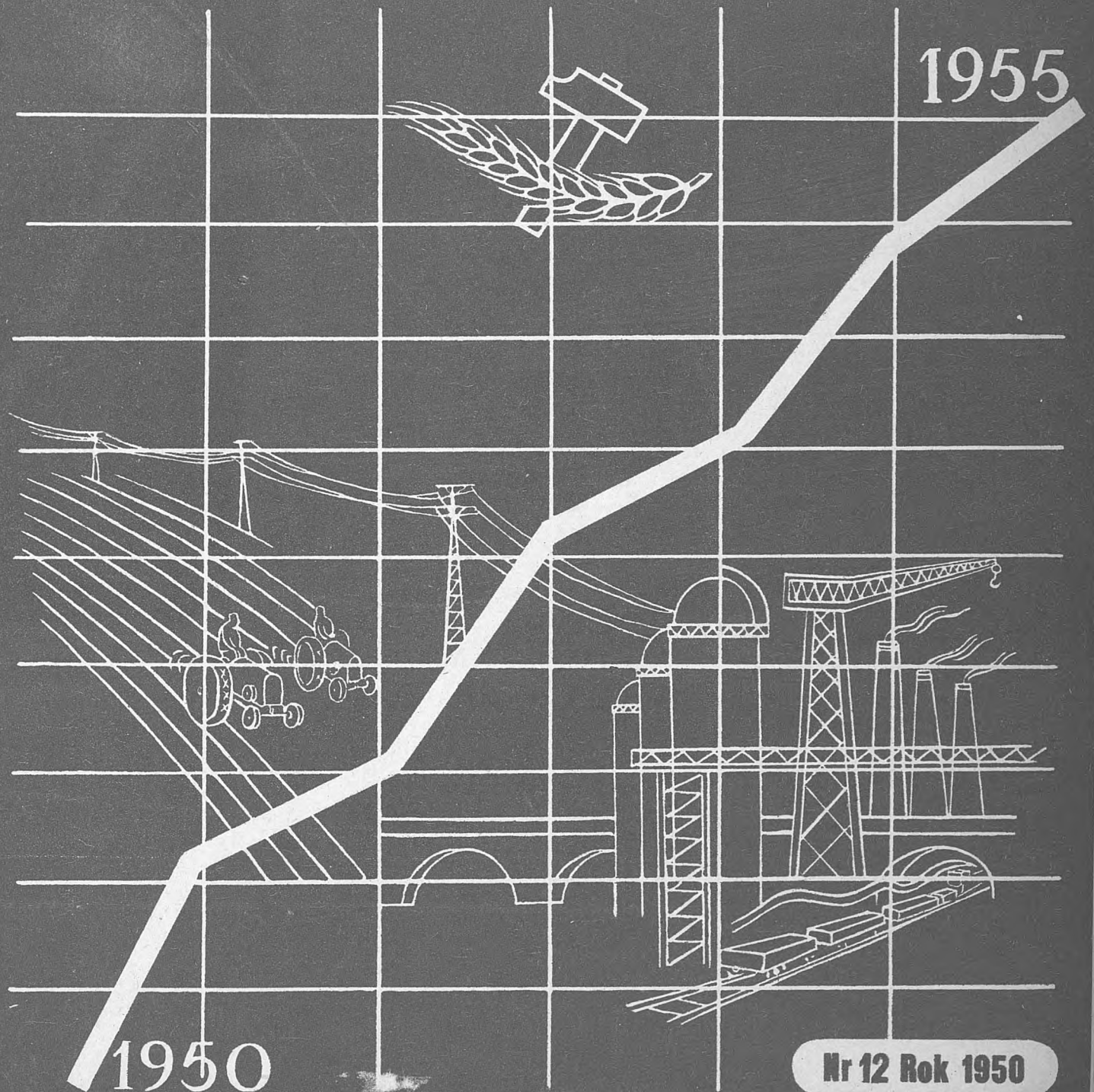


GOSPODARKA PLANOWA



GOSPODARKA PLANOWA

Nr 12

Warszawa grudzień 1950 r.

Rok V

TREŚĆ NUMERU

Z WYTYCZNYCH DLA KONTROLI PAŃSTWOWEJ WYPLYWAJĄCYCH Z PLANU 6-LETNIEGO — <i>Franciszek Jóźwiak-Witold</i>	632
O NOWE NORMY W PRZEMYSLE METALOWYM — <i>Bolesław Marchwicki</i>	637
ROZRACHUNEK GOSPODARCZY W PAŃSTWOWYCH PRZEDSIĘBIOR- STWACH HANDLOWYCH — <i>Bogdan Mrówczyński</i>	641
O WYŻSZY POZIOM KONTROLI WYKONYWANIA PLANÓW — <i>Andrzej</i> <i>Karpiński</i>	645
O EKONOMICZNYM WYBORZE INWESTYCJI — <i>Mieczysław Rakowski</i>	655
ROZWÓJ HANDLU USPOŁECZNIONEGO W PLANIE 6-LETNIM — <i>Tadeusz Sapociński</i>	670
NIEKTÓRE ZAGADNIENIA PLANOWANIA W DROBNEJ WYTWÓR- CZOŚCI — <i>Daniel Lwowski</i>	678
FINANSOWANIE REMONTÓW — <i>Tadeusz Krzykański</i>	676
WOJEWÓDZTWO RZESZOWSKIE W PLANIE 6-LETNIM — <i>Tadeusz Wa-</i> <i>lewski</i>	682
UWAGI O „SZTURMOWOŚCI“ PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ — <i>Jerzy</i> <i>Bolkowski</i>	687
Z ZAGADNIENI PLANOWANIA ŻYWIENIA ZBIOROWEGO — <i>Jerzy Żeli-</i> <i>sławski</i>	689
O PLANOWANIU OPERATYWNYM W ŁĄCZNOŚCI — <i>Saturnin Czarzasty</i>	695
Z KRONIKI GOSPODARKI NARODOWEJ	
Narodowy plan gospodarczy w wykonaniu — <i>J. M.</i>	697
Z kroniki współzawodnictwa i racjonalizatorstwa — <i>B. L.</i>	699
PRZEGLĄD ZAGRANICZNY	
Dyktat walutowy Stanów Zjednoczonych i projekt zachodnio-europej- skiej unii płatniczej — <i>F. Michalewskiej, T. Kołosowa</i>	700
Bilans płatniczy W. Brytanii w krzywym zwierciadle przeglądu eko- nomicznego na rok 1950 — <i>Tadeusz Zieliński</i>	707
Osiągnięcia gospodarcze Koreańskiej Republiki Ludowej — <i>K. S.</i>	711
Aktualne problemy przemysłu czechosłowackiego — <i>W. M.</i>	715
Albania — rozwój przemysłu i rolnictwa	717
Wzysk brytyjski na Malajach	718
Z WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH	
K. A. Fiedosiejew: Plan techniczno-finansowy przedsiębiorstwa prze- mysłowego	718
Wydawnictwa nadesłane	720
Dodatek: PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY WYDAWNICTW GOSPODAR- CZYCH Nr 6.	



Z WYTYCZNYCH DLA KONTROLI PAŃSTWOWEJ WYPLÝWAJĄCYCH Z PLANU 6 LETNIEGO*)

V Plenum Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej — awangardy klasy robotniczej i mas pracujących — przedyskutowało i ustaliło ostatecznie wytyczne i zadania Planu 6-letniego, planu, którego wykonanie stanie się dla polskiej klasy robotniczej, dla mas pracujących miast i wsi, dla ludowej inteligencji, dla całego naszego narodu — najszczytniejszym zadaniem nadchodzącego sześćdziesiątka.

V Plenum KC PZPR dokonało olbrzymiej pracy, uchwalając gigantyczny plan budowy podstaw socjalizmu.

Jest to dopiero początek wielkiego dzieła, trzeba teraz plan wcielić w życie.

Stalin na XVII Zjeździe WKP(b) powiedział między innymi:

„Niektórzy sądzą, że wystarczy opracować słuszną linię partii, podać ją do powszechnej wiadomości, wyłożyć w postaci ogólnych tez i rezolucji i uchwalić jednogłośnie, aby zwycięstwo przyszło samo przez się, że tak powiem samorzutnie.

Jest to oczywiście niesłuszne. Gdy już dana jest słuszną linią, gdy dane jest słuszne rozwiązanie zagadnienia, powodzenie sprawy zależy od pracy organizacyjnej, od organizacji walki o wcielenie w życie linii partii, od właściwego doboru ludzi, od kontroli wykonania uchwał organów kierowniczych.

W przeciwnym razie powstaje ryzyko, że słuszną linią partii i słuszne uchwały mogą być poważnie narażone na szwank. Co więcej: gdy już dana jest słuszną linią polityczną, praca organizacyjna decyduje o wszystkim, również i o losie samej linii politycznej, o jej realizacji albo o jej bankructwie.

PZPR nakreśliła gigantyczną linią rozwoju gospodarczego Polski, linią, mającą na celu przebudowę ustrojową naszego kraju, a więc linią polityczną, będącą ucieleśnieniem naszej marksistowsko-leninowskiej ideologii.

Wykonanie Planu 6-letniego — to wielka bitwa klasowa o zbudowanie fundamentów socjalizmu. W tej wielkiej bitwie klasowej przed organami kontroli państwowej, resortowej i społecznej stoją specjalne odpowiedzialne zadania.

*) Artykuł niniejszy oparty jest na szerokich fragmentach — w rozmiarze dotychczas nie publikowanym w prasie — referatu Prezesa Najwyższej Izby Kontroli gen. F. Józwia-Witolda, wygłoszonego na ogólnym zebraniu podstawowej organizacji PZPR przy Najwyższej Izbie Kontroli.

Nauczyciele i pierwsi budowniczy socjalizmu Lenin i Stalin przywiązywali wielką wagę do należytej kontroli wykonania. Lenin uczył, że główną rzeczą w pracy organizacyjnej jest dobór ludzi i kontrola wykonania.

Mówiąc np. o zadaniach władzy radzieckiej na odcinku odnowienia aparatu państwowego Lenin powiedział, że trzeba postawić przed sobą zadanie: „po pierwsze — uczyć się, po drugie — uczyć się, i po trzecie — uczyć się, a następnie kontrolować, by nauka nie pozostawała u nas martwą literą lub modnym frazesem, by nauka rzeczywiście wchodziła w ciało i krew“.

Wykonać Plan 6-letni, to nakreślić słuszne wytyczne planu, to zmobilizować do wykonania tego planu najszerze masy pracujące, to podnieść na wyższy poziom organizację naszej pracy — to stale i systematycznie kontrolować, jak plan wprowadzany jest w życie, to stale i systematycznie dbać o to, aby plan ten nigdy nie pozostał martwą cyfrą lub gołosłownym twierdzeniem, aby plan nasz każdego dnia zamieniał się w ciało i krew. Oto zadania dla kontroli państwowej.

Prezydent B. Bierut w swym przemówieniu końcowym na V Plenum PZPR przestrzegał towarzyszy przed ciasnym praktycyzmem, nie umiejącym poza suchymi cyframi dostrzec żywych ludzi, przestrzegał przed zmorą biurokratyzmu, formalizmu i bezdusności papierkowej. A wiemy przecież z praktyki naszej codziennej pracy, że wielu jest jeszcze niestety kierowników i dyrektorów, którzy z chwilą gdy dostaną do ręki plan, cyfry, zestawienia, wykresy — często przestają widzieć ludzi, a widzą tylko cyfry, odrywają się od codziennych potrzeb i procesów produkcyjnych.

I właśnie na tym odcinku, na odcinku walki z biurokratyzmem, papierkowością, bezdusnym formalizmem — wielkie zadania ma do spełnienia kontrola państwowa, resortowa, społeczna.

Mówił o tym zagadnieniu Stalin na XVII Zjeździe WKP(b): „należyta organizacja kontroli wykonania ma decydujące znaczenie dla walki z biurokratyzmem i formalistyką. Czy realizuje się uchwały kierowniczych organizacji, czy też biurokraci i formalisci kładą je pod sukno? Czy są one wykonywane należycie, czy też są wypaczane? Czy aparat pracuje uczciwie i po bolszewicku, czy też kręci się po próżnicy? — o tym wszystkim można się w porę dowiedzieć jedynie w wyniku dobrze postawionej kontroli wykonania.

Dobrze postawiona kontrola wykonania to reflektor, który pomaga w każdej chwili oświetlić stan pracy aparatu i wyciągnąć na światło dzienne biurokratów i formalistów.

Można z całą pewnością powiedzieć, że 9/10 naszych luk i wyrw jest wynikiem braku należyte postawionej kontroli wykonania.

Nie ulega wątpliwości, że przy istnieniu takiej kontroli wykonania możnaby na pewno zapobiec lukom i wyrwom“.

Te wskazania Stalina muszą stać się w walce o wykonanie Planu 6-letniego wytyczną dla pracy naszego aparatu kontroli państwowej.

Ale stanąć na straży należytego wykonania Planu 6-letniego, na straży wprowadzenia go w życie na każdym odcinku naszego życia gospodarczego to znaczy że:

1. Każdy pracownik NIK musi sam dokładnie zapoznać się i przyswoić sobie zadania i wytyczne Planu 6-letniego w całości. Tylko bowiem pełne poznanie przyswojenie sobie ideologicznego, politycznego, gospodarczego i społeczno-ustrojowego sensu Planu 6-letniego, pozwoli nam wykonać nasze zadania na odcinku kontroli państwowej.

2. Każdy pracownik NIK musi szczegółowo i dokładnie zapoznać się i przyswoić sobie Plan 6-letni tego resortu, który bezpośrednio osługuje — kontroluje. Tylko wtedy bowiem potrafi należycie kontrolować jak dany resort wprowadza Plan 6-letni w życie.

3. Każdy pracownik NIK na swoim odcinku resortowym musi skontrolować, czy Plan 6-letni został doprowadzony i jak został doprowadzony do zakładów pracy, fabryk, przedsiębiorstw i instytucji, oddziałów i brygad, jak został doprowadzony do każdego robotnika bezpośrednio realizującego zadania planu. Czy zostały sporządzone i jak zostały sporządzone odcinkowe plany wewnątrz-zakładowe i jak realizowane są w praktyce co dzień, co godzina.

Podstawowym zadaniem NIK jest kontrola czy plany są realizowane jak prowadzona jest walka z niewykonywaniem planów pod pretekstem rzekomo „obiektywnych“ przeszkód i trudności. Tego rodzaju zjawisko powoływania się na „obiektywne warunki“ staje się często parawanem, za którym wiele jeszcze naszych zakładów przemysłowych próbuje ukryć własną nieumiejętność zmobilizowania wszystkich sił dla przezwyciężenia trudności w wykonywaniu narzuczonego planu.

Józef Stalin na XVII Zjeździe WKP(b) powiedział m. in.: „Gdy słuszność politycznej linii partii została potwierdzona doświadczenie szeregu lat, a gotowość robotników i chłopów do poparcia tej linii nie nasuwa już wątpliwości — rola tak zwanych warunków obiektywnych została sprowadzona do minimum, rola zaś naszych organizacji i ich kierowników stała się decydująca, wyjątkowa. A co to znaczy? To znaczy, że odpowiedzialność za nasze wyrwy i braki spada odtąd w dziewięciu dziesiątych nie na warunki „obiektywne“, ale na nas samych i tylko na nas“.

O tych słowach muszą pamiętać inspektorzy NIK w czasie przeprowadzania kontroli, jak i czy realizowane są plany produkcyjne.

Nasz Plan 6-letni wyrósł na gruncie przecięcia m. in. koncepcji „ostrożnego planowania“.

Wicepremier H. Minc w swym referacie na V Plenum KC PZPR mówił o tym, że koncepcje „ostrożnego planowania“ pokutują jeszcze u wielu kierowników i dyrektorów. Potwierdzili to towarzysze w dyskusji. Znaczy to, że na wielu jeszcze odcinkach ze strony takich właśnie dyrektorów czy kierowników może grozić niebezpieczeństwo wypaczenia linii Planu 6-letniego.

Dlatego też zadanie stałej kontroli trzymania się linii wytycznych planu jest jednym z najbardziej odpowiedzialnych zadań stojących przed NIK.

Wicepremier H. Minc mówiąc o warunkach wykonania planu, wymienił w pierwszym rzędzie:

1. Rozszerzenie postępu technicznego we wszystkich dziedzinach gospodarki narodowej a więc mechanizację procesów produkcyjnych, elektryfikację, automatyzację obsługi urządzeń i kontroli itd.;

2. Wzrost wydajności pracy. Plan 6-letni przewiduje w przemyśle średnim i wielkim wzrost wydajności o 66%. budownictwie o 85% w PGR o 90%, na kolejach o 52%.

3. Obniżkę kosztów własnych przez oszczędność na materiałach, paliwie, surowcach, przez stosowanie racjonalnych norm zużycia, likwidację marnotrawstwa itd.:

4. Dyscyplinę pracy, walkę z każdą nieusprawiedliwioną nieobecnością.

Jakie zadania na tym odcinku ma do wypełnienia Najwyższa Izba Kontroli?

Walka o rozszerzenie postępu technicznego, walka o mechanizację procesów produkcyjnych, automatyzację obsługi urządzeń itp. — to nie tylko wprowadzenie tych ulepszeń, które przewiduje i zainwestuje Plan 6-letni, ale to jednocześnie troska o wszechstronne wykorzystanie istniejących mechanizmów i urządzeń technicznych, to racjonalizacja pracy skierowana na pełne wykorzystanie istniejących możliwości technicznych, to rozwój ruchu wynalazców i racjonalizatorów, to należyta praca instytutów naukowo-badawczych i wszechstronne wykorzystanie ich prac i doświadczeń, to czerpanie nauk i doświadczeń z budownictwa, techniki i nauki radzieckiej, to należyta opieka i troska o rozwój racjonalizatorstwa.

Na tym odcinku organa NIK winny stale i systematycznie badać, czy plany techniczne zostały szczegółowo opracowane, czy istnieje współdziałanie i współpraca nauki z praktycznymi procesami produkcji, czy wprowadza się bieżące zagadnienia produkcyjne do planów, czy wykorzystuje się doświadczenia radzieckie w procesie racjonalizacji produkcji; czy wreszcie istnieje należyta opieka nad racjonalizatorami i notatorami produkcji.

