne formy organizacyjne, w jakich one występują.

tak duże sumy, by za nie postawić świetlice, łaźnie czy ośrodek zdrowia? A przecież można wystąpić o pożyczkę bankową i po- tem kredyt ten spłacać!

Racjonalna gospodarka, jak o tym wspominałem, wy- maga stosowania dróg bezpośrednich, a nie okrężnych i przez to bardzo drogiej.

TRZY PODSTAWOWE FORMY ORGANIZACYJNE RPP

Forma pierwsza: WIELOZAKŁADOWE PRZEDSIĘBIO- RSTWO Z DUŻĄ ILOŚCIĄ ZAKŁADÓW, Z KTÓRYCH KAŻDY JEST NA OKREŚLONYM WEWNĘTRZNYM ROZ- RACHUNKU GOSPODARCZYM — PEŁNYM, BĄDŹ OGRA- NICZONYM.

Wbrew temu co przypisują tej formie jej zwolennicy, nie pozwala ona na stworzenie załozce całego przedsiębior- stwa warunków socjalno-bytowych jednolicie korzystnych. Z warunków tych korzystają prawie wyłącznie pracownicy zakładu centralnego, w którym liczba zatrudnionych jest najwyższa i pozwalająca na stworzenie tych warunków. Załogi gospodarstw pozostałych, przy czym w stopniu tym mniejszym, im są one dalej położone — nie mogą z tych dobrodziejstw korzystać. Zakłady te mają zresztą tendencję do zanikania, co jeszcze pogarsza wspomniane warunki, chyba że zakład położony jest w pobliżu innego większego skupiska ludności.

Liczyby wykazywał, że przedsiębiorstwa wielozakładowe, nie są najbardziej efektywne niż pozostałe. Z okazji sesji naukowej po- wienionej PGR (Wrocław 4-6.XI.70) opracowałem dla PGR woj. wrocławskiego dane w oparciu o materiały publikowane przez IER. Uzyskane wyniki podane w tabeli są jeszcze potwierdzają te oceny.

WSKAŹNIKI EKONOMICZNO-PRODUKCYJNE ZA R. 1969/70 DOTYCZĄCE ROLNICZYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH WOJEWÓDZKIEGO ZJEDNOCZENIA PGR WE WROCŁAWIU

Wyszczególnienie	3 kombinaty PGR średnie	10 jednozakła- dowych PGR śred.
Produkcja czysta na 1 ha u. r. zł	5 115	3 811
Wydajność pracy (produkcja czysta na 1 zatrudn.) w zł	30 100	30 200
Zysk (brutto) na ha u. r. zł	782	393
Dotacje na ha u. r. zł	1 146	826
Zysk (netto bez dotacji) na ha u. r. zł	-364	-133
Wskaźnik opłacalności (z dotacji)	105	104
Zaloga (całkowita) na 100 ha u. r.	17,0	12,6
w tym prac. umysłowych na 100 ha u. r.	2,5	1,3
prac. fizycznych na 100 ha u. r.	14,5	11,3
Wartość netto środków trw. na ha u. r. zł	31 200	21 327
Zysk netto w proc. wartości netto środków trwałych	-1,2	-0,6

Źródło: 1) Materiały publikowane Instytutu Ekonomiki Rolnej; 2) Artykuły w „Nowym Rolnictwie”; Z. Kierula (8/71), K. Bar. Miskiego (11/71), B. Manteuffla (14/71).

Z przytoczonych liczb wynika, że kombinaty nie dawały większej wydajności pracy i że zatrudniały znacznie wię- ciej pracowników na 100 ha użytków rolnych. Wprawdzie wykazywały większy zysk brutto, wynikał on jednak ze zysk- nie wyższych dotacji niż je otrzymały przedsiębiorstwa szre- regowe. Świadczy to o przywilejach, z których korzystały kombinaty. Wykazywały one natomiast większy ujemny zysk netto, czyli stratę. Posiadały też one znacznie niższą efek- tywność środków trwałych. Wymienione 3 kombinaty le- gitymowały się zyskiem (bez dotacji w proc. wartości net- to środków trwałych w 1964/65 r. — 0,8 proc., w 1965/66 — 0,4 proc., w 1966/67 — 0,8 proc. i w 1969/70 r. minus 1,2 proc.). Natomiast 10 jednozakładowych PGR miało te wskaźniki w analogicznych latach kolejno: 2,3 proc., 3,0 proc., 6,0 proc. i minus 0,6 proc.