Jak pracują, jaką mają pomoc ze strony kierownictwa kluby racjonalizatorskie, czy nie napotykają w swej nowatorskiej, odkrywczej pracy na twarde, bezduszny mur biurokratyzmu i formalistyki, czy wreszcie ich zrationalizowane systemy pracy wprowadzone są w życie, czy ich ulepszenia i doświadczenia wykorzystane są na innych odcinkach produkcji.

Kontrola, która nie interesuje się tymi zagadnieniami nie jest należyłą kontrolą, nie wykonuje podstawowych zadań stawianych przed nią przez Plan 6-letni.

Walka o podniesienie wydajności pracy, osiągnięcie przewidzianego w Planie 6-letnim minimalnego wzrostu wydajności pracy jest warunkiem możliwości realizacji planu. A podnoszenie wydajności pracy, to stosowanie należytych technicznych norm pracy, to systematyczne poprawianie i usprawnianie tych norm, to jednocześnie bezkompromisowa walka z tymi, którzy boją się rewizji norm, którzy nie rozumieją jeszcze, że strach przed rewizją norm to jeszcze jeden objaw oportunistycznego w planowaniu, to demobilizacja mas pracujących, to faktyczne wleczenie się w ogonie socjalistycznego tempa produkcji.

Zadaniem NIK na tym odcinku jest stała kontrola czy resorty, fabryki i przedsiębiorstwa wprowadzają uzasadnione normy pracy i normy zużycia. Czy objęto normami zarówno czynności zasadnicze jak i pomocnicze, czy oportunistyczni kierownicy, dyrektorzy a nawet i rady zakładowe nie hamują procesu poprawiania i usprawniania norm. Trzeba wreszcie zwrócić baczną uwagę na to, czy utrzymana jest właściwa proporcja między wzrostem wydajności pracy a wzrostem płac.

Lenin uczył, że wzrost płac musi iść wolniej niż wzrost wydajności pracy — tylko bowiem w ten sposób uzyskuje się obniżkę kosztów własnych i większą akumulację na potrzeby inwestycyjne.

Zrozumienie tej zwykłej arytmetyki ekonomiki socjalistycznej doprowadzić trzeba do umysłów najszerzych mas pracujących, a jednocześnie nasze organa kontrolne muszą na każdym kroku kontrolować wprowadzenie w życie tych kardynalnych założeń Planu 6-letniego.

Walka o podniesienie wydajności pracy, to jednocześnie bój o oszczędność — o oszczędne dysponowanie materiałami, surowcami, paliwem.

Zadaniem organów NIK jest stałe i systematyczne badanie, czy i jak wprowadzony jest system oszczędności, czy i jak prowadzona jest walka z marnotrawstwem i rozrzutnością. Czy zaopatrzenie ośrodków przemysłowych w surowce, materiały, energię, paliwo odbywa się według hierarchii i proporcji potrzeb przewidzianych i uzasadnionych planem państwowym, czy nie ma przejawów magazynowania surowców i materiałów na zakładach pracy ze szkodą dla innych zakładów.

Czy jest przestrzegana terminowość wykonania, sprowadzania i odprowadzania surowców, materiałów lub dodatkowych produktów.

Należycie zrozumiana i należycie wykonywana kontrola oszczędności ma za zadanie ujawnienie braku troski o oszczędność, niedoceniań rezerw tkwiących w maszynach, gromadzenie nadmiernych zapasów itp. Kontrola oszczędności to ujawnienie bezmyślnej, często wprost rabunkowej rozrzutności, to bezlitosne tępienie lekkomyślnego, beztroskiego stosunku do zagadnienia oszczędności.

Wzrost wydajności pracy da się osiągnąć poprzez wielki radosny ruch współzawodnictwa pracy, nowy, socjalistyczny stosunek do nowej, wyzwolonej z wyszoku pracy ludzkiej.

Zadanie NIK na tym odcinku — to badanie czy istnieje, rozwija się i rozszerza ruch współzawodnictwa pracy. To wykrywanie źródeł hamowania współzawodnictwa. To troska o to, jak kierownictwo produkcyjne podchwytuje twórczą inicjatywę przodujących robotników, czy i jak wykonuje się plan wzrostu wydajności pracy, jak idzie walka o podniesienie jakości produkcji.

Współzawodnictwo pracy — to jeden z podstawowych elementów, który wprowadził poprawki do Planu 3-letniego, który potem wprowadził poprawki do projektu Planu 6-letniego i wierzymy, że ruch współzawodnictwa i do obecnego Planu wprowadzi swoje twórcze poprawki.

Zadaniem kontroli państwowej, resortowej i społecznej jest widzieć i wyciągać wnioski z sukcesów współzawodnictwa, wykrywać źródła hamowania zdrowej, ofiarnej inicjatywy klasy robotniczej, tam, gdzie zjawisko takie istnieje, ujawniać braki i trudności, na jakie współzawodnictwo natrafia.

Sprawa walki o podniesienie dyscypliny pracy, to jeden z podstawowych elementów wykonania Planu 6-letniego. Każdy członek partii i każdy bezpartyjny musi zrozumieć, że każda stracona godzina pracy, każda nieusprawiedliwiona absencja — to zmniejszenie wydajności pracy, to zwiększenie kosztów własnych produkcji, to opóźnienie wykonania planu.

Świadoma dyscyplina pracy, socjalistyczny stosunek do pracy — oto elementarne warunki realności każdego planu. Organa kontroli państwowej muszą badać, czy przestrzegana jest dyscyplina pracy czy i jak walczy się z bumelanctwem i absencją, i jak prowadzi się walkę z przestojami, czy ujawnia się winnych łamania dyscypliny i pociąga ich do odpowiedzialności. Trzeba przy tym pamiętać, że kontrola, jak wykonywana jest ustawa o socjalistycznej dyscyplinie pracy, to nie tylko ujawnianie braku dyscypliny, to nie tylko wykrywanie nieusprawiedliwionych postojów i absencji — to jednocześnie i w pierwszym rzędzie wykrywanie źródeł łamania dyscypliny i sygnalizowania o tym odnośnym organom.

Jest wreszcie jeszcze jedno zagadnienie, na które należy zwrócić specjalną uwagę państwowych organów kontrolnych. Jest to zagadnienie jednosobowego kierownictwa w zarządzaniu przemysłem.

Tak organa partyjne, jak i rady zakładowe, zapominają o tym często. Stwarza to taką sytu-

ację, że zamiast jednego gospodarza — jest dziesięciu i zawsze potwierdza się wtedy stara prawda „gdzie kucharek sześć, tam nie ma co jeść“.

Stalin na XVI Zjeździe WKP(b) przestrzegając że bez zabezpieczenia jedynowładztwa i surowej odpowiedzialności za tok pracy nie można rozwiązać zadań rekonstrukcji przemysłu.

Jakie stąd wypływają wnioski dla Najwyższej Izby Kontroli?

Stale i systematycznie badać, czy w fabrykach, przedsiębiorstwach, zakładach pracy jest jeden gospodarz, czy też nasze przedsiębiorstwa zamieniają się w parlamenty. W wypadku ujawnienia takich wypaczeń — inspektorzy NIK ograniczają się jedynie do napisania szczegółowego sprawozdania do swej władzy zwierzchniej, która z kolei sygnalizuje o zauważonych wypaczeniach odpowiednim władzom.

Plan 6-letni stawia przed polskimi masami pracującymi wsi wielkie zadania na odcinku wszechstronnego rozwoju rolnictwa, na odcinku ustrojowej przebudowy wsi polskiej.

Jakie zadania stoją tu przed organami kontroli państwowej?

Jednym z podstawowych założeń Planu 6-letniego obok ogólnego podniesienia produkcji roślinnej, zwierzęcej, podniesienia wydajności z hektara itd. jest w pierwszym rzędzie stworzenie warunków dla objęcia poważnej części małorolnych i średniorolnych gospodarstw chłopskich przez socjalistyczną spółdzielczość produkcyjną.

Dlatego też NIK obok kontroli i badania, czy i jak wykonuje się plany produkcji rolnej, plany zasiewów, kontraktacji itp. — winna w pierwszym rzędzie stale i systematycznie kontrolować czy realizowana jest na wsi linia wytyczna Partii i Rządu — linia bezkompromisowej walki klasowej z wyzyskiwaczem — bogaczem wiejskim. A kontrolowanie realizacji linii Partii i Rządu, to kontrola, czy nawozy sztuczne docierają do celu ich przeznaczenia, czy pomoc przyznawana przez państwo w postaci bydła zarodowego, nasion selekcyjnych, kredytów, inwestycji — dociera do celu. To badanie i systematyczna kontrola czy rozwój spółdzielni produkcyjnych odbywa się w myśl wytycznych Partii, czy rozbudowa sieci państwowych ośrodków maszyn dla obsługi spółdzielni produkcyjnych, zaopatrywania ich w traktory, maszyny i narzędzia rolnicze odbywa się zgodnie z wytycznymi Planu 6-letniego.

Jedną z podstawowych zasad przebudowy wsi polskiej jest droga dobrowolnego przechodzenia od drobnej, rozproszonej gospodarki chłopskiej na tory gospodarki zespołowej — socjalistycznej. Sprawa dobrowolności przechodzenia, to jeden z zasadniczych elementów budowy socjalizmu na wsi.

Józef Stalin w swym artykule „Zawrót głowy od sukcesów“ z marca 1930 r. tak pisze: „sukcesy naszej polityki kolchozowej tłumaczą się m. in. tym, że opiera się ona na zasadach dobrowolności ruchu kolchozowego... Nie można zakładać kolchozów przemocą. Byłoby to głupie i reakcyjne“. Nasze zadanie polega na tym, aby ułatwić masom pracującym wsi, biednym i śred-

nim chłopom zrozumienie i przekonanie się o wyższości gospodarki zespołowej nad gospodarką indywidualną. Wszelkie próby nacisku czy komenderowania dyskredytują jedynie idee spółdzielni produkcyjnych.

Organa kontroli powinny badać i sygnalizować o najmniejszych wypadkach wypaczenia wytycznych na tym odcinku. Przy tym podstawą i warunkiem należytej pracy organów kontroli na odcinku rolnictwa jest zrozumienie i przyswojenie sobie przez każdego pracownika NIK znanej formuły leninowsko-stalinowskiej: oparcie się na biedocie, sojusz ze średniakiem, walka z bogaczami wiejskimi.

Plan 6-letni stawia wreszcie wielkie zadania na odcinku komunikacji transportu, obrotu handlowego, inwestycji i budownictwa.

Należy jednak dodać dzisiaj jeszcze, że trzeba będzie stale i systematycznie kontrolować, czy zaplanowany przewóz na kolejach, budownictwo naszych linii kolejowych, rozbudowa węzłów kolejowych i ich przelotność odbywa się w myśl wytycznych Planu 6-letniego, czy przevozy w ruchu komunikacji samochodowej odbywają się w myśl tych wytycznych itd.

Trzeba będzie badać i kontrolować, czy uspołeczniiona sieć detaliczna handlu rozwija się po myśli wytycznych Planu, czy produkty szybko docierają do konsumenta, czy nie ma przestojów, jak odbywa się krążenie towarów, idących z fabryk i zakładów pracy do hurtowni i czy hurtownia szybko rozprowadza je do miejsc przeznaczenia.

Pamiętać przy tym należy, że w dziedzinie zaopatrzenia szybkość i terminowość posiada decydujące znaczenie.

Trzeba będzie badać, czy plany inwestycyjne i plany budownictwa realizowane są w myśl Planu 6-letniego; kontrolować jak wykonywane są plany szkolnictwa podstawowego, zawodowego, średniego i wyższego, oraz skrupulatnie badać jak wykonuje się plany ochrony zdrowia, budowy ośrodków profilaktycznych itd. itd.

W tej wielkiej bitwie jaką rozpoczęliśmy już o wykonanie Planu 6-letniego, każdy aktywista i szeregowy pracownik organów kontroli musi stać się ofiarnym żołnierzem ofensywy prawdy.

Walka o wykonanie Planu 6-letniego, to wielka bitwa klasowa. Kto w cyfrach Planu 6-letniego nie dostrzega tej walki klasowej, kto choć przez chwilę sądzi, że wykonanie planu, to spokojne, pokojowe wrastanie w socjalizm, ten nie rozumie elementarnych praw rządzących rozwojem społeczeństwa.

Budowanie podstaw socjalizmu, to ostra, bezkompromisowa walka z wrogiem klasowym, z resztkami kapitalizmu w mieście i dużą jeszcze bazą kapitalizmu na wsi.

Elementy kapitalistyczne są u nas coraz słabsze. Nie znaczy to jednak, że zrezygnowały z walki, że zrezygnują z niej póki istnieć będą. Wróg klasowy walczy z nami różnymi środkami: sabotażem i szpiegowstwem, szerzeniem fałszywej plotki i wykupywaniem towarów, bandyckimi akcjami resztek podziemia i działalnością reakcyjnej części kleru.

Należy to widzieć, należy nauczyć się rozpoznawać wroga, demaskować go i paraliżować jego poczynania. Wymaga to stałej czujności i jednocześnie przypomina, że nie wolno wpadać w błogostan. Wróg klasowy nie został jeszcze do bity i robi co może, aby opóźnić nasz marsz ku socjalizmowi. Wróg ten jest nikczemny i zbrodniczy, a stoją za nim godni następcy bestialskiego hitleryzmu — imperialistyczni ludobójcy, amerykańscy podżegacze wojenni.

Walka o wykonanie Planu 6-letniego, to bitwa klasowa nie tylko o znaczeniu wewnątrz-krajowym ale i międzynarodowym. Bitwa ta wymaga dużej czujności. Wróg klasowy, wspierany i inspirowany przez imperializm zachodni, stara się zamaskować swe prawdziwe oblicze, próbuje kąsać zatrutym żądłem dywersji i szpiegostwa, hysterii wojennej, usiłuje osłabiać tempo naszego rozwoju.

Nasza bitwa o Plan 6-letni, to nie tylko bitwa o podniesienie potencjału gospodarczego, przemysłowego, rolniczego naszego kraju — to bitwa o wzmocnienie naszej obronności, naszej siły na arenie międzynarodowej, a wzmocnienie naszej siły to wzmocnienie siły obozu krajów demokracji ludowej, obozu postępu i pokoju, któremu przewodzi Związek Radziecki.

Każdy rok przyszłego sześćdziesiątka, każdy procent wykonanego planu — to osłabienie agresorów imperialistycznych.

Zrozumienie tej prawdy doprowadzić trzeba do świadomości każdego robotnika, każdego obywatela.

Prezydent B. Bierut, zwracając się do członków Partii, powiedział: „Najważniejszym zadaniem naszej Partii jest uświadomić masom pracującym, że ich praca, codzienna, zmusna, wymagająca napięcia sił — to walka klasowa, walka z wyzyskiem i zdziczeniem, z grabieżą i tyranią imperializmu, to walka o nowy, lepszy świat, o nowe, wolne i twórcze życie człowieka.

Dopiero wówczas, gdy masy pracujące czuć się będą żołnierzami na froncie walki klasowej, która toczy się ze wzrastającą zaciętością zarówno wewnątrz naszego kraju, jak i na zewnątrz — wykonamy pomyślnie i przekroczymy wielkie i odpowiedzialne zadania Planu 6-letniego“

To wezwanie odnosi się również i do Najwyższej Izby Kontroli, do pracowników kontroli resortowej i społecznej.

Trzeba uświadomić o zadaniach i znaczeniu Planu 6-letniego wszystkich naszych pracowników partyjnych i bezpartyjnych, że mamy do spełnienia odpowiedzialne zadania. Musimy, po pierwsze: pracować, po drugie: pracować, po trzecie: pracować.

Pracować — to znaczy przodować w walce z wrogiem klasowym, pracować — to znaczy walczyć o wzrost dobrobytu najszerszych mas pracujących, o wzrost kultury i oświaty, pracować — to znaczy osłabiać imperializm, wykonać Plan 6-letni, plan budowy podstaw socjalizmu, plan potęgi naszej Ojczyzny, plan zwycięskiej walki o pokój.

Powinniśmy więc podnieść na wyższy poziom dyscyplinę pracy, nasz socjalistyczny stosunek

do pracy. Obowiązek ten ciąży w pierwszym rzędzie na członkach naszej Partii bez względu na zajmowane przez nich stanowisko.

Należy ulepszyć i usprawnić nasze własne formy planowania kontroli, uściślić współdziałanie z kontrolą resortową i społeczną. Należy raz na zawsze skończyć z planowaniem na ślepo, zaniżaniem planowania. Bezdusznosc i automatyzm w planowaniu nie może przynosić i nie przynosi nigdy oczekiwanych rezultatów, ale za to najczęściej wypacza słuszny kierunek planowania kontroli.

Przed układaniem planów kwartalnych należy dokładnie zanalizować swój teren kontroli, wybierać najsłabsze punkty i poddać je kontroli.

Należy szybko i sprawnie przewyżczać wszelkie nasze braki na odcinku planowania, należy planowanie nasze uoperatyzować. Trzeba lepiej niż dotychczas przyswajać sobie technikę i metody kontroli i podnosić na wyższy poziom kształcenie zawodowe, ideologiczne i społeczne. Należy raz wreszcie skończyć ze szkodliwym stylem, panoszącym się często w naszej pracy: z wybujałym, niezdrowym indywidualizmem.

Musimy bardziej niż dotychczas zatroszczyć się o nasze kadry. Józef Stalin uczy nas, że kadry decydują o wszystkim. O ludzi trzeba się troszczyć, trzeba ich wychowywać, szkolić, poznawać, stawiać na odpowiednie odcinki pracy.

Nasi kierownicy muszą nauczyć się pracować zespołowo, nie zapominając przy tym, że praca zespołowa bynajmniej nie zwalnia ani kierowników, ani innych pracowników od ich osobistej odpowiedzialności za stan pracy na odcinkach im powierzonych.

Mówiliśmy już o tym nieraz, ale mimo wszystko ta głęboka prawda stalinowska „kadry decydują o wszystkim“ jest jeszcze dla wielu naszych pracowników daleka. Niektórzy sądzą, że to ktoś abstrakcyjnie winien troszczyć się o ludzi, o kadry, o ich wychowanie ideologiczne i społeczne.

Musimy nauczyć się mówić o konkretnych ludziach i konkretnych zadaniach, jakie przed tymi ludźmi stawiamy.

Nasi kierownicy muszą pamiętać, że ich obowiązkiem jest znać swoich pracowników, widzieć w nich ludzi, a nie figury, którymi obowiązują etaty, troszczyć się o nich, poznawać ich braki i bolączki, stale i systematycznie kontrolować, jak wykonują stawiane przed nimi zadania.

Nasi pracownicy powinni widzieć w swych przełożonych kierownikach swą pracę, zaufanych i bliskich towarzyszy, zwracać się do nich ze swoimi trudnościami, jakie napotykają w pracy, z wątpliwościami, planami i projektami.

Musimy na wielu jeszcze odcinkach uzdrowić atmosferę naszej pracy. Walczyć z gadulstwem i plotkarstwem. Należy bezlitośnie zwalczać pustą frazeologię, warcholstwo, nieróbstwo, niechlujstwo, brak subordynacji i poczucia obowiązku. Trzeba wypowiedzieć ostrą walkę najmniejszym przejawom naruszenia tajemnicy służbowej i państwowej.

USTAWA o 6-letnim Planie Rozwoju Gospodarczego i Budowy Podstaw Socjalizmu w Polsce postawiła przed przemysłem na przestrzeni sześćdziesięciu lat zadanie wzrostu produkcji o 250%.

Powiększenie naszej produkcji przemysłowej w takim stopniu możliwe jest tylko przy wykorzystaniu wszelkich możliwych rezerw produkcyjnych i środków mogących przyczynić się do dalszego wzrostu wydajności, m. in. przez wykorzystanie istniejących obecnie rezerw w normach pracy.

Czynnikiem decydującym, gwarantującym wykonanie Planu 6-letniego jest wzrost wydajności pracy. Od niego także zależy dalszy nieustanny proces wzrostu dobrobytu materialnego, polepszenie warunków życiowych i kulturalnych klasy pracującej.

Utrzymanie wydajności pracy w przemyśle na obecnym poziomie równałoby się konieczności dodatkowego zatrudnienia nie 2,5 mln ludzi jak przewiduje plan ale 3,8 mln., tj. o 1,3 mln więcej.

Odczuwamy już obecnie brak kwalifikowanych, a nawet niewykwalifikowanych pracowników stawiałyby realizację naszego planu gospodarczego bez zwiększenia wydajności pracy pod znakiem zapytania.

Realizacja Planu 6-letniego w przemyśle, przy utrzymaniu dotychczasowej wydajności wymagałaby nie tylko znacznego powiększenia stanu zatrudnienia, ale również i powiększenia ilości maszyn i urządzeń, których nie potrafilibyśmy dostarczyć. Podrożyłoby to produkcję, pociągając za sobą podwyżkę cen i spadek realnych zarobków robotniczych.

Celem wytkniętym na drodze ku socjalizmowi jest ustawiczny wzrost stopy życiowej mas pracujących. Cel ten wysunięty jest przez nasz plan gospodarczy i dlatego plan ten musi być i będzie zrealizowany — stąd walka o wzrost wydajności nabiera specjalnego znaczenia, szczególnie w przemyśle metalowym wytwarzającym maszyny, urządzenia produkcyjne i narzędzia pracy dla wszystkich pozostałych gałęzi naszego przemysłu.

Wzrost produkcji przemysłu metalowego zabezpiecza nam dostateczną ilość nowoczesnych maszyn i urządzeń, które dają możliwość podniesienia naszej produkcji krajowej, podniesienia wydajności pracy, obniżenia kosztów produkcji. Bez zwiększenia produkcji traktorów i maszyn rolniczych wieś nie mogłaby dać dostatecznej ilości płodów rolnych dla miast, możliwa byłaby przebudowa naszej gospodarki rolnej na nowoczesną gospodarkę socjalistyczną. Dla-

tego w Planie 6-letnim podczas gdy cała nasza produkcja przemysłowa ma wzrosnąć 2,5-krotnie — przemysł budowy maszyn powiększy produkcję przeszło 3,5-krotnie.

To wielkie zadanie stawiane przed klasą robotniczą rozwija w niej nowy stosunek do pracy. Znalazł on już uprzednio swój wyraz w dążeniu do zwiększenia wydajności pracy poprzez ruch współzawodnictwa, wynalazczości i racjonalizatorstwa.

Uświadomiona klasa robotnicza zdaje sobie sprawę z tego, że zwiększenie wydajności pracy, skrócenie czasu produkcji to większa, szybsza i tańsza produkcja, to dalszy krok naprzód na drodze ku socjalizmowi.

Kończący się pierwszy rok Planu 6-letniego wykazuje jednak, że wydajność pracy nie wzrasta w przewidzianym stopniu. Tak np. w przemyśle budowy maszyn ciężkich na przestrzeni 3 kwartałów roku 1950 wydajność pracy wzrastała tylko o około 6%. Dalszy wzrost wydajności w tym samym stopniu oznaczałby niewykonanie planu.

W innych gałęziach przemysłu metalowego sytuacja na odcinku wzrostu wydajności przedstawia się nieco lepiej, niemniej jednak wzrost wydajności nie jest tak szybki, jak wymaga tego konieczność realizacji 6-letniego Planu.

Aby uświadomić sobie jaka jest zasadnicza przyczyna niskiej jeszcze wydajności pracy w przemyśle metalowym, sięgnijmy pamięcią wstecz i przypomnijmy sobie jak wyglądały zakłady przemysłu metalowego w r. 1945. W większości były to puste hale bez maszyn, zdevastowane przez okupanta hitlerowskiego. Jednak niespożyta energia klasy robotniczej spowodowała, że hale te zaczęły się zapełniać maszynami początkowo wyciąganymi z gruzów i „szmelcu”. Brak narzędzi i odpowiedniej jakości surowców był przyczyną, że praca w pierwszych okresach była pracą prymitywną o niskiej wydajności.

Normy pracy wówczas ustalone, były normami dostosowanymi do istniejących w tych czasach wrunków technicznych, do istniejących możliwości produkcyjnych. Brak fachowców różnych dziedzin powodował, że do maszyn stawali ludzie niewykwalifikowani, którzy dopiero rozpoczynali naukę w zawodzie ślusarza czy tokarza.

Trzyletni Plan Odbudowy Gospodarczej znacznie poprawił warunki produkcyjne. Obserwowany przez nas ustawiczny wzrost wydajności, przekraczania norm w wysokim procencie, to wynik poprawienia się stanu maszyn i urzą-

dzeń, to wynik wzrostu kwalifikacji pracowników, to rezultat tego, że zaczęliśmy wprowadzać do produkcji nowoczesne maszyny, że usprawniliśmy organizację pracy i produkcji.

Również zastosowanie w przemyśle pomysłów racjonalizatorskich usprawniło naszą produkcję, dając możliwość zwiększenia jej tempa, zwiększenia wydajności pracy, a tym samym przekraczania norm pracy w wyższym procencie.

Robotnicy szeregu zakładów wykonują obecnie średnio (bez większego uprzednio wkładu pracy) 180 — 200 a nawet 300 i więcej procent dotychczasowej normy.

Normy pracy obowiązujące w naszym przemyśle były opracowane na podstawie danych statystycznych z produkcji w okresach ubiegłych. Normy te opierają się więc na starych metodach produkcyjnych. Nie uwzględniają — bo nie mogły jeszcze uwzględnić tego poziomu produkcyjnego, który osiągnęliśmy w ostatnim okresie. Dlatego też normy ustalone w oparciu o przestarzałe metody produkcyjne dzisiaj nieaktualne, co potwierdziło swoimi wypowiedziami szereg robotników fabryk przemysłu metalowego.

Podane niżej przykłady dobitnie obrazują nierealność dotychczasowych norm pracy. W zakładzie „Sanowag“ średnie przekroczenie norm wynosi 197%, prawie 82% robotników przekracza 150% normy a 42% robotników przekracza normy ponad 200%. W zakładzie „Konstal“ średnie wyrobienie norm akordowych wynosi 172%. 71% robotników przekracza normy powyżej 150%, a 20% robotników przekracza je ponad 200%. W zakładzie „Zastal“ średnie wyrobienie normy wynosi 180%; ponad 150% normy wyrabia 88% robotników, 31% robotników przekracza normy ponad 200%.

To samo zjawisko istnieje w zakładach pracy administrowanych przez pozostałe Centralne Zarządy. W Centralnym Zarządzie Budowy Maszyn Ciężkich w Zakładach Mechanicznych Elbląg — średnie wykonanie normy wynosi 159%; ponad 150% normy wyrabia 61% robotników, a 20% robotników przekracza je ponad 200%. W. Z. B. U. P. Warszawa — średnie wykonanie normy wynosi 166%, ponad 150% normy wyrabia 60 robotników, a 28% robotników przekracza je ponad 200%.

W centralnym Zarządzie Przemysłu Elektrotechnicznego w G. Z. M. E. Gliwice — średnie wykonanie normy wynosi 187%, ponad 150% normy wyrabia 82% robotników, a ponad 200% normy wyrabia 36% robotników.

W Dolnośląskich Zakładach Metalurgicznego w Dolnośląskich Zakładach Metalurgicznych „Nowa Sól“ średnie wyrobienie normy akordowej sięga 173%; ponad 150% normy wyrabia 67% robotników, a 25% robotników wyrabia ponad 200% normy.

W centralnym Zarządzie Przemysłu Wyrobów Metalowych w Warmińskiej Fabryce Wyrobów

Metalowych „Elbląg“ średnie wyrobienie normy wynosi 180%, ponad 150% normy wyrabia 72% robotników, a 37% robotników wyrabia normy ponad 200%. W Zjednoczonych Fabrykach Oku i Sprzętów Metalowych „Bytom“ średnie wyrobienie normy wynosi 175%, ponad 54% robotników przekracza normy w 150%, a ponad 200% normy przekracza 16% robotników.

W Centralnym Zarządzie Przemysłu Motoryzacyjnego „Ursus“ średnie wykonanie normy wynosi 175%, ponad 150% normy wyrabia 78% robotników, a 35% robotników przekracza normy ponad 200%.

Możnaby w dalszym ciągu wymienić szereg dalszych zakładów pracy przemysłu metalowego i elektrotechnicznego, w których sytuacja na odcinku norm jest identyczna.

Istnienie tak dużych rezerw wydajności w normach, demobilizuje twórczy wysiłek pracowników. Musimy sobie zdać sprawę ze szkód wynikających ze stosowania niskich norm w pracy. Istniejące duże rezerwy wydajności w stosowanych normach pracy powodują zaniżenie planów produkcyjnych i niewykorzystanie zdolności produkcyjnych zakładów. Plany produkcyjne ustalone na nierealnych normach pracy, to dezorganizacja naszej gospodarki, to opóźnianie budowy podstaw socjalizmu. Dzisiaj w dobie mechanizacji naszej produkcji, w dążeniu do jak najszybszej budowy zrębów socjalizmu, zmuszeni jesteśmy walczyć o jak największą produkcję niezbędnych maszyn i urządzeń.

Stosowanie nierealnych, niskich norm pracy powoduje istnienie przerostów w zatrudnieniu. Przemysł nasz odczuwa dotkliwie brak wykwalifikowanych pracowników. Przy ustawicznej rozbudowie naszego przemysłu brak nam rąk do pracy. Wobec takiej sytuacji każdy fachowiec, każdy robotnik winien być racjonalnie zatrudniony. Opracowanie planów zatrudnienia na zaniżonych normach stwarza w planach przerosty. Jaskrawym przykładem skutków jest zakład „Ursus“ w którym planowanie zatrudnienia na nieprawidłowych normach wytworzyło przerosty w zatrudnieniu na wydziale montażowym, przy dużym braku sił roboczych na odlewni.

W wyniku stosowania zaniżonych norm pracy powstają też dysproporcje w zarobkach nie tylko między pracownikami przemysłu metalowego, a pracownikami innych gałęzi przemysłu, ale nawet między robotnikami tej samej kategorii wykonującymi te same czynności w tym samym czasie, zatrudnionymi w różnych zakładach, a nawet często w tym samym zakładzie pracy.

Zasada, nad realizacją której musimy ustawicznie czuwać, brzmi „Każdemu według ilości i jakości jego pracy“.

Czy zasada ta jest realizowana?

Musimy śmiało i szczerze odpowiedzieć, że nie.

Istnieją takie zakłady pracy, takie wydziały, w których dzięki lepszej organizacji pracy, ra-

cjonalizacji, seryjnej metodzie produkcji, pracownicy nabierając wprawę osiągają przy mniejszym wysiłku o wiele wyższe zarobki. Pracownicy ci bez specjalnego wysiłku wysoko przekraczają obecne normy pracy.

Na skutek istnienia dużych rezerw wydajności w normach przemysłu metalowego, zarobki pracowników tego przemysłu przekroczyły zarobki np. pracowników hutnictwa gdzie w miarę udoskonalania metod produkcji aktualizowano normy.

Możliwość osiągnięcia w jednym przemyśle wyższych zarobków powoduje, że nie ma chętnych do pracy w innych kluczowych przemyślach, jak górnictwo i hutnictwo. Młodzież nasza pragnie się szkolić jedynie na fachowców przemysłu metalowego, zwabiona możliwościami wysokich zarobków. Bezspornie brak nam jest ślusarzy, tokarzy, ale nie możemy zapominać, że budujemy nowe huty, nowe elektrownie, które są podstawą dalszego rozwoju przemysłowego i również potrzebują kwalifikowanych kadr. Nie wolno jest uprzywilejować jednej kategorii pracowników. Dochód społeczny musi być dzielony sprawiedliwie wg pracy między wszystkich tych, którzy przyczynili się do jego wzrostu.

Zaniżone normy pracy hamują także wzrost produkcji. Nieprawidłowe normy powodują, że nie wykorzystujemy pełnych możliwości produkcyjnych, spóźniając rozwój gospodarczy. Zaniżone normy pracy nie mobilizują do dalszych osiągnięć produkcyjnych, nie dają podniecia do polepszenia kwalifikacji zawodowych i osłabiają ruch współzawodnictwa i racjonalizacji.

Zaniżone nierealne normy pracy hamują wzrost wydajności pracy. Obowiązkiem naszym w dążeniu do realizacji Planu 6-letniego jest stwarzanie mocnych nowych podstaw pod stały wzrost wydajności.

Osiągnięcia przodowników pracy świadczą o istnieniu dużych rezerw wydajności.

Musimy dążyć do tego, aby przez ustawiczne podnoszenie kwalifikacji zawodowych reszta robotników osiągnęła rezultaty przodowników pracy. Stosowanie przestarzałych, nieaktualnych norm pracy nigdy nie będzie bodźcem do podnoszenia kwalifikacji zawodowych, do wzrostu wydajności pracy.

Szereg robotników poprzestaje na dotychczasowych osiągnięciach uważając, że przekraczanie przez nich norm w 200% i wyżej jest wystarczające, mimo że mogliby osiągnąć wyższą wydajność i jeszcze wyżej przekraczać obecne normy.

Zniżenie norm pracy powoduje gorsze wykorzystanie maszyn i urządzeń, hamuje obniżenie kosztów własnych produkcji.

Tow. Minc w swoim referacie na V plenum KC PZPR powiedział:

„Na podstawie uzyskiwanej obniżki kosztów własnych (produkcji) stanie się możliwym przechodzenie do polityki obniżki cen artykułów szerokiego spożycia, co z kolei spowoduje wzrost płacy realnej i umocni naszą walutę“.

Obowiązkiem naszym, jest dbać o maksymalne wykorzystanie urządzeń produkcyjnych i maszyn. Podnosząc wydajność pracy winniśmy dbać o jak największą produkcję. Osłabienie wydajności pracy osłabia tempo pracy maszyn, powoduje niższą produkcję od możliwej do osiągnięcia, a koszty produkcji wzrastają wówczas nadmiernie. Wytwarzane produkty są droższe, bo więcej czasu i energii zużyto na ich wytwarzanie.

Pracując na słusznych, dostosowanych do możliwości produkcyjnych maszyn normach pracy, można często w tym samym czasie przy tym samym niemal zużyciu maszyn i prądu, wyprodukować 2, a nawet często 3 razy więcej niż podczas pracy na zaniżonych normach. Daje to olbrzymie możliwości wzrostu produkcji i powiększenie dochodu narodowego. Tą drogą moglibyśmy skrócić okres wykonywania Planu 6-letniego w stopniu bardzo znacznym.

Zaniżone normy pracy ujemnie się także odbijają na poziomie dyscypliny pracy. Stwarzanie w normach pracy rezerw wydajności przez niedostosowywanie ich do nowych warunków produkcyjnych jest powodem fluktuacji pracowników w poszukiwaniu możliwości osiągnięcia wyższych zarobków przy mniejszym wysiłku w pracy. Taki stan rzeczy powoduje marnowanie sił wytwórczych i osłabienie możliwości produkcyjnych zakładów. Często wysokokwalifikowani pracownicy, których brak odczuwamy w naszej produkcji, angażują się do prostych prac, dających jednak dzięki zaniżonym normom możliwości osiągnięcia wysokich zarobków. Szereg robotników, mało uświadomionych społecznie porzuca pracę w swoim zawodzie przenosząc się do innych przemysłów w chęci otrzymywania za mniejszy wysiłek wyższych zarobków. Ustawiczny przepływ pracowników dezorganizuje produkcję. Zaniżone normy sprzyjają absencji i bumelanctwu, przynosząc przez to niepowetowane szkody państwu ludowemu oraz klasie robotniczej.

I wreszcie zaniżone normy nie dają możliwości porównania włożonego wysiłku w produkcję, stwarzając łatwość uzyskania zaszczytnego tytułu przodownika pracy. Przy zaniżonych normach pracy nie jesteśmy w stanie określić czy robotnik wykonujący normę w 300% dał z siebie większy wysiłek od robotnika wykonującego 200%, a zwłaszcza jeżeli chodzi o produkcję nieporównywalną jakościowo i ilościowo.

W związku z tym może zaistnieć taka sytuacja, że uważać będziemy za przodownika pracy robotnika, który dzięki nierealności norm wyrabia je bez specjalnego wkładu pracy w wysokim procencie. Taki robotnik nie powinien uzyskiwać godności przodownika, bo wówczas tytuł przodownika pracy straciłby swą wagę, swoje znaczenie.

Wszystkie te fakty jasno i dobitnie wskazują na konieczność dostosowywania norm do nowych warunków produkcyjnych, na konieczność ustawicznego aktualizowania norm pracy. Dlatego też klasa robotnicza z pełną świadomo-

ścią postanowiła zaktualizować obecne normy w przemyśle metalowym i usunąć z nich istniejące dziś, nadmierne rezerwy wydajności.