Z liczb, których tu dla braku miejsca nie podaję, wynika również, że kombinaty nie wykazują przewagi z punktu widzenia wysokości produkcji netto z ha użytków rolnych. Kombinaty posiadały produkcję końcową netto w r. 1964/65 wartości 8 920 zł a przedsiębiorstwa szeregowo jednozakładowe star- towały z niższego poziomu. W r. 1967/68 produkcja koń- cowa netto kombinatów wyniosła 10 461 zł, a przedsiębiorstw jednozakładowych już 9 138 zł. Nastąpiło więc znaczne zbli- żenie liczb w obydwu typach przedsiębiorstw. W okresie zbadanych 4 lat kombinaty zwiększyły swą produkcję koń- cową netto o 17 proc., zaś przedsiębiorstwa jednozakładowe o 35 proc.

Zwykle podaje się liczbę mówiącą o wyższych płonach uzysk- wanych w kombinatach niż w przedsiębiorstwach jednozakłado- wych. Nie brana jest jednak pod uwagę spraw niewspółmiernych nakładów na nawozy mineralne. Faktem jest, że niektóre z utwo- rzonych w ostatnich 10 latach kombinatów mają poważne osiągnię- cia. Wynikają one jednak głównie z wyższych od przeciętnych kwalifikacji ich dyrektorów. Ale w myśl niewzruszonej zasady — nie można tworzyć organizacji dopasowanej do indywidualności poszczególnych kierowników, lecz kierowników należy dobierać do formy organizacyjnej przedsiębiorstwa, która okazała się obiek- tywnie najbardziej efektywna. Istnieje też druga niebłita zasada, że każdy szczebel dodatkowy w strukturze kierownictwa pogarsza jego organizację. Oddala bowiem decyzje od wykonawstwa. Przy przekazywaniu decyzji w dół następuje znieszczenie decyzji. Również i w kierunku odwrotnym, od wykonawcy do kierow- nika, informacja ulega znieszczeniu, co może z kolei wpływać na wadliwość decyzji opartej na fałszywej informacji.

Forma druga: WIELOZAKŁADOWE PRZEDSIĘBIO- RSTWO Z MAŁĄ ILOŚCIĄ ZAKŁADÓW, KTÓRE NIE ZNAJDUJĄ SIĘ NA ZADNYM ROZRACHUNKU W STO- SUNKU DO PRZEDSIĘBIORSTW. KIEROWNICY PO- SZCZEGÓLNYCH ZAKŁADÓW NIE MAJĄ ŻADNEJ SWO- BODY W DECYZJI, SĄ WYKONAWCAMI DECYZJI DY- REKTORA.

Ta forma ma pewne zalety i wady. Przy dobrej współ- pracy z kierownikami zakładów, którzy są dobrymi wyko- nawcami, a nie mają własnych ambicji kierowniczych, dy- rektor zaś jest dobrym rolnikiem i cieszy się autorytetem wśród kierowników, unika się praktycznie owego pośred- niego szczebla zarządzania. Nie unika się jednak pewnego rozdrobnienia wykonawstwa, zwłaszcza gdy zakłady są nie- wielkie. Nie daje to również możliwości stworzenia dużego osiedla mieszkaniowego oraz właściwych warunków socjal- no-bytowych.

Forma trzecia: PRZEDSIĘBIORSTWO JEDNOZAKŁADO- WE. Ma ono na razie jeszcze dwa warianty.

Pierwszy dający dzisiaj dobre wyniki w warunkach cen- tralnych województw — obejmuje przedsiębiorstwa małe. Skazane są one jednak na prowadzenie tradycyjnej gos- podarki (wprawdzie dzisiaj wciąż jeszcze ekonomicznie i produkcyjnie wysoko efektywnej). Utrudnione jest w nich wprowadzenie bardziej nowoczesnej techniki produkcji. Nie stwarzają one warunków dla zapewnienia załozce optymal- nych warunków socjalno-bytowych, chyba że gospodarstwo położone jest przy jakimś większym skupisku ludności. W przyszłości mogą one stanąć w sprzeczających warunkach ośrodki polarizacji gruntów — zwiększającego się obszaru PFZ, jeśli by gospodarstwa indywidualne lub spółdzielcze nie mogły już tych gruntów wchłoniąć.