Słuszna i sprawiedliwa norma pracy staje się siłą regulującą i organizującą szerokie rzesze robotników wokół przodowników pracy, słuszne normy potrzebne są po to, aby słabszych niedoświadczonych robotników podciągnąć do czołowych, aby doświadczenie i metody przodowników pracy stawały się zdobyczą wszystkich robotników, aby stworzyć mocne podstawy pod ogólny wzrost wydajności pracy. Wysokie normy oznaczają wysoką wydajność, a niskie normy — niską wydajność i niskie zarobki. Zaniżone normy pracy stwarzają pozornie tylko możliwość wyższych zarobków.

Wystąpienia przodowników pracy i robotników szeregu fabryk metalowych domagające się wprowadzenia nowych, wyższych norm pracy świadczą o tym, że w klasie robotniczej narosła świadomość konieczności rewizji norm.

Proponuję wykonać pracę tę w czasie o 8 godz. krótszym — oświadcza ZMP-owiec Krzysztof Kaczmarek z Pafawagu — zapewniam, że w przeciągu 20 godz. będę tak jak dotychczas wykonywał 225% normy. Tylko trzeba będzie lepiej zorganizować pracę i mniej lażikować.

„Trzeba u nas lepiej zorganizować pracę — mówi Adam Stasiak tokarz F-ki Wodomierzy we Wrocławiu — trzeba na czas dostarczyć noże operacyjne i przyrządy, a wtedy najbardziej uparci przyznają nam rację, że normy nasze były za niskie. Na hali „C“ sam obserwowałem, jak niektórzy robotnicy pracując wolno i z dłuższymi przerwami wykonywali bez trudu 200% normy.“

„To jest wyraźne marnotrawstwo sił roboczych — twierdzi Kazimierz Krajewski, formiarz odlewni w Fabryce Wodomierzy — u nas w odlewni niektórzy kończą pracę o 12-tej albo o wpół do pierwszej i do końca zmiany już nie robią. Gdy się zapyta takiego pracownika dlaczego tak wcześniej przerwał pracę, to on tryumfująco dowodzi, że już zrobił swoje 200% normy. I faktycznie normę przekroczył dwukrotnie. Ale cóż to za norma, kiedy ją można tak wysoko przekroczyć w ciągu 6 godzin. Przecięć ona właśnie obniża naszą wydajność, hamując naszą produkcję.“

Wielokrotny przodownik pracy w Zakładach Pafawagu Jan Johan, przejęty prawdziwie socjalistyczną troską o produkcję, wykonując dotychczas 120 ciągadek do tendrów w czasie 109 godz., postanowił tę samą robotę wykonać w ciągu 89 godz.

Teodozja Chojnacka pracująca na wiertarce RW 7 postanowiła wiercić 200 sztuk klocków hamulcowych nr 61 w ciągu 20 godz., zamiast jak dotychczas 28 godzin.

Na masowym zebraniu załogi Zakładów Sprzętu Transportowego nr 2 w Warszawie

uchwalono rezolucję, w której czytamy: „Żądamy zrewidowania i podniesienia naszych przestarzałych i niesłusznych norm pracy, które dotąd hamują bieg produkcji w naszych Zakładach“.

Śladem metalowców Starachowickich poszli również robotnicy Fabryki Maszyn Rolniczych „Unia“ w Grudziądzu. Młody przodownik pracy z Oddziału Mechanicznego, ZMP-owiec Adamski oświadczył: „Normy pracy w naszej fabryce są za niskie. Dzięki usprawnieniom i nowym metodom pracy dotychczasowe normy są u nas bez trudu przekraczane. Ja np. z łatwością wyrobiam 265% normy miesięcznie i więcej. Uważam, że obecnie normy są stanowczo nierealne.“

Za koniecznością rewizji dotychczasowych norm pracy wypowiedzieli się również ślusarze tej fabryki Dominkowski, Banaszewski, Górski i wielu innych przodowników pracy, stwierdzając, iż oparte na sprawieliwych miernikach nowe normy produkcyjne staną się bodźcem do zwiększenia wydajności i umożliwią przedterminową realizację wielkich zadań Planu 6-letniego.

Robotnicy Zakładów Wytwórczych Urządzeń Telefonicznych: Zarębska, Zawistowska, Seweryn, Dawczyk i ślusarz Rama w liście skierowanym do Zarządu Głównego Związku Zawodowego Metalowców oświadczają: „Rozumiejąc, że do wykonania Planu 6-letniego konieczne jest podniesienie wydajności pracy i doprowadzenie norm do poziomu technicznie uzasadnionego, domagamy się zastosowania nowego systemu norm. Nasze dotychczasowe normy są za niskie. Występujemy ze stanowczym żądaniem ich zrewidowania“.

W Warszawie z takim samym żądaniem wystąpili robotnicy Zakładów Wytwórczych Aparatury oświetleniowej A-51.

Po robotnikach Zakładów Sprzętu Transportowego nr 1 w Gliwicach, wystąpili z żądaniem zmiany norm robotnicy Chorzowskiej Wytwórni Konstrukcji Stalowych oraz robotnicy wielu innych zakładów.

Wystąpienia te świadczą o tym, że klasa robotnicza zrozumiała jak wielkie perspektywy stawia przed nią Plan 6-letni. Z każdym dniem coraz bardziej rosną i rozwijają się ludzie, przejęci duchem socjalistycznej pracy i socjalistycznego budownictwa nowego, lepszego i szczęśliwszego życia.

Aby zrealizować zadania 6-letniego Planu Rozwoju Gospodarczego i Budowy Podstaw Socjalizmu w Polsce musimy podwyższyć swoją wydajność pracy, musimy dążyć do wzrostu produkcji, do podwyższenia jej jakości i obniżenia kosztów własnych.

Musimy wykorzystać maksymalnie możliwości produkcyjne maszyn, ustawicznie zwiększając swoją wydajność pracy, usuwając postoje maszyn. Pracując na zaktualizowanych normach przyśpieszymy realizację Planu 6-letniego, budowę lepszego jutro mas pracujących.

ROZRACHUNEK GOSPODARCZY W PAŃSTWOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH

Ustawa o Planie 6-cioletnim, Planie Rozwoju Gospodarczego i Budowy Podstaw Socjalizmu, podkreśliła rolę handlu wewnętrznego jako narzędzia gospodarczego wzrostu stopy życiowej drogą rosnącego zaopatrzenia towarowego i towarowo-usługowego ludności pracującej. Handel uspołeczniony, pośrednicząc w wymianie między produkcją a konsumpcją, jest narzędziem państwa w zakresie podziału i rozprowadzenia dochodu narodowego. Wynika to z istoty zmiany podłoża stosunków towarowo-pięniężnych w państwie socjalistycznym, jak również w państwie demokracji ludowej.

Zadania handlu uspołecznionego, wobec dwukrotnego zwiększenia w 6-leciu masy towarowej w stosunku do roku 1949, są bardzo poważne, tymbardziej, że rozbudowa sieci musi być ściśle związana z usprawnieniem pracy aparatu handlowego, z poprawą obsługi klientów, zwiększeniem wydajności pracy, przyspieszeniem obiegu towarowego. Postulaty te może wypełnić tylko dobrze zorganizowany aparat handlu uspołecznionego, któryby dawał gwarancję wykonania zadań gospodarczych i ekonomicznych, określonych planem gospodarczym Państwa.

Handel uspołeczniony w Polsce Ludowej jest zorganizowany w formie przedsiębiorstw państwowych, państwowo - spółdzielczych i przedsiębiorstw spółdzielczych. Aktem ustawodawczym, który określił ustrój przedsiębiorstw państwowych w ogólności, a więc i państwowych przedsiębiorstw handlowych, jest dekret z dnia 3 stycznia 1947 r. o tworzeniu przedsiębiorstw państwowych. Dekret powyższy reguluje strukturę prawną - organizacyjną przedsiębiorstw, sprawę wyposażenia przedsiębiorstw w środki materialne, kwestię odpowiedzialności majątkowej przedsiębiorstwa i jego zależności funkcjonalnej.

Przepisy powyższego dekretu oraz normatywne przepisy finansowe, w szczególności zasady organizacji finansowej i systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych, regulują ekonomiczną podstawę działalności gospodarczej tych przedsiębiorstw — t.j. system rozrachunku gospodarczego. Zasady organizacji finansowej i systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych objętych budżetem centralnym ogłoszone w uchwale Rady Ministrów z dnia 17 kwietnia 1950 r., obowiązujące od 1951 r. (Monitor Polski Nr. A poz. 630) dzielą przedsiębiorstwa na:

- a) przedsiębiorstwa budżetowe
- b) przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym.

W rozważaniach swych będziemy się zajmować państwowymi przedsiębiorstwami handlowymi na rozrachunku gospodarczym omawiając poszczególne cechy rozrachunku gospodarczego, jego zastosowanie i znaczenie w przedsiębiorstwach handlowych.

1. Przedsiębiorstwo na rozrachunku gospodarczym od strony organizacyjnej posiada operatywną samodzielność.

Samodzielność przedsiębiorstw wyraża się posiadaniem osobowości prawnej i prawem dysponowania wydzielonymi mu przez Państwo środkami materialnymi, oraz zdolnością do działania w ramach planowych limitów ustalonych przez Państwo. Kwestia osobowości prawnej nie jest jednak istotna dla pojęcia operatywnej samodzielności. Działające w ramach przedsiębiorstw jednostki organizacyjne, jak np.: biura terenowe, biura handlu detalicznego, biura transportowe itp., aczkolwiek nie posiadają osobowości prawnej, są w rozumieniu uchwały zakładami na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, posiadającymi również pełną operatywną samodzielność.

Zasada samodzielności operatywnej przedsiębiorstw i zakładów stanowi zespolenie dwóch głównych tendencji gospodarczych, tj. ściślej centralizacji planowania oraz szerokiej inicjatywy przedsiębiorstwa czy zakładu w realizacji planu. Plan gospodarczy - finansowy jest ściśle centralizowaną dyrektywą, nie jest natomiast i nie może być hamulcem dla inicjatywy oddolnej ze strony przedsiębiorstwa i jego aparatu w realizacji planu.

Plan gospodarczy handlu jest organiczną częścią narodowego planu gospodarczego. Plan ten jest wyrazem polityki partii i rządu w zakresie rozwoju obrotu towarowego i towarowo-usługowego, w zakresie polepszenia obsługi pracujących. Wskaźniki planu gospodarczego handlu związane są ściśle ze wskaźnikami narodowego gospodarczego planu; plan ten jest również ściśle powiązany z planem finansowym państwa. Inicjatywa przedsiębiorstw w zakresie realizacji planu umożliwia wykonywanie planu i realizowanie zadań w planie określonych przy wyzyskaniu najkorzystniejszych możliwości i przy zachowaniu zasad największej gospodarności. Celem tej inicjatywy powinno być przyspieszenie obrotu towarowego, niżenie kosztów handlowych, oraz zmniejszenie sumy zaangażowanych środków obrotowych.

2. Z przedsiębiorstwem na rozrachunku gospodarczym związany jest określony zespół środków materialnych, a więc środków trwałych i obrotowych.

Przepisy dekretu z dnia 3 stycznia 1947 r. o tworzeniu przedsiębiorstw państwowych regulują sprawę wyposażenia przedsiębiorstw w środki materialne. W państwie socjalistycznym jak również w państwie ludowym właścicielem środków produkcji jest państwo. Państwo wydziela do dyspozycji przedsiębiorstwa środki trwałe. Przedsiębiorstwo może tymi środkami dysponować wyłącznie w zakresie własnej działalności, nie może ich ani zbywać, ani przekazywać lub odstępować, chyba na polecenie organów nadrzędnych. Aczkolwiek środki trwałe wydzielone przedsiębiorstwu są własnością Skarbu Państwa, przedsiębiorstwo ma obowiązek wykazywać je w aktywach swoich tak, jakby one stanowiły jego własność.

Druga kategoria środków materialnych, to środki obrotowe t.j. te środki, które przedsiębiorstwu handlowemu są nieodzownie potrzebne dla zapewnienia ciągłości procesu wymiany. W zakresie tych środków przedsiębiorstwo posiada pełną dyspozycyjność. Wysokość środków obrotowych przekazywanych przedsiębiorstwu handlowemu, określona jest planem normatywów środków obrotowych i ich pokrycia oraz planem kredytów bankowych. W przedsiębiorstwach handlowych stosowana jest zasada, że tylko część normatywu środków obrotowych jest pokrywana funduszem własnym przedsiębiorstwa. Instrukcja do planu gospodarczo-finansowego handlu na rok 1951 ustala, że w roku przyszłym normatyw towarów powinien być pokryty w 50% funduszami własnymi i stałymi pasywami, pozostałe normatywy natomiast w 100%. W bieżącym roku stosowana jest zasada określania indywidualnie dla każdego przedsiębiorstwa handlowego procentu pokrycia funduszem własnym normatywów środków obrotowych.

Tę część normatywów środków obrotowych, która nie podlega pokryciu funduszami własnymi, otrzymuje przedsiębiorstwo w formie bankowych kredytów obrotowych, przy czym przepisy dotyczące udzielania kredytów bankowych dopuszczają możliwość korzystania w szczególnych wypadkach z kredytów ponadnormatywnych, specjalnych i sezonowych oraz kredytów przeterminowanych. Zrózniczkowana stopa procentowa od tych kredytów, minimalna przy korzystaniu z kredytu normatywnego, najwyższa przy korzystaniu z kredytu przeterminowanego, ma na celu mobilizację aparatu przedsiębiorstw do zachowania dyscypliny finansowej. z drugiej strony, formy udzielanych kredytów pozwalają bankom finansującym i kontrolującym przedsiębiorstwa z miejsca orientować się w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i za pośrednictwem władz nadrzędnych ingerować w ich gospodarkę.

Uzupełnienie własnych środków obrotowych

przedsiębiorstwa handlowego do wysokości ustalonej części normatywu, jak również ich zwiększenie w związku ze wzrostem obrotu, następuje albo z części zysków przedsiębiorstwa przeznaczonej na uzupełnienie lub zwiększenie własnych środków obrotowych, lub w razie, gdy część zysku nie zaspokoi ustalonych w planie potrzeb — w drodze finansowania środków obrotowych z budżetu Państwa. W wypadku odwrotnym, gdy własne środki obrotowe przewyższają część normatywu, podlegającą pokryciu własnymi środkami obrotowymi, przedsiębiorstwa obowiązane są nadwyżkę odprowadzić jako wpłatę nadwyżek środków obrotowych do budżetu Państwa. Środki materialne, pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa, stanowią więc materialną podstawę rozrachunku gospodarczego. Oznacza to również majątkową samodzielność i łączy się z posiadaniem własnego bilansu.

3. Przedsiębiorstwo na rozrachunku gospodarczym powinno być w zasadzie prowadzone na podstawie samowystarczalności i rentowności.

Każde przedsiębiorstwo, aby funkcjonować normalnie, musi otrzymać zwrot swoich nakładów w postaci równowartości pieniężnej. Istnieje zatem ścisła zależność pomiędzy wydatkami przedsiębiorstwa a jego dochodami, uzyskanymi w rezultacie działalności gospodarczej. W przedsiębiorstwie handlowym istnieją wydatki na zakup towarów, będących przedmiotem obrotu, oraz na koszty związane z zakupem, składowaniem, ewentualnie przerobem, sprzedażą towarów i administracją przedsiębiorstwa, które określamy mianem kosztów handlowych. Wpływy przedsiębiorstwa handlowego stanowią ekwiwalent wydatków i pochodzą ze sprzedaży tych towarów po ustalonych cenach. Ceny zakupu i sprzedaży, jak również marże i ryczałty ustalane są przez władze nadrzędne. W marżę w kalkulowany jest również i zysk przedsiębiorstwa. W związku z tym strona dochodowa przedsiębiorstwa handlowego w warunkach wykonania planu jest niejako formą stałą i zapewnia pokrycie wszystkich wydatków przedsiębiorstwa, oraz uzyskanie planowej rentowności.

Sytuację finansową przedsiębiorstwa określa zysk przedsiębiorstwa będący rezultatem jego pracy nad wypełnieniem planowych zadań w zakresie planu obrotów, planu kosztów, planu zatrudnienia, oraz maksymalnego wykorzystania środków materialnych wydzielonych przedsiębiorstwu do dyspozycji. Przedsiębiorstwo jest więc zainteresowane materialnie w wykonaniu zadań określonych planem, w polepszaniu swej pracy, w obniżaniu swych kosztów własnych. W ten sposób rozrachunek gospodarczy mobilizuje do walki o wykonanie planu, o podwyższenie wskaźnika akumulacji i efektywne wykorzystanie środków obrotowych, mobilizuje do walki z marnotrawstwem, do walki o gospodarność.

W wyjątkowych wypadkach przedsiębiorstwo może być planowo deficytowe, straty takiego przedsiębiorstwa zostają wówczas pokryte z budżetu państwa. I w tym wypadku jednak obowiązują przedsiębiorstwo te same zasady walki o mobilizację rezerw wewnętrznych, której celem jest zmniejszenie zaplanowanej straty do minimum.

Z powyższych trzech zasadniczych cech przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym, tj. pełnej operatywnej samodzielności w wykonywaniu zadań wynikających z planów gospodarczych, wyposażenia w określony zespół środków materialnych, zasady samowystarczalności i rentowności, przy uwzględnieniu istniejącej zasady odpłatności w stosunkach między uczestnikami obrotu towarowego — wynikają podstawy szeregu uprawnień dla tych przedsiębiorstw.

Jednym z takich uprawnień jest prawo zawierania umów planowych z innymi przedsiębiorstwami i organizacjami. Istota systemu umownego polega na tym, że przedsiębiorstwo handlowe przed czy na początku okresu wykonywania swego planu gospodarczego ma obowiązek zawrzeć umowy urealnijające jego plan zakupu i plan sprzedaży. Centrala handlowa zawiera umowy generalne z odpowiednimi centralnymi zarządami, od których przejmuje masę produkcyjną do dystrybucji. W oparciu o powyższe umowy generalne, poszczególne jednostki operatywne centrali, będące na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym zawierają umowy szczegółowe z odpowiednimi kontrahentami, wykazanymi w umowie generalnej. Umowy te określają asortymenty towarowe, ilość, jakość, terminy dostaw itd.

Z drugiej strony podobne umowy zawierane są pomiędzy centralą handlową a jej subdystrybutorami. System umowny konkretyzuje więc zadania planowe przedsiębiorstw i organizacji, biorących udział w wykonaniu planu, wiążąc jednocześnie plany zbytu zakładów przemysłowych z planami zakupu jednostek handlowych. System umowny przewiduje kary konwencjonalne i inne sankcje materialne w razie niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez jedną ze stron. Każde przedsiębiorstwo handlowe, aczkolwiek prowadzi działalność gospodarczą w ramach ogólnego planu gospodarczego Państwa, prowadzi tę działalność odrębnie od innych jednostek gospodarczych, opiera swą działalność na zasadach handlowych i ponosi materialną odpowiedzialność za naruszenie zobowiązań wynikających z zawieranych umów i transakcji gospodarczych.

Przedsiębiorstwa handlowe i ich zakłady na pełnym lub wewnętrznym pełnym rozrachunku gospodarczym prowadzą pełną rachunkowość, są jednostkami samodzielnie bilansującymi, sporządzają pełny bilans i rachunek wyników.

Księgowość przedsiębiorstw handlowych prowadzona jest w oparciu o jednolity plan kont dla przedsiębiorstw handlowych. Zasadą jest, że działające w ramach central handlowych jednostki organizacyjne na pełnym wewnętrznym rozrachunku są jednostkami samodzielnie bi-

lansującymi. Centrala handlowa sporządza dla przedsiębiorstwa jako całości łączny bilans wszystkich w jej skład wchodzących jednostek rozrachunku gospodarczego. Dla jednostek organizacyjnych, działających na zasadach tzw. ograniczonego rozrachunku gospodarczego, prowadzona jest w zasadzie odrębna księgowość kosztów i wpływów dla uchwycenia ich rentowności.

Następnym uprawnieniem przedsiębiorstwa handlowego na rozrachunku gospodarczym jest prawo posiadania samodzielnych rachunków w banku finansującym ich działalność eksploatacyjną. Na rachunek powyższy powinny być odprowadzane wszelkie wpływy z tytułu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, z rachunku powyższego czerpie przedsiębiorstwo środki finansowe na pokrycie faktur za dostarczone mu towary, jak również na pokrycie wydatków handlowych.

Przedsiębiorstwo handlowe, względnie zakład na pełnym lub wewnętrznym pełnym rozrachunku gospodarczym jest bezpośrednim inwestorem i korzysta bezpośrednio ze środków planu inwestycyjnego, oczywiście na cele objęte planem. Finansowanie inwestycji dla przedsiębiorstw handlowych leży w zakresie kompetencji Banku Inwestycyjnego.

Rozliczenie się bezpośrednio z budżetem Państwa jest dalszym atrybutem przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym. Państwowe przedsiębiorstwa handlowe w roku 1951 rozliczać się będą z Budżetem Państwa z następujących tytułów:

1. podatku od operacji nietowarowych — od świadczonych usług,
2. podatku obrotowego od sprzedaży towarów wyprodukowanych w ramach przedsiębiorstw handlowo - przetwórczych,
3. wpłaty do budżetu pozostałej części zysku po potrąceniu części przeznaczonej na uzupełnienie lub zwiększenie własnych środków obrotowych, oraz ewentualnej części na fundusz zakładowy, o ile zarządzenia szczególne postanowią utworzenie takiego funduszu w przedsiębiorstwach handlowych — jednak nie mniej niż 10% zysku,
4. dotacji z budżetu na pokrycie strat planowo - deficytowych,
5. wpłat do budżetu Państwa nadwyżek środków obrotowych lub środków otrzymanych z budżetu na finansowanie środków obrotowych,
6. dotacji z budżetu na cele inwestycyjne,
7. ewentualnie innych celowych dotacji z budżetu.

Niezależnie od wyżej przytoczonych uprawnień, przedsiębiorstwa handlowe korzystać mogą z ewentualnych innych uprawnień przewidzianych w przepisach szczegółowych.

Rozrachunek gospodarczy rzutuje w sposób zasadniczy na organizację finansową przedsiębiorstwa handlowego. Przedsiębiorstwo jako całość, posiada osobowość prawną i jest na

pełnym rozrachunku gospodarczym. Jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa handlowego rozsiane są na terenie całego Państwa. W ramach jednego przedsiębiorstwa działają różnego rodzaju punkty sprzedaży, jak składnice, hurtownie, sklepy detaliczne, zakłady żywienia zbiorowego, zakłady przetwórcze itd. Centralne kierowanie tak dużym aparatem utrudniałoby w sposób bardzo poważny działalność gospodarczą przedsiębiorstwa. W tym celu tworzone są w ramach central handlowych — przedsiębiorstw, biura terenowe, terenowe biura handlu hurtowego, biura handlu detalicznego, biura transportowe itp., którym nadaje się uprawnienia jednostek działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym. Korzystają one z pełnych atrybutów przedsiębiorstwa na pełnym rozrachunku gospodarczym z tym tylko, że nie posiadają osobowości prawnej. Również większe składnice lub hurtownie, poszczególne domy towarowe, większe zakłady żywienia zbiorowego, warsztaty remontowe działające dla potrzeb przedsiębiorstwa, mogą być w pojęciu uchwały zakładami na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym. Zasadą jest, by w zależności od możliwości organizacyjnych coraz bardziej pogłębiać rozrachunek gospodarczy i usamodzielniać pod tym względem coraz większą ilość jednostek operatywnych.

Niezależnie od jednostek organizacyjnych, działających na zasadach pełnego rozrachunku gospodarczego, istnieją jednostki działające na zasadach *ograniczonego rozrachunku gospodarczego*. Jednostki te na podstawie przepisów szczegółowych nie korzystają z niektórych lub wszystkich uprawnień poprzednio wymienionych. Ograniczony rozrachunek gospodarczy ma miejsce wtedy, gdy jednostka działająca w ramach przedsiębiorstwa lub zakładu na rozrachunku gospodarczym, albo nie jest jeszcze na takim poziomie organizacyjnym, aby można jej nadać atrybuty przysługujące jednostce na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, albo jest jednostką, której usamodzielnienie ze względów ekonomicznych jest niecelowe. Typowym przykładem będą w handlu biura handlu detalicznego, gdzie biuro będzie prowadzone na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego, a poszczególne sklepy detaliczne będą prowadzone na zasadach ograniczonego rozrachunku gospodarczego.

Należy tu podkreślić, że pełny rozrachunek gospodarczy przedsiębiorstwa czy zakładu i ograniczony rozrachunek gospodarczy podległych im jednostek stanowi jedną całość. Zadania jednostki na pełnym rozrachunku gospodarczym w stosunku do jednostek podległych polegają na podzieleniu planu danej jednostki na poszczególne odcinki jego działalności. Ograniczony rozrachunek gospodarczy pozwala w oparciu o planowane dla danej jednostki wskaźniki, jak wielkość obrotu, limity zatrudnienia i płac, limity kosztów rzeczowych, nor-

matywy zapasów itd., kontrolować wykonanie zadań, określić kształtowanie się kosztów, określić rentowność poszczególnych jednostek. Ma to głęboki sens ekonomiczny. Celem takiego ujęcia jest pogłębienie zasad rozrachunku gospodarczego w dół do najniższych komórek, mobilizacja rezerw wewnętrznych każdej jednostki, wykonanie i przekroczenie zadań planowych na każdym odcinku pracy przedsiębiorstwa.

Rozrachunek gospodarczy stał się koniecznością gospodarki socjalistycznej, stał się w warunkach demokracji ludowej metodą socjalistycznego gospodarowania i planowego kierownictwa przedsiębiorstwami uspołecznionymi. Prawdłowo stosowany rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach handlowych jest decydującym czynnikiem w walce o koszty handlu, w walce z marnotrawstwem, ze stratami i ubytkami, wprowadza zasady oszczędności i zabezpiecza rentowność przedsiębiorstwa. Prawdłowo stosowany rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach handlowych jest decydującym czynnikiem w walce o przyspieszenie obiegu towarów oraz innych środków obrotowych przedsiębiorstwa, o umocnienie zasad dyscypliny finansowej, o niedopuszczenie do nadmiernych należności i zobowiązań, do terminowego wypełniania obowiązków finansowych wobec banku finansującego.

Rozrachunek gospodarczy umacnia pozycję kierownictwa finansowego przedsiębiorstwa, wpływa na polepszenie stanu sprawozdawczości w przedsiębiorstwach handlowych, decyduje o konieczności i kontroli wykonania planu finansowego i wskaźników działalności handlowo - gospodarczej. Stosowana tendencja rozszerzania i pogłębiania zasad rozrachunku w dół do najniższych jednostek jest poważnym czynnikiem mobilizacji rezerw wewnętrznych. Fakt, że każde przedsiębiorstwo na rozrachunku gospodarczym wyraża wykonanie swych planów gospodarczych i finansowych w formie pieniędzy, że rozrachunek gospodarczy pozwala na prowadzenie ewidencji działalności gospodarczo - finansowej przedsiębiorstwa, pokazuje jego oblicze, zmusza każde przedsiębiorstwo do stworzenia najlepszej organizacji, do najbardziej ekonomicznego wykorzystania środków materialnych, do osiągnięcia w efekcie zysku ponadplanowego.

Plan 6-letni stawiając przed gospodarką narodową nowe zadania w dziedzinie rozwoju sił wytwórczych i przebudowy społecznej, określając rolę państwowego handlu jako instrumentu podziału dochodu narodowego, wyraźnie podkreśla, że jednym z podstawowych zadań planu jest „umocnić złoty polski; upowszechnić i umocnić rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach socjalistycznych; wzmóc walkę z wszelkimi przejawami marnotrawstwa, rozrzutności i przerostów administracyjnych; przyspieszyć obieg środków obrotowych, osiągnąć poważne obniżenie kosztów własnych, osiągnąć wysoki poziom i systematyczny wzrost socjalistycznej akumulacji we wszystkich gałęziach gospodarki“.

O WYŻSZY POZIOM KONTROLI WYKONYWANIA PLANÓW

KONTROLA wykonania planu stanowi podstawową zasadę każdego planowego kierownictwa, a tym samym jedną z najważniejszych zasad socjalistycznego planowania. Związek między kontrolą wykonania planu a socjalistycznym planowaniem był niejednokrotnie podkreślany przez Lenina i Stalina, a walka o wysoki poziom kontroli wykonania planu i nierozdzielnie z tym związany wysoki poziom samego planowania, była konsekwentnie i zwycięsko realizowana w Związku Radzieckim. Stalin mówił: „Sporządzanie planu jest zaledwie początkiem planowania, prawdziwe planowe kierownictwo rozwija się dopiero po sporządzeniu planu, po przeprowadzeniu kontroli w toku realizacji, poprawiania i precyzowania planu“.

W referacie na XVIII Zjeździe WKP (b) Mołotow mówił: „Nie można uważać, iż planowanie jest dobre, jeśli nie uwzględnia przebiegu wykonania planu. Tego rodzaju gabinetowe, oderwane od życia planowanie, nie ma dużej wartości. Planowanie nie sprowadza się do sporządzania stosów tablic z liczbami, niezależnie od przebiegu wykonania planu. Dla samych tablic, oczywiście, jest rzeczą obojętną, czy nasze plany są wykonywane, lecz dla nas, kierujących gospodarką planową, to wcale nie jest obojętne. Plany są nam potrzebne po to, byśmy mieli słuszny kierunek w pracy gospodarczej. Plany są nam potrzebne w przekroju na gałęzi i rejon, według lat i krótszych okresów czasu, ze słusznym powiązaniem poszczególnych części oraz terminów wykonywania planu. Zgodnie z wynikami faktycznego wykonywania planu należy koniecznie wносить korektywy do planów poszczególnych gałęzi, rejonów i terminów realizacji. Plany są nam potrzebne, byśmy mogli sprawdzać, jak prowadzona jest nasza praca gospodarcza. Jeżeli zaś plan nie wiąże się z kontrolą wykonania, to przekształca się w papierek, w rzecz bez znaczenia. Dotyczy to wszystkich naszych organizacji gospodarczych, całej naszej działalności gospodarczej. Ujmując poważnie kontrolę wykonywania planów, ulepszymy również pracę gospodarczą oraz sporządzanie samych planów“.

Nierozdzielny związek między socjalistycznym planowaniem a bieżącą, operatywną kontrolą wykonania planu podkreślił również Wicepremier H. Minc w słowach: „Planować to znaczy stawiać konkretne dyrektywy i wskazywać środki dla ich wykonania, to znaczy systematycznie, codziennie kontrolować przebieg realizacji, korygować ewentualne pomyłki i czynnie przewycięzać przeszkody, to znaczy walczyć o plan, to znaczy przede wszystkim mobilizować masy, których energia twórcza

i entuzjazm są najważniejszym czynnikiem realizacji planu“.

Na tle powyższych wypowiedzi jest rzeczą jasną, że kontrola wykonania planu jest obok ustalenia zadań planu dalszą częścią jednolitego procesu socjalistycznego planowania. Dla zapewnienia planowego rozwoju gospodarki narodowej niezbędną rzeczą jest kontrolowanie wykonania zadań planu i walka o ich wykonanie oraz wykorzystanie doświadczeń płynących z praktyki wykonywania planu dla podniesienia poziomu planowania. Praktyka wykonania planu jest ostatecznym sprawdzianem naukowego charakteru planowania i słuszności teoretycznych założeń planu. Kontrolowanie realizacji planu i walka o jego wykonanie jest czynnikiem zapewniającym socjalistyczny, dyrektywny charakter planowania. Dlatego też kontrola wykonania planu jest jedną z cech jaskrawo odróżniających socjalistyczne planowanie od kapitalistycznych pseudoplanów, które nie wychodzą poza sferę przewidywań i prognozy i odznaczają się z reguły zupełnym brakiem kontroli ich wykonania.

Olbryzmie znaczenie kontroli wykonania planu w ustroju socjalistycznym wynika z zasadniczo odmiennej roli, jaką zajmuje kontrola państwowa w państwie socjalistycznym i kapitalistycznym. Wynika to między innymi z faktu, że państwo socjalistyczne jest nie tylko polityczną, ale i gospodarczą organizacją w potężnej skali. Ekonomiczną podstawą państwa socjalistycznego jest socjalistyczny system produkcji i socjalistyczna własność środków produkcji. W ramach dyspozycji państwa koncentruje się większość przedsiębiorstw przemysłowych, znaczna część gospodarstw rolnych, cały aparat transportowy, pieniężny i kredytowy.

Powoduje to konieczność zapewnienia kontroli nad tymi zasobami, aby zapewnić właściwe wykorzystanie społecznych środków produkcji oraz należyłą ochronę socjalistycznej własności. Kontrola wykonania planu stanowi jeden z odcinków kontroli państwowej, którego znaczenie wzrasta stale w miarę umacniania socjalistycznego planowania i rozszerzania jego zakresu.

W związku z tym, na odcinku kontroli wykonania planu występuje podobny podział kontroli jak w kontroli państwowej, równocześnie jednak kontrola wykonania planu wykazuje szereg odrębności, wynikających z jej szczególnej cechy, tj. kontrolowania działalności jednostek gospodarczych z punktu widzenia wypełnienia przez nie zadań ustalonych w planie gospodarczym. Prof. Rowiński autor dzieła „Kontrola finansowa w ZSRR“ rozróżnia cztery rodza-

je kontroli państwowej, wg metod jej przeprowadzania w postaci kontroli wstępnej, kontroli następnej dokumentalnej, kontroli faktycznej, kontroli bieżącej operacyjnej.

Jeśli chodzi o kontrolę wykonania planu, to tu narzuca się podobny podział.

Opierając się na praktyce można wyodrębnić trzy rodzaje kontroli wykonania planu: kontrolę wstępną, bieżącą i następczą, w zależności od tego, czy kontrola dokonuje się w chwili realizacji planu, czy po zakończeniu okresu jego realizacji, względnie czy dotyczy czynności nie bezpośredniego wykonywania planu a poprzedzających jego realizację.

Z punktu widzenia przeprowadzonej tu klasyfikacji przykładem wstępnej kontroli wykonania planu może być ustalenie, co stanowi właściwy plan dla zakładu, sprawdzenie czy zadania planu ogólnopństwowego zostały należycie doprowadzone do jego wykonawców, czy należycie zapoznano załogę zakładu z jej planem produkcyjnym lub innym odcinkiem jej planowej działalności. Tego typu wstępna kontrola wykonania planu obejmowałaby nie bezpośrednio czynności wykonywania planu, ale pewne elementy poprzedzające jak przygotowania do realizacji planu lub momenty, bez których nie możnaby było prawidłowo przeprowadzić kontroli, jak np. sprawdzenie co stanowi plan obowiązujący dla zakładu.

Pierwszym zagadnieniem nasuwającym się w związku z wstępną kontrolą wykonania planu jest odróżnienie jej od kontroli samego planu, czyli procesu zwanego analizą planu. Kontrola wykonania planu polega na zbadaniu jak kształtują się rzeczywiste osiągnięte wyniki gospodarcze w stosunku do planu, względnie jak realizowane są czynności wiążące się pośrednio z realizacją planu jak np. przygotowania w dziedzinie zaopatrzenia materiałowego. Analiza planu czyli kontrola ma natomiast za zadanie sprawdzenie przewidywanej działalności ujętej w zadaniu planu, pod względem zgodności wewnętrznej poszczególnych elementów i ich właściwego powiązania pod względem oceny rzeczywistych możliwości produkcyjnych, dokonanej przez jednostkę planującą oraz sprawdzenie planu z punktu widzenia już osiągniętych wyników. Pozwala to na uniemożliwienie zaniżenia planu oraz przyczynia się do wykrywania sprzeczności w założeniach planu.

Zgodnie z tym, wstępna kontrola wykonania planu różni się zasadniczo od kontroli planu. Do zadań wstępnej kontroli wykonania planu należy w szczególności ustalenie co stanowi dla kontrolowanego obiektu plan ogólnopństwowy, czyli stwierdzenie zgodności zatwierdzonego przez jednostkę nadrzędną planu dla zakładu z planem ogólnopństwowym przy uwzględnieniu wszelkich zmian, które mogą wynikać z późniejszych zmian planu, przesunięć organizacyjnych itp.

Dalszym zadaniem wstępnej kontroli wykonania planu jest sprawdzenie czy zadania planu ogólnopństwowego zostały doprowadzone do właściwych wykonawców czy jednostki wykonujące plany zawarły odpowiednie umowy pla-

nowe, wynikające z obowiązujących przepisów i nakazów planu. Ogólnie biorąc, wstępna kontrola wykonania planu ma na celu sprawdzenie, czy spełnione zostały warunki gwarantujące właściwą realizację planu w toku procesu produkcyjnego lub innej planowej działalności.