Wariant drugi: przedsiębiorstwo jednozakładowe duże, umożliwiające zapewnienie załozce wszystkich dostępnych udogodnień socjalno-bytowych i prowadzenie nowoczesnej gospodarki przy dostatecznie dużym poziomie koncentracji. Dzisiaj forma jeszcze nie dominująca i nie w pełni dzia- łająca. Tendencja do rozszerzania się tego typu przedsię- biorstw istnieje. Nieraz przedsiębiorstwa takie posiadają jeszcze aktualnie formę przedsiębiorstw typu drugiego, a tym że istnieje tendencja zanikania zakładów pomocni- czych w miarę amortyzowania się środków trwałych na tych obiektach i skupiania budownictwa, zwłaszcza miesz- kaniowego, w jednym zakładzie. Istnieją już nie pojedyncze przykłady dużej efektywności tej formy. Osobiście chciał- bym ją widzieć jako formę przyszłościową.

Tworzenia przedsiębiorstw tego typu, lecz o stosunkowo dużych obszarach użytków rolnych (2-3 tys. ha) musi być jednak prze- prowadzane bardzo rozropnie. Wszelka nerwowość jest tu nie- wskazana i może prowadzić do poważnych niepowodzeń. Musi iść z rozwojem techniki i opanowaniem właściwej technologii.

*

Przechodzę do wniosków końcowych. Nie ma absolutnie dobrej i absolutnie złej formy organizacyjnej rolniczego przedsiębiorstwa. Wprawdzie najbardziej uzasadnioną dobrą formą jest przedsiębiorstwo duże, jednozakładowe, lecz nie wszędzie mogą być takie tworzone i nie każda z wymie- nionych form może być „najlepszą” w określonych warun- kach przyrodniczych, ekonomicznych i ludzkich. Inna forma może być dobra w terenie gęsto czy też rzadko zalud- nionym, przy zwartych rozległościach gruntów lub rozdrobni- onych przy różnych odległościach między poszczególnymi obiektami itd.

Przy decyzjach konieczny jest spokój, doświadczenie, zna- jomość celu, jaki przyswieca respektowaniu zasady nie re- organizowania w imię jakiejś doktryny, gdy istniejąca for- ma daje pozytywne wyniki. Wreszcie należy pamiętać o rzeczy najważniejszej, o której jednak zupełnie się zapomi- niało w czasie różnych reorganizacji. By mieć właściwe wyniki, trzeba dobrze gospodarować. Trzeba być dobrym rolnikiem i znać produkcję. Właściwa organizacja przed- siębiorstwa może być pomocą dobremu rolnikowi, nie może go w żadnym razie zastąpić.

Nie wolno zatem wprowadzać do praktyki w większej skali form organizacyjnych, które w obecnych warunkach, w jakich znajdują się gospodarstwa rolne, nie zdają egzami- nu. Dedukcja może być podstawą do dokonania próby, powiedzmy eksperymentu, lecz nie masowej reorganizacji. Również i nauka nie może dawać gotowych recept organi- zacyjnych, które nie zostały jeszcze sprawdzone. Można i po- winna wskazywać na zasady, które muszą być przestrzegane i w jakich warunkach. Można i powinna konsultować prak- tykę przy wprowadzaniu nowych rozwiązań organizacyj- nych. Można i powinna oceniać możliwości najwcześniejsze efekty nowych reorganizacji. I na tym roli jej się kończy.

Sprawdzone osiągnięcia w zakresie organizacji rolniczych przedsiębiorstw państwowych powinny być wolno, lecz w sposób trwały wprowadzane w życie. „Quid quid agis, pruden- ter agas et respice finem” — Co czynisz, czyń rozważnie i spoglądaj na wyniki. Taka była maksyma starożytnych Rzymian.

4) Przykładem takim może być PGR Leszno-K/Błonia lub SSM Pisanica pow. Elk.



Nr 48 (1054) – 28.XI.1971