Drugi rodzaj kontroli wykonania planu — bieżącą kontrolę wykonania planu stanowi kontrola bezpośrednich czynności wykonywania planu, jak np. kontrola przebiegu produkcji w stosunku do ustalonych harmonogramów, kontrola planu miesięcznego lub kwartalnego w stosunku do planu rocznego. Tego rodzaju kontrola bieżąca ma tę cechę charakterystyczną, że w przypadku stwierdzenia trudności lub uchybień można jeszcze w trakcie realizacji planu oddziaływać na przebieg wykonania za pomocą operatywnych środków zmierzających do usprawnienia i zabezpieczenia wykonania zadań planu.

Nie trzeba podkreślać, że bieżąca, operatywna kontrola wykonania planu odgrywa decydujące znaczenie w socjalistycznej organizacji wykonania planów i stanowi jej nieodłączną część składową. Kontrola ta jest w ręku państwa socjalistycznego i organów planujących narzędziem mobilizacji rezerw społeczeństwa dla zabezpieczenia planu oraz realizacji przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego stanowi ona również podstawę dla aktywnego oddziaływania na przebieg realizacji planu, dla walki o plan. Na podstawie wyników kontroli przeprowadzonej w trakcie realizacji planu opracowuje się środki mające na celu usunięcie niedociągnięć i usprawnienie wykonania planu.

W bieżącej, operatywnej kontroli wykonania planu należy podkreślić dwie zasadnicze jej funkcje. Kontrola ta powinna:

1. Mobilizować środki niezbędne dla zapewnienia równomiernego wykonania planu i przeciwdziałać powstaniu dysproporcji i trudności, a w razie ich zaistnienia stanowić podstawę dla opracowania odpowiednich środków zaradczych.
2. Ujawniać ukryte rezerwy i zasoby gospodarcze w celu przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego.

Ogólnie biorąc rola bieżącej kontroli wykonania planu, polega z jednej strony na zabezpieczaniu realizacji zadań planu a z drugiej strony na przyspieszaniu tempa jego realizacji.

Rola kontroli w dziedzinie zabezpieczenia realizacji zadań planu ma charakter prewencyjny, tj. polegający na zapobieganiu zjawiskom, które mogą wywołać trudności w realizacji planu, zagrażające jego wykonaniu lub charakter represyjny, polegający na walce o usunięcie przeszkód w przypadku, gdy nie udało się zapobiec powstaniu zakłóceń w toku realizacji planu.

Kontrola zmierzająca do zapobiegania trudnościom w realizacji planu, ma na celu przede wszystkim zapewnienie równomiernego wykonania planu. Nierównomierne wykonywanie planów miesięcznych, a w szczególności szkodliwa praktyka szturmowego odrabiania zale-

głości w końcowym okresie realizacji planu, stanowi jedno z najpoważniejszych zakłóceń w wykonywaniu planu i przyczynę wielu trudności gospodarczych.

Niewykonanie bądź też nierównomierne wykonanie planu na jednym odcinku powoduje braki w zaopatrzeniu innych zakładów, zagraża realizacji innych części planu, dezorganizuje zaopatrzenie, powoduje powstawanie wąskich przekrojów, hamujących tempo rozwoju produkcji.

Ogólnie więc praca kontroli bieżącej, zabezpieczającej właściwą realizację planu polega na: ujawnieniu trudności grożących niewykonaniem planu, wykrywaniu przyczyn tych niedomagań i opracowywaniu środków organizacyjnych dla zapewnienia wykonania zadań planu.

Oprócz zadań w dziedzinie realizacji planu bieżąca kontrola wykonania planu odgrywa wielką rolę w przyspieszaniu tempa rozwoju gospodarczego drogą wykrywania ukrytych rezerw i nowych możliwości produkcyjnych. Te zadania wynikają z konstruktywnego charakteru kontroli w państwie socjalistycznym. Polega on na tym, że kontrola ma na celu nie tylko wykrywanie niedomagań w działalności aparatu administracji gospodarczej, ale także bezpośrednią czynną pomoc w dziedzinie bieżącego usprawnienia pracy przedsiębiorstw i zakładów, w dziedzinie wykrywania nowych możliwości produkcyjnych i rozpowszechniania osiągnięć przodujących stachanowców. Jedną z ważnych metod działania bieżącej kontroli wykonania planu jest instruktaż, jest pomoc udzielana tym jednostkom, które nie podążają za ogólnym tempem rozwoju gospodarczego, i przez to obniżają ogólne wyniki. Józef Stalin uczył: „że nasza inspekcja powinna patrzeć na instytucje które rewiduje, nie jak na cudze, lecz jak na swoje rodzone instytucje, które trzeba uczyć, które trzeba doskonalić“.

Nowe możliwości produkcyjne, ukryte zasoby gospodarcze, których wykorzystanie prowadzi do przyspieszenia ogólnego tempa rozwoju gospodarczego nie ujawniają się same. Wykrywane są drogą stałej i systematycznej pracy organizacyjnej państwa i jego organów kontroli. W dążności do pełnego wykorzystania możliwości produkcyjnych czołowe miejsce przypada walce z oportunistycznym zaniżaniem planów produkcyjnych, ukrywającym rezerwy i możliwości produkcyjne. Właśnie systematyczna kontrola wykonania planu dostarcza materiałów i danych pozwalających na wykrywanie zaniżenia planu. Rola kontroli w tym zakresie polega na ujawnianiu ukrytych zasobów gospodarczych, na wykrywaniu tego co jest nowe i postępowe w procesie produkcyjnym i organizacji produkcji, na wskazaniu takich środków organizacyjno-technicznych, które pozwalają na osiągnięcie jeszcze lepszych wyników, na wyższe przekroczenie planu.

Jak wskazuje Stalin: „żaden plan 5-letni nie jest w stanie uchwycić wszystkich możliwości tkwiących w ustroju socjalistycznym i uwidaczniających się dopiero w trakcie realizacji planu w fabryce lub kołchozie“.

W następczej kontroli wykonania planu, tj. kontroli przeprowadzanej już po zakończeniu okresu realizacji planu odpada możliwość operatywnej walki o wykonanie planu. Treścią tego rodzaju kontroli pozostaje wyłącznie ustalenie zakresu wykonania lub niewykonania planu, przyczyn niewykonania i odpowiedzialności za niewykonanie.

Następcza kontrola wykonania planu dokonuje się w drodze analizy wyników wykonania planu, analizy danych sprawozdawczych i statystycznych za okres ubiegły, analizy dokumentów jak kwitów, asygnat, zamknięć rachunkowych. W związku z tym w tego rodzaju kontroli duże znaczenie odgrywa statystyka i sprawozdawczość. Analiza wyników realizacji planu dokonywana przez organa planowania na wszystkich szczeblach ujawnia zarazem jednostki organizacyjne, które nie wykonały planu i przyczyny niewykonania planu. Pozwala to na uniknięcie w przyszłości podobnych wyników oraz podniesienie planowania na wyższy poziom.

Analiza wyników kontroli i ich uogólnienie i opracowanie wskazuje jednak nie tylko przedsiębiorstwa i zakłady, nie podążające za ogólnym tempem rozwoju i obniżające ogólne wskaźniki. Ujawnia ona także braki w organizacji i koordynacji wykonania planu, błędy w założeniach i zadaniach poszczególnych planów, a tym samym jest ważnym sprawdzianem pracy całego aparatu planowania. Można powiedzieć więcej, że postawiona na właściwym poziomie kontrola wykonania planu jest szkołą prawdziwego socjalistycznego planowania. Dlatego zadaniem następczej kontroli wykonania planu jest uogólnienie doświadczeń z wykonania planu dla kontroli samego planu, słuszności jego założeń i dyrektyw, dla wykorzystania doświadczeń płynących z praktyki jego realizacji.

Odpowiedni poziom organizacji kontroli wykonania planu staje się w związku z tym podstawą do sporządzania planów bardziej realnych, ściślej opartych na właściwej ocenie możliwości produkcyjnych.

Inny podział, opierający się na sposobie dokonywania kontroli wykonania planu, pozwala na wyodrębnienie kontroli statystycznej, faktycznej i operacyjnej.

Jeśli chodzi o kontrolę statystyczną to w samej nazwie kryje się pewna nieścisłość wynikająca z faktu, że statystyka dostarcza jedynie materiałów dla kontroli, mimo tego nazwa ta jest powszechnie przyjęta w brzmieniu „statystyczna kontrola wykonania planu“ i stosowana tak w publikacjach na ten temat jak i instrukcjach GUS.

Przez kontrolę statystyczną rozumie się kontrolę polegającą na stałym i systematycznym sprawdzaniu materiałów statystycznych i spra-

wozdań jednostek kontrolowanych, na których ciąży obowiązek przedkładania w określonym terminie danych o osiągniętych wynikach w dziedzinie realizacji planu. W związku z tym statystyka staje się podstawowym narzędziem kontroli wykonania planu. Powstaje cały system, w którym sprawozdawczość statystyczna, rachunkowość i księgowość stanowią poszczególne, wzajemnie powiązane części składowe, pozwalające na zebranie w jak naj szybszym terminie danych o wynikach realizacji planu w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej. Pozwala to na operatywne oddziaływanie, na kształtowanie procesów gospodarczych. Terminowe i sprawne funkcjonowanie aparatu statystyki państwowej i sprawozdawczości odgrywa szczególną rolę, zwłaszcza w dziedzinie bieżącej kontroli wykonania planu, gdzie od tempa dostarczania danych statystycznych zależy w dużym stopniu operatywność bieżącej statystycznej kontroli wykonania planu.

Znaczenie statystycznej kontroli wykonania planu jest szczególnie duże zarówno w kontroli następczej jak i w kontroli bieżącej, chociaż w bieżącej kontroli wykonania planu oprócz kontroli statystycznej dużą rolę odgrywa kontrola faktyczna i operacyjna.

Przez kontrolę faktyczną rozumie się kontrolę dokonywaną przez specjalnie upoważnione do tego organy dokonujące kontroli bezpośrednio na terenie zakładu przemysłowego, gospodarstwa rolnego, budowli, ośrodka maszynowego, gdzie realizuje się plan gospodarczy. Praktyka potwierdza niezbicie, że kontrola statystyczna może spełnić swe zadanie jedynie w połączeniu z kontrolą faktyczną, gdyż w gruncie rzeczy skontrolowanie przedstawionych sprawozdań wyłącznie z za biurka prowadzić może w wielu wypadkach do biurokratycznych niedociągnięć. Stalin mówił: „kontrolować wykonywanie zadań, to znaczy kontrolować je nie tylko w kancelariach i nie tylko według formalnych sprawozdań, lecz przede wszystkim kontrolować je na miejscu pracy, na podstawie faktycznych wyników wykonania“.

Dla określenia faktycznej kontroli wykonania planu przyjęła się również nazwa kontroli inspekcyjnej, którą posługuje się Uchwała Rady Ministrów z dnia 3.III. 1956 r. Nazwa ta jest jednak o tyle niewłaściwa, że sugeruje ona zupełnie odmienne pojęcie prawa administracyjnego, w którym inspekcja oznacza kontrolę przeprowadzoną przez jednostkę nadrzędną w jednostce podległej przez fachowe organa nadzoru. Pomijając nieścisłości terminologiczne związane z nazwą kontroli inspekcyjnej w kontroli wykonania planu spotykamy się wyraźnie z dwoma różnymi postaciami tej kontroli — statystyczną lub faktyczną. Autorzy radzieccy Mironiszczenko i Jewienko piszą na ten temat: „Kontrola wykonania planu państwowego powinna opierać się zarówno na materiałach organów statystycznych, jak i na bezpośrednim badaniu przebiegu wykonania planu w przedsiębiorstwach, na budowlach, w kolchozach, sowchozach, MTS (ośrodki traktorowo-maszynowe). Bez konkretnego badania

pracy przedsiębiorstw, kontrola wykonywania planów będzie mieć charakter formalny biurokratyczny“.

W Związku Radzieckim przywiązuje się wielką rolę do należytej i systematycznej kontroli faktycznej. Kontrola wyłącznie statystyczna, stanowiąca w wielu wypadkach biurokratyczną formę kontroli z za biurka, była konsekwentnie zwalczana przez organy planowania.

Trzeci rodzaj kontroli — kontrola operacyjna jest kontrolą wynikająca z samego systemu finansowego, w jaki ujęta jest działalność przedsiębiorstw, z rozrachunku gospodarczego, umów planowych, systemu kredytowania przez banki itp. Prof. Rowiński określa kontrolę operacyjną w sposób następujący: „Bieżąca kontrola operacyjna jest przeprowadzana przez organy finansowe, w trakcie pobierania dochodów i finansowania instytucji i przedsiębiorstw. Jej rola zasadnicza polega na nadzorowaniu całkowitego i terminowego wykonywania przez wszystkie instytucje, przedsiębiorstwa i organizacje obowiązków wnoszenia należności budżetowych, ujawnieniu i usunięciu wypadków naruszenia dyscypliny finansowej, zabezpieczeniu wypłat środków budżetowych odpowiednio do wykonania planów operacyjno-produkcyjnych“.

Jeśli chodzi o kontrolę operacyjną trzeba podkreślić poważny udział banków w tej kontroli. Banki finansujące środki obrotowe przedsiębiorstw mają prawo tak do kontroli statystycznej jak i faktycznej. W przypadku stwierdzenia przez bank zachwiania dyscypliny finansowej przedsiębiorstwa, niewłaściwego kierownictwa, nie zaplanowanych strat, niewywiązywania się przez przedsiębiorstwa z obowiązków wobec banku w ramach systemu rozrachunku, bank ma prawo odwołać się do jednostki nadrzędnej nad jednostką kontrolowaną, a nawet w pewnych przypadkach prawo wstrzymania wypłat.

Streszczając ogólne zadania kontroli wykonania planu, wynikające z omówienia zadań poszczególnych jej rodzajów warto przytoczyć wypowiedź radzieckiego ekonomisty I. Joffe. Określa on następująco zadania kontroli wykonywania planu:

1. Ustalenie stopnia zgodności toku wykonania planu ze wszystkimi jego zadaniami i wskaźnikami,
2. Ustalenie systemu przedsięwziętych środków operacyjnych, niezbędnych dla zagwarantowania wykonania planów, usunięcia powstających trudności, zapobieżenia dysproporcjom w wykonaniu poszczególnych zadań planu,
3. Ustalenie przyczyn niewykonania planów albo warunków, gwarantujących ich przekroczenie,
4. Ustalenie zgodnie z wynikami faktycznego wykonania planów koniecznych poprawek do planu według poszczególnych gałęzi, rejonów oraz terminów,
5. przestudiowanie doświadczeń przodujących stachanowców, brygad, przedsiębiorstw, w celu maksymalnego upowszechnienia zastosowania przeodujących metod pracy,

6. Ustalenie środków jakie trzeba przewidzieć w planach na lata następne na podstawie toku wykonania planu w roku sprawozdawczym.

Warunkiem spełnienia tych poważnych zadań stojących przed aparatem kontroli wykonania planu jest ścisła jej współpraca z masami pracującymi, bezpośrednimi wykonawcami planu. Aparat kontroli wykonania planu powinien mobilizować i organizować wysiłek klasy robotniczej w walce o wykonanie i przekroczenie planu. W szczególności ważną rolę odgrywa tu zapewnienie bezpośredniego udziału mas pracujących w kontroli wykonania planu, drogą wszechstronnego rozwoju oddolnej kontroli wykonania planu, realizowanej przez organizacje partyjne, rady zakładowe, narady wytwórcze w zakładach itp.

Zakres kontroli wykonania planu nie jest stały i powiększa się w miarę rozszerzania zakresu planowania. Zgodnie z zasadą decydującego ogniwa na określonym etapie budownictwa socjalistycznego występują określone odcinki specjalnie intensywnej kontroli. W okresie odbudowy kontrola wykonania planu koncentruje się w walce o przewyższenie „wąskich przekrojów” hamujących tempo odbudowy. W okresie rekonstrukcji technicznej główne zadania kontroli wykonania planu polegają na kontrolowaniu wprowadzania do gospodarki narodowej nowej techniki. W związku Radzieckim w okresie powojennej pięcioletki główne zadania kontroli wykonania planu koncentrowały się w dziedzinie wydobywania węgla, paliw i hutnictwa, które to dziedziny odgrywały w tym okresie specjalnie doniosłą rolę.

Różnice w zakresie obejmowanym kontrolą wykonania planu wynikają m. in. również z długości okresu objętego planem. Kontrola wykonania planu miesięcznego koncentruje się głównie na odcinku produkcji i innych kluczowych odcinkach planu, pozwalających na ocenę pracy przedsiębiorstw i zakładów. Kontrola wykonania planu rocznego i sprawozdania w tym zakresie obejmują w zasadzie całokształt wskaźników, tak przedmiotowych jak i wartościowych, dotyczących wszystkich stron działalności przedsiębiorstwa (program produkcyjny, zatrudnienie, koszty własne, wskaźniki techniczno-ekonomiczne, remonty kapitalne, gospodarkę finansową itp.).

W Związku Radzieckim kontrola wykonania planu zajmuje olbrzymie i ogólnie doceniane miejsce w systemie socjalistycznego planowania. Już XVIII Zjazd WKP (b) uznał w swoich uchwałach, że „centralnym zadaniem przebudowy planowania staje się organizacja kontroli wykonania planów, aby zapobiegać powstawaniu dysproporcji w gospodarce, aby wykrywać nowe rezerwy dla wykonania planów i w zależności od wyników rzeczywistego wykonania planów wprowadzać korektywy w zakresie branżowym i regionalnym”. Na tym samym Zjeździe W. Mołotow omawiając ogólne wytyczne dla organów planujących, powiedział: „Stawiając należyście kontrolę wykonania planu

usprawnimy gospodarczą robotę i budowę samych planów”.

W Uchwałach XVIII Konferencji WKP (b) wskazano na konieczność:

1. Wykonywania planów: rocznych, kwartalnych i miesięcznych w zakresie produkcji nie tylko sumarycznie w okresie rocznym, ale także równomiernie z planem, w poszczególnych kwartałach i miesiącach wg ustalonego planu wypuszczenia gotowej produkcji.

2. Wykonywania planu nie tylko sumarycznie w poszczególnych gałęziach przemysłu, ale także w każdym poszczególnym przedsiębiorstwie.

3. Wykonywania planu nie tylko sumarycznie w przedsiębiorstwie, ale także codziennie w każdej brygadzie, na każdym warsztacie.

4. Wykonywania planu nie tylko wg wskaźników ilościowych, ale także jakościowo zgodnie z planowanym asortymentem, z zachowaniem ustalonych norm i zgodnie z planowanymi kosztami własnymi.

W celu skoncentrowania uwagi na zagadnieniach kontroli wykonania planu i badaniach w zakresie właściwych proporcji w gospodarce narodowej Rada Ministrów ZSRR podjęła uchwałę z 29 sierpnia 1946 r., która ustalając nowy program opracowywania, rozpatrywania i zatwierdzania rocznych narodowych planów gospodarczych, zawiesiła sporządzanie przez Gosplan kwartalnych planów gospodarczych. Jednym z motywów tej uchwały było przeciążenie Gosplanu pracami z zakresu sporządzania rocznych, kwartalnych, a nawet — w okresie Wielkiej Wojny Narodowej — miesięcznych planów gospodarczych, które nie pozostawiało niezbędnego czasu dla właściwej kontroli wykonania planu, dla śledzenia toku realizacji planu, w celu wykrywania rezerw i zapobiegania powstaniu dysproporcji w gospodarce narodowej.

Uwzględniając doniosłe znaczenie kontroli wykonania planu Rada Ministrów ZSRR w Uchwale o Państwowym Planie Odbudowy i Rozwoju Gospodarki Narodowej ZSRR na r. 1947 zleciła Gosplanowi:

1. Systematycznie kontrolować wykonanie przez ministerstwa i resorty Państwowego Planu Odbudowy i Rozwoju Gospodarki Narodowej ZSRR, bilansów i planów dystrybucji na r. 1947, wykrywać dysproporcje w toku wykonywania planów, przedstawiać środki zaradcze w celu likwidacji tych dysproporcji i donosić Radzie Ministrów ZSRR o wynikach kontroli.

2. Organizować comiesięczną kontrolę z udziałem pełnomocników Gosplanu zgodności planów miesięcznych, ustalonych przez ministerstwa i resorty dla podległych przedsiębiorstw z planem ogólnopaństwowym na odpowiedni kwartał 1947 r. i w przypadkach niezbędnych dawać ministrom i resortom dyrektywy co do prowadzenia resortowych planów miesięcznych do zgodności z planem państwowym.

3. Przedstawiać Radzie Ministrów ZSRR miesięczne sprawozdania o przebiegu wykonywania planu gospodarczego, bilansów i planów dystrybucji, a także kwartalne meldunki o wykonaniu techniczno-ekonomicznych wskaźników

w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej.

Pod względem organizacyjnym w kontroli wykonania planu, podobnie jak i w kontroli państwowej zastosowana jest wielotorowość kontroli stanowiąca charakterystyczną cechę systemu organizacyjnego kontroli w Związku Radzieckim. Polega ona głównie na sprawdzaniu wyników w jednej jednostce gospodarczej przez kilka jednostek kontrolujących, które dokonują kontroli każda z innego, specjalnego punktu widzenia. Trzeba jednak podkreślić, że osiągnięcia tego systemu związane są nierozłącznie z bardzo dokładnym skoordynowaniem poszczególnych rodzajów kontroli, dokonywanym w zasadzie przez Ministerstwo Kontroli Państwowej, na którym ciąży obowiązek scalenia wszystkich rodzajów kontroli w wewnętrznie powiązany system kontrolny.

Wielotorowość kontroli w Związku Radzieckim zdała egzamin w praktyce. Stanowi ona zarazem świetny przykład właściwego powiązania kontroli wykonywanej przez Ministerstwo Kontroli Państwowej, Gosbank, pełnomocników Gosplanu, terenowe organy planowania i wewnętrzną kontrolę przedsiębiorstw.

Miroszniczenko następująco określa organizację kontroli wykonania planu w ZSRR: „W ZSRR kontrolę wykonania planów państwowych sprawuje Ministerstwo Kontroli Państwowej, Państwowy Komitet Planowania (Gosplan) i miejscowe organy planowania. Udział terenowych organów planowania w kontroli pozwala na objęcie wszystkich dziedzin działalności jednostek gospodarczych i na głębsze wniknięcie w ich pracę. Ponadto kontrola wykonania planu wchodzi w zakres działania ministerstw, kierowników przedsiębiorstw oraz organizacji partyjnych i związkowych. Ogromną rolę w wykryciu dodatkowych rezerw i mobilizacji wysiłków narodu do wykonania i przekroczenia planu, odgrywa również prasa centralna i prowincjonalna“.

Wszystkie jednostki planujące od przedsiębiorstw poprzez centralne zarządy i ministerstwa przeprowadzają kontrolę wykonania planu w jednostkach im podległych.

Oprócz kontroli wewnętrznej wykonanie kontrolują: Państwowy Komitet Planowania i jego pełnomocnicy, miejscowe organy planowania, Ministerstwo Kontroli Państwowej.

W bieżącej operatywnej kontroli wykonywania planu decydujące znaczenie przypada na kontrolę wykonywaną przez Gosplan i jego pełnomocników oraz miejscowe organy planowania. Gosplanowi przysługuje prawo wykonywania kontroli planu ogólnopaństwowego w najszerszym zakresie. Ale w praktyce wykonuje on kontrolę głównie w zakresie zagadnień planowanych centralnie.

Kontrola wykonywana przez Gosplan i jego organy miejscowe, organy planowania oraz przez aparat planowania w ministerstwach i przedsiębiorstwach jest zarówno kontrolą statystyczną jak i faktyczną. Gosplan wykonuje

kontrolę faktyczną w terenie przez specjalnych pełnomocników Gosplanu. Gosplan posiada swych pełnomocników, bezpośrednio mu podlegających w republikach, krajach i obwodach. Działają oni niezależnie od republikańskich, krajowych i obwodowych komisji planowania. Podporządkowane im są miejscowe organy statystyki państwowej, przez co mają zagwarantowany bezpośredni wgląd w gospodarkę jednostek kontrolowanych od strony statystycznej. Pełnomocnicy Gosplanu współpracują ściśle z terenowymi przedstawicielami Min. Finansów ZSRR i Banku Państwa (Gosbank). Działalność pełnomocników Gosplanu przyczyniła się w dużym stopniu m. in. do wykorzystania miejscowych zasobów produkcyjnych do wszechstronnego rozwijania poszczególnych terenów ZSRR.

W miejscowych organach planowania koncentruje się kontrola realizacji planów terenowych. W kontroli wykonania planu terenowego olbrzymią rolę grają miejscowe organy statystyki państwowej. Udział miejscowych organów planowania w kontroli wykonania planu pozwala na objęcie tych dziedzin działalności gospodarczej, które są szczególnie związane z terenem i jego możliwościami gospodarczymi.

Udział przedstawicieli Ministerstwa Kontroli Państwowej w kontroli wykonania planu występuje najsilniej na odcinku kontroli wstępnej i następczej. Kontrola Ministerstwa Kontroli Państwowej dokonuje się głównie poprzez analizę zamknięć rachunkowych przedsiębiorstw i resortów, bilansów, asygnat kasowych, kwitów magazynowych, rachunkowości i księgowości oraz innych dokumentów działalności przedsiębiorstw.

Olbrzymie znaczenie w radzieckim systemie gospodarczym odgrywa kontrola operacyjna, przeprowadzona głównie przez oddziały Banku Państwa, finansującego działalność przedsiębiorstw. Jest to t. zw. kontrola „za pomocą rubla“.

Charakterystyczną cechą radzieckiej kontroli wykonania planu stanowi również czynny udział mas pracujących w tej kontroli. Hasło krytyki i samokrytyki, jako podstawowa metoda budownictwa gospodarczego, znajduje w dziedzinie kontroli wykonania planu pełne zastosowanie. Krytyczne analizowanie osiągnięć oraz wykrywanie niedociągnięć w systemie pracy przedsiębiorstw i zakładów, stanowi jedną z głównych dźwigni przyspieszania tempa rozwoju gospodarczego.

Co miesiąc podaje się do wiadomości całej załogi wyniki wykonania planu produkcyjnego. Przeprowadza się następnie nad nimi zbiorową dyskusję przy udziale kierownictwa zakładu oraz personelu inżynieryjno-technicznego.

Równocześnie poważną rolę w kontroli wykonania planu w Związku Radzieckim odgrywa kontrola społeczna wykonywana przez organizacje partyjne i związkowe oraz przez prasę, a w szczególności sieć korespondentów z terenu.

Wyniki kontroli wykonania planu państwowego podawane są co kwartał do publicznej wia-

domości w formie komunikatu Centralnego Urzędu Statystycznego przy Radzie Ministrów ZSRR, który dla umocnienia jego funkcji kontrolnych został wydzielony organizacyjnie z Gosplanu. Gosplan przedstawia Radzie Ministrów ZSRR miesięczne i kwartalne sprawozdania, na podstawie których podejmowane są uchwały zawierające podsumowanie bieżącej realizacji planu postanowienia w zakresie podwyższenia zadań planu oraz niezbędnych środków organizacyjno-technicznych dla bieżącego usprawnienia i przyspieszenia realizacji planu.

Obserwując rozwój planowania gospodarczego w Polsce Ludowej należy stwierdzić, że nie zawsze i nie wszędzie kontrola wykonania planu postawiona była na wysokim poziomie. Wręcz przeciwnie istniało szereg odcinków, gdzie w praktyce nie było rzeczywistej, socjalistycznej kontroli wykonania planu. Prowadziło to do szkodliwego oderwania planowania od rzeczywistości gospodarczej, a nawet w wielu wypadkach do przykładów zbiurokratyzowania aparatu planowania. Równocześnie trzeba stwierdzić, że nie zawsze należycie doceniano znaczenie właściwej, socjalistycznej kontroli wykonania planu i jej roli w dziedzinie mobilizacji rezerw gospodarczych, a tym samym przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego. W okresie realizacji planu trzyletniego zjawisko to występowało wyraźnie w szeregu działów gospodarstwa narodowego. Miało ono m. in. charakter nie podążania organizacji aparatu i zakresu kontroli wykonania planu, za zwiększającym się z roku na rok zakresem socjalistycznego planowania. Podczas gdy Narodowy Plan Gospodarczy obejmował w tym okresie całe nowe dziedziny, nie planowane poprzednio, jak zagadnienia techniki, kosztów własnych, planowania terenowego, zakres kontroli nie powiększał się odpowiednio. W wyniku tego przez pewien okres czasu szereg dziedzin nie posiadało operatywnej, mobilizującej kontroli wykonania planu. To samo można powiedzieć o metodach tej kontroli, które pozostawiały wiele do życzenia. Kontrola przedsiębiorstw miała w wielu wypadkach charakter powierzchniowy. Istniały przedsiębiorstwa, a nawet całe gałęzie przemysłu, gdzie plany przekraczane były o 80%, o 100%, lub nawet w jeszcze większym stosunku. Tego rodzaju planowanie świadczyło nie tylko o niewłaściwej ocenie rzeczywistych możliwości produkcyjnych, ale także o niewłaściwej pracy aparatu kontroli, który nie umiał ujawnić rzeczywistych możliwości produkcyjnych i spowodować ich wykorzystanie.

Uogólniając powyższe trzeba stwierdzić, że w okresie realizacji planu trzyletniego odcinek kontroli wykonania planu stanowił jeden z najważniejszych braków naszego planowania. W grudniu 1949 r. w artykule pt.: „Aparat pla-

nowania a nauki III Plenum KC PZPR“ minister St. Jędrzychowski pisał:

„Fakty mówią dalej, że i u nas obecnie, przy sumarycznym wykonaniu planów przez poszczególne Ministerstwa i Centralne Zarządy w całości, istnieje wielka nierównomierność w wykonywaniu planów produkcji poszczególnych artykułów przemysłowych, a zwłaszcza poszczególnych asortymentów. Istnieje szereg wypadków niewykonania z miesiąca na miesiąc planów produkcji poszczególnych artykułów przemysłowych, ważnych z punktu widzenia inwestycji, eksportu oraz zaopatrzenia przemysłu lub ludności. Wśród przyczyn niewykonywania tych planów można wymienić złe planowanie lub złą organizację zaopatrzenia, trudności zbytu wskutek złej organizacji, wskutek wadliwego planowania asortymentu produkcji lub wskutek złej jakości wykonania, awarie lub nieprzewidziane postoje na skutek złego planowania kapitałnych i bieżących remontów, niedostatecznej opieki nad urządzeniami, opóźnienia w wykonywaniu dostaw i robót inwestycyjnych. Poszczególne wypadki niewykonania planu w asortymencie zdarzają się oczywiście w gospodarce planowej. Złe jest jednak, gdy wypadków tych jest zbyt wiele, gdy dotyczą one ważnych z punktu widzenia gospodarki narodowej artykułów, gdy nie mobilizuje się natychmiast wszystkich środków i całej energii celem usunięcia przyczyn niewykonania planu i zapobieżenia powtórzenia się tego na przyszłość. A niestety takie wypadki zdarzają się. Świadczą one o niedostatecznej czujności aparatu partyjnego i administracji gospodarczej, o zaniedbaniu takiej podstawowej zasady kierownictwa, jak kontrola wykonania planu. Faktem jest, że u nas wielu kierowników gospodarczych nie kontroluje jeszcze operatywnie wykonania planu, nie analizuje bieżącej sprawozdawczości operatywnej i nie wyciąga z niej wniosków dla bieżącego ingerowania i korygowania przebiegu procesów gospodarczych, dla mobilizowania środków i sił w celu zapobieżenia niewykonywaniu planu. Wielu kierowników gospodarczych ma jeszcze lekceważący stosunek do sprawozdawczości, jako narzędzia kontroli wykonania planu, traktuje sprawozdawczość jako gromadzenie nikomu niepotrzebnych papierków.

Po trzecim Plenum KC PZPR i na tym odcinku winien nastąpić decydujący przełom w stylu naszej pracy. Musimy się nauczyć kontrolować wykonanie planu w toku jego wykonania, nauczyć się posługiwać sprawozdawczością, nauczyć się operatywnie w żywy sposób kierować powierzonym sobie działem pracy, natychmiast reagować na wszystkie braki i niedociągnięcia i przedsięwziąć środki zaradcze“.

Jakie są najpoważniejsze braki kontroli wykonania planu w chwili obecnej?

Po pierwsze — brak powiązania i skoordynowania kontroli wykonywanej przez banki

z kontrolą wykonania planu realizowaną przez aparat planowania. Dlatego pierwszym warunkiem właściwie zorganizowanej kontroli wykonania planu jest ściślejsze powiązanie kontroli bankowej z kontrolą aparatu planowania, aby móc wykrywać wszystkie niedociągnięcia w działalności aparatu gospodarczego. Kontakt i przekazywanie sobie doświadczeń pomiędzy kontrolą dokonywaną przez Banki a w szczególności oddziały Narodowego Banku Polskiego finansujące przedsiębiorstwa przemysłowe, a kontrolą wykonania planu przez ministerstwa i PKPG był na ubiegłym etapie niedostateczny. Uchwała Rady Ministrów z dnia 3 marca 1950 r. w sprawie NPG na rok 1950 zobowiązała Ministra Finansów do wydania zarządzenia regulującego obowiązek banków finansujących przedsiębiorstwa do udzielania Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego materiałów i informacji uzyskanych przez banki w wyniku kontroli finansowej.

Drugim ważnym brakiem naszej kontroli wykonania planu jest zupełnie niedostatecznie rozwinięta kontrola faktyczna. Kontrola tego typu rozwinęła się u nas w stopniu zdecydowanie niedostatecznym. Są nawet odcinki gdzie do chwili obecnej ona faktycznie nie istnieje. W szczególności można tu podać przykład resortów gospodarczych, które w sprawozdaniach operatywnych podają w wielu wypadkach przyczyny niewykonania planu w zakresie poszczególnych asortymentów produkcji w świetle nie wytrzymującym krytyki, świadczącym zarazem o braku rzetelnego ustalenia i stwierdzenia faktów na miejscu na terenie przedsiębiorstwa lub zakładu.

Dalszym brakiem kontroli wykonania planu na obecnym etapie a zarazem rezultatem niedostatecznie rozwiniętej kontroli faktycznej jest niedostateczne wniknięcie w pracę kontrolowanych obiektów i zakładów. Między innymi wynika ona także z niedostatecznego udziału terenowych organów planowania w kontroli wykonania planu w dziedzinie planowania terenowego. Można stwierdzić istnienie przypadków, gdy terenowe organy planowania nie orientują się dostatecznie w realizacji Narodowego Planu Gospodarczego w zakresie zadań objętych planowaniem terenowym. Tego rodzaju sytuacja spowodowana była w szczególności niedostosowaniem statystyki państwowej dla potrzeb kontroli wykonania planu w zakresie planowania terenowego. Ulegnie ona zmianie w wyniku opracowywanego obecnie programu prac statystycznych na rok 1951, który w niewspółmiernie większym stopniu, niż programy na lata poprzednie uwzględniła potrzeby terenu w zakresie statystyki.

Praktyka sporządzania przez Wojewódzkie Komisje Planowania Gospodarczego miesięcz-

nych przeglądów sytuacyjnych na terenie województwa, wprowadzonych przez Departament Koordynacji Planów Gospodarczych PKPG wykazała, że jednostki te nie były w stanie sprostać obowiązkowi wynikającemu z zadań operatywnej sygnalizacji gospodarczej.

Dalszym poważnym brakiem bieżącej kontroli wykonania planu jest niedostateczna mobilizacja nowych dodatkowych możliwości produkcyjnych. Do chwili obecnej nie wykształciła się w naszym systemie planowania praktyka podwyższania zadań planu rocznego w ciągu roku, na bazie ujawnionych rezerw gospodarczych, jak to ma miejsce w Związku Radzieckim. W wyniku tego występują takie fakty, że np. zadania planu rocznego na rok 1950 w zakresie wydajności pracy zostały w szeregu gałęziach przemysłowych wykonane już w I półroczu. Dlatego też Zarządzenie Przewodniczącego PKPG nr 261 z dnia 21. IX. 1950 r., na bazie wyników stwierdzonych w realizacji planu ustaliło podwyższone zadania dla operatywnych planów wydajności pracy na IV kwartał, zapobiegające ich zaniżeniu w stosunku do już osiągniętego poziomu.

Po ustaleniu głównych niedociągnięć w organizacji naszej kontroli wykonania planu, należy przejść do ustalenia przyczyn i natury tych niedociągnięć, których eliminacja jest niezbędnym warunkiem podniesienia na wyższy poziom naszej pracy kontrolnej.

W początkowym okresie organizacji kontroli wykonania planu, a w szczególności statystycznej kontroli wykonania planu jedną z głównych przyczyn niedomagań na tym odcinku było niestosowanie statystyki państwowej do potrzeb gospodarki planowej. Wyrażało się to między innymi w takich faktach, jak poważnych, dochodzących w wielu wypadkach do kilku miesięcy opóźnieniach sprawozdawczych, w dublowaniu zbierania materiałów sprawozdawczych, kiedy te same dane opracowywano w zakładzie kilkakrotnie dla różnych jednostek, w zalewie formularzy statystycznych, których wypełnianie w wielu wypadkach stanowiło zbędny ciężar dla zakładu.

W wyniku poważnej pracy podjętej przez aparat statystyczny i resorty gospodarcze doprowadzono do poważnej poprawy sytuacji w tym zakresie, przy czym stwierdzić należy, że opracowywany w chwili obecnej program prac statystycznych na rok 1951 stanowi będzie dalszy poważny krok w tej dziedzinie. W rezultacie mamy już dzisiaj na szeregu odcinkach stosunkowo dobrze zorganizowaną statystykę, jak np. na odcinku przemysłu. Niedomagania pozostające nadal brakiem naszej statystyki należy ograniczyć głównie do niedostatecznej terminowości opracowań statystycznych, niedostatecznego przystosowania niektórych wzorów sprawozdawczości GUS dla potrzeb bankowej kontroli funduszu

płać, oraz pozostające jeszcze w niektórych wypadkach niedmierne obciążenie jednostek sprawozdawczych wielką ilością wzorów sprawozdawczych, z czym jednak w opracowanym obecnie programie statystycznym podjęto zdecydowaną walkę. Na odcinku więc statystyki państwowej można się spodziewać na najbliższym etapie dalszej poprawy.

Innym czynnikiem, który nie sprzyjał należytemu rozwojowi kontroli wykonania planu na ubiegłym etapie był słaby poziom planowania na niższych szczeblach a w szczególności w przedsiębiorstwach.

Jest rzeczą jasną, że w przypadku źle opracowanego planu nie mogła być należycie postawiona walka o plan. Jeśli chodzi o planowanie na wyższym poziomie niż przedsiębiorstwa to nie zawsze odznaczało się ono dostateczną konkretyzacją swych zadań i ich rozkładu w czasie, co spowodowało, że kontrolowanie tak istotnych zagadnień jak równomierne rozłożenie procesu produkcyjnego, zgodne z harmonogramem wypuszczania produkcji jak i przestrzeganie planowanych asortymentów przez podległe zakłady i przedsiębiorstwa było w dużym stopniu utrudnione.

Oprócz niedostosowania statystyki, niskiego poziomu planowania występującego w wielu wypadkach na niższych szczeblach, dalszą przyczyną trudności w organizacji należytej kontroli wykonania planu stanowił brak odpowiednich form organizacyjnych lub słabość organizacyjną szeregu jednostek.

Nic też dziwnego, że w poprzedzającym okresie przy słabym poziomie kontroli wystąpiły jej ilościowe przerosty, dla których jedynym środkiem zaradczym jest zacieśnienie i wzajemne ściśle powiązanie kontroli wykonywanej przez aparat planowania, banki i inne jednostki dokonujące kontroli w przedsiębiorstwach i zakładach.

Skoncentrowanie kontroli wykonania planu, w komórkach planowania i ustalenie zakresu tej kontroli i funkcji poszczególnych jednostek organizacyjnych zostało dokonane dopiero uchwałą Rady Ministrów z dnia 3. III. 1950 r. Wyżej wymienione ustalenie zadań w dziedzinie kontroli dotyczyło jedynie wąskiego zakresu jednostek i ustalało zagadnienia w sposób bardzo ogólny, było więc jedynie rozwiązaniem częściowym.

Uchwała Rady Ministrów z dnia 3 marca 1950 r. ustaliła: „Kontrolę wykonania planu wykonują kierownicy jednostek planujących poprzez właściwe służby fachowe przy udziale służb planowania, które winny koordynować zakres prac. Do służb planowania należy zarówno kontrolowanie wykonania planu zarówno w zakresie własnej jednostki jak i jednostek podległych“. Zgodnie z cytowaną uchwałą wykonywanie kontroli faktycznej w jednostkach podległych winno się odbywać przy udziale przedstawiciela służby planowania jednostki kontrolowanej“.

W tym przepisie znalazło wyraz stwierdzenie, że komórki planowania są odpowiedzialne za ca-

łokształt kontroli wykonywania planu, chociaż większość swych prac kontrolnych w zakresie kontroli faktycznej winny one dokonywać przy udziale służb fachowych.

Brak ustalonych form organizacyjnych, spowodował w praktyce niewykonanie szeregu przepisów cytowanej uchwały z dnia 3 marca 1950 r. Tak np. przepis ustalający, że kontrola faktyczna w jednostkach podległych powinna być dokonywana co najmniej 2 razy do roku, a sprawozdanie pokontrolne winny być przesyłane do jednostki bezpośrednio nadrzędnej nad jednostką wykonującą kontrolę nie został zrealizowany. Przyczyną tego w głównej mierze był fakt, że mimo ustalenia obowiązku kontroli na służbach planowania, cytowana uchwała, względnie inne przepisy nie ustaliły, jakie bezpośrednie jednostki obowiązek kontroli winny wykonywać.

Zbyt ogólne sformułowanie kompetencji w zakresie kontroli wykonania planu spowodowało, że materiały gromadzone w wyniku statystycznej i faktycznej kontroli wykonania planu w przedsiębiorstwach i zakładach ulegają rozproszeniu pomiędzy poszczególnymi komórkami fachowymi w Centralnych Zarządach lub Ministerstwach. W związku z tym nie ma komórki organizacyjnej, która by zebrała i opracowała wnioski wynikające z kontroli wykonywania planu. Całość prac w zakresie kontroli wykonania planu winny wykonywać zgodnie z cytowaną uchwałą komórki planowania czyli np. w resortach Departamenty Planowania. Winny one zbierać odpowiednie materiały z Departamentu Produkcji, Techniki czy Inwestycji lub innych departamentów fachowych. Należałoby jednak zastanowić się, czy w tym stanie rzeczy nie celowe byłoby powierzenie jednej określonej komórce organizacyjnej w Dep. Planowania pełni zagadnień kontroli wykonania planu przy zachowaniu niezbędnej współpracy z komórkami fachowymi. Z praktyki wynikało bezspornie, że brak odpowiednich przepisów organizacyjnych w dużym stopniu uniemożliwił systematyczne, nie tylko statystyczne, ale także faktyczne kontrolowanie wykonania planu i zbliżenie jej bezpośrednio do przedsiębiorstw i zakładów.

Niedostateczne rozwinięcie kontroli wykonania planu terenowego w komisjach planowania wynikało także ze zbytnej ich słabości organizacyjnej, występującej w ubiegłym okresie.

W okresie realizacji Planu 6-letniego kontrola wykonania planu, jako narzędzie wykrywania i ujawniania nowych rezerw w gospodarce narodowej wysuwa się na czołowe miejsce i staje się bezpośrednim środkiem wykorzystania wewnętrznych zasobów, których mobilizacja stanowi niezbędny warunek realizacji Planu 6-letniego. Równocześnie podniesienie na wyższy poziom kontroli wykonania planu przyczyni się do podniesienia poziomu planowania w naszych zakładach i przedsiębiorstwach. W związku z tym w dziedzinie kontroli wykonania planu pojawia się szereg problemów, które będą musiały być rozstrzygnięte. Pojawia się również szereg zagadnień, dla których rozwiązania będzie rzeczą niezbędną stworzenie ram organizacyjnych, od-

powiednich dla naszego etapu budowy podstaw socjalizmu.

Okres realizacji Planu 6-letniego stanowić będzie nie tylko okres ilościowego podniesienia kontroli wykonania planu i pogłębienia jego metod, ale także okres gruntownej jakościowej przemiany w dziedzinie pogłębienia i rozszerzenia się jej zakresu. W okresie sześćdziesiąt lat stają przed kontrolą wykonania planu nowe jakościowe zadania.

Nie tylko wykonanie planu produkcji, zatrudnienia i zaopatrzenia, ale także zagadnienia obniżki kosztów własnych, szybkiego tempa wzrostu wydajności pracy, walki o mechanizację, automatyzację i elektryfikację procesów produkcyjnych, o przyspieszenie obiegu środków obrotowych; lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń produkcyjnych, pogłębienie opieki nad ruchem współzawodnictwa pracy i rozpowszechnianie i wypracowanie osiągnięć. Do zadań kontroli wykonania planu w tym okresie dołącza się zadanie zwalczania wszelkich prób zaniżonego, niewłaściwego planowania, hamującego tempo rozwoju całej gospodarki narodowej, walka o rozwinięcie kontroli wykonania planu terenowego przez terenowe organy planowania, rozszerzenie i pogłębienie metod kontroli oddolnej i udziału w kontroli mas pracujących.

Realizacja tych zadań wymagać będzie zastosowania szeregu środków w celu podniesienia na wyższy poziom samej kontroli wykonania planu drogą rozpowszechnienia praktyki stałego i systematycznego analizowania sprawozdań i wyciągania z nich konkretnych wniosków.

Z szeregu licznych zagadnień usprawnienia kontroli wykonania planu i podniesienia jej poziomu wysuwają się na czoło zagadnienia następujące:

1. Zacieśnienie współpracy pomiędzy kontrolą wykonywania planu, wykonywaną przez PKPG i służby planowania na niższych szczeblach a kontrolą wykonywaną przez banki. W szczególności chodzi tu o zagadnienie wzajemnej wymiany danych i sygnalizowania spostrzeżeń. W szczególności jest rzeczą konieczną zapewnienie bezpośredniej sygnalizacji niedociągnięć stwierdzonych przez banki w wyniku kontroli właściwym służbom planowania w jednostce nadrzędnej nad jednostką kontrolowaną. Wymagać to będzie między innymi mocnej pozycji banków finansujących przedsiębiorstwa w zakresie sprawozdawczości i statystyki, a w szczególności nadania bankom prawa żądania wszelkich materiałów i odpisów sprawozdań, sporządzonych przez zakład, niezbędnych dla opiniowania planów finansowo-gospodarczych i bankowej kontroli wykonania planu.

2. Rozpowszechnienie i pogłębienie kontroli faktycznej, drogą ustalenia obowiązku systematycznego uzupełnienia kontroli statystycznej

przez kontrolę faktyczną oraz opracowywania jej wyników w celu ich rozpowszechniania i wykorzystania.

3. Ważne zagadnienie stanowi również właściwe ustawienie kontroli wykonania planu terenowego i przekazanie szeregu uprawnień terenowym organom planowania, tak w zakresie sprawozdawczości jak i statystyki, jak również kontroli faktycznej. W szczególności wydaje się konieczne nałożenie na wojewódzkie komisje planowania gospodarczego obowiązku sporządzania kwartalnych komunikatów o wykonaniu Narodowego Planu Gospodarczego w zakresie województwa, przedstawianego Radom Narodowym, przez Prezydium w celu ściślejszego powiązania działalności Rad Narodowych z realizacją planu w zakresie województwa. Celem tego jest konieczność głębszego wniknięcia terenowych organów planowania w pracę przedsiębiorstw i zakładów na terenie okręgu, pozwalającego na odkrywanie i wykorzystywanie nowych możliwości produkcyjnych. Wymagać to będzie zapewnienia terenowym organom planowania niezbędnych materiałów i danych statystycznych dla wykonania kontroli Narodowego Planu Gospodarczego w zakresie objętym planowaniem terenowym.

4. Równocześnie z poważnym wzmożeniem akcji, mającej na celu mobilizację wewnętrznych rezerw gospodarki narodowej i ich wykorzystanie staje się niezbędne stworzenie warunków dla podnoszenia i zmiany zadań planu na bazie ujawnionych dodatkowych możliwości produkcyjnych już w trakcie jego realizacji. Najlepszą formą w tym zakresie wydaje się być wprowadzenie kwartalnych uchwał Prezydium Rządu Względnie Rady Ministrów o kwartalnych wynikach wykonania NPGosp.; tego rodzaju system byłby zbliżony do doświadczeń Związku Radzieckiego w tym zakresie, gdzie istnieją miesięczne i kwartalne uchwały Rządu o wynikach wykonania planu, stanowiące ważny element jego kontroli. Zawierają one podstawowe dane, dotyczące osiągnięć gospodarczych w okresie sprawozdawczym oraz wnioski zmierzające do usprawnienia i przyspieszenia realizacji planu.

5. Doniosłym zagadnieniem jest również problem kontroli jakości produkcji, które ze względu na swe specjalne znaczenie zostało ustalone uchwałą Rady Ministrów z dnia 12 maja 1950 w sprawie kontroli technicznej. Uchwała niniejsza powołała specjalne organy (Działy Kontroli Technicznej i Sekcję Kontroli Technicznej) jako odrębne jednostki wykonujące kontrolę nad jakością produkcji, wypuszczanej z zakładu. Woparciu o te formy organizacyjne walka o jakość produkcji winna być postawiona na wyższym poziomie. Z walką o wysoką jakość produkcji wiążą się ściśle zagadnienia asortymentowego wykonania planu produkcji. Zagadnienie to odgry-

wa niezwykle doniosłą rolę nie tylko dla wewnętrznego zaopatrzenia przemysłu, ale także właściwego zaopatrzenia rynku w artykuły konsumpcyjne. Kontrola wykonania planu na zbliżającym się etapie będzie musiała podjąć szereg niezbędnych środków w tym zakresie w celu likwidacji jakiegokolwiek dowolności w wykonywaniu planów pod względem asortymentowym, jak i pod względem jakości produkcji i zgodności jej z planowanym asortymentem.

6. Jednym z zagadnień, które zostało uregulowane już w chwili bieżącej, ale wymaga jeszcze szerokiego rozpowszechnienia jest zagadnienie wykorzystania w kontroli wykonania planu oddolnej inicjatywy mas pracujących drogą zapewnienia im bezpośredniego w niej udziału. Uchwała Rady Ministrów z dnia 3 marca 1950 r. zobowiązała kierowników przedsiębiorstw i zakładów pracy do systematycznego informowania pracowników na naradach wytwórczych o wynikach wykonania planu, a w przypadkach niewykonania planu o wynikach przeprowadzonej kontroli.

7. Dla realizacji zadań kontroli wykonania planu jest również niezbędne nadanie jej w co-

raz większym stopniu charakteru konstruktywnego — twórczego, wynikającego z samej istoty socjalistycznej kontroli. Wymagać to będzie rozpowszechnienia instruktażu, nauczania i wskazywania na braki w pracy poszczególnych jednostek i przedsiębiorstw i pomocy w ich przezwyciężaniu.

Tylko wysoki poziom kontroli wykonania planu pogłębiony instruowaniem, szkoleniem i pomocą w postaci rozpowszechniania doświadczeń będzie mógł spełnić to zadanie.

Wyżej nakreślone najważniejsze zagadnienia kontroli wykonania planu, pojawiające się na obecnym etapie stanowią jedynie główne problemy, związane z przebudową organizacji i metod kontroli wykonania planu w naszym systemie planowania. W tych poważnych zadaniach organizacyjnych jednym z głównych czynników, przy pomocy których będzie można podnieść poziom kontroli wykonania planu a tym samym i równocześnie poziom samego planowania będzie wykorzystanie i przyswojenie doświadczeń ZSRR w dziedzinie socjalistycznego budownictwa i organizacji kontroli wykonania planów.

Mieczysław RAKOWSKI

ZWIĄZEK Radziecki i kraje Demokracji Ludowej w burzliwym tempie zwiększają swoją produkcję. Wzrost ten opiera się na zasadniczym prawie gospodarki socjalistycznej — prawie socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej.

Przewaga socjalistycznej gospodarki w dziedzinie reprodukcji jest oczywista nie tylko w porównaniu z okresem rozkładu kapitalizmu, ale i w porównaniu z okresem jego rozkwitu. Socjalistyczna reprodukcja rozszerzona różni się zasadniczo od kapitalistycznej reprodukcji rozszerzonej. Te różnice i przeciwieństwa polegają między innymi na tym, że:

1. Baza materialna reprodukcji socjalistycznej jest nieporównanie szersza, gdyż akumulacja nie jest ograniczona przez pasożytnicze spożycie burżuazji i jej licznej czeladzi.
2. Wykorzystanie tej akumulacji w postaci przyrostu majątku narodowego w ogóle, a inwestycji w szczególności nie jest żywiołowe i pod-

*) Na łamach prasy ekonomicznej Związku Radzieckiego od szeregu miesięcy toczy się dyskusja na temat efektywności inwestycji. W prasie polskiej zagadnienie to porusza praca pióra dr B. Minca pt. „W kwestii badania efektywności inwestycji produkcyjnych w gospodarce socjalistycznej“ zamieszczona w czasopiśmie „Ekonomista“ Nr I—II/50 r. Problem efektywności inwestycji był wreszcie przedmiotem referatów dr B. Minca i dr K. Secomskiego na Ogólnym Zjeździe Ekonomistów w Warszawie (8—10 XII 1950 r.). Pomimo zastrzeżeń co do niektórych tez autora, Redakcja publikuje niniejszy artykuł w nadziei, że jego niewątpliwie interesujące i oryginalne ujęcie przyczyni się do rozszerzenia dyskusji na temat efektywności inwestycji, a przez to samo do głębszej analizy zagadnienia tak ważnego w okresie Planu 6-letniego.

Redakcja

O EKONOMICZNYM WYBORZE INWESTYCJI*)

porządkowane pogoni za maksymalnym zyskiem, jak przy kapitalizmie, ale planowe, podporządkowane interesom harmonijnego i najszybszego rozwoju sił produkcyjnych całego społeczeństwa. Nie prowadzi ono do akumulacji bogactwa na jednym biegunie, a nędzy na drugim, ale do ogólnego podniesienia dobrobytu. Nie prowadzi więc do kryzysów nadprodukcji, ale wprost przeciwnie, kryzysy te wyklucza.

3. Wykorzystanie zarówno starego majątku narodowego, jak i majątku nowopowstałego na bazie akumulacji, jest w wyniku planowej gospodarki całego społeczeństwa bez porównania pełniejsze aniżeli w ustroju kapitalistycznym, cierpiącym chronicznie na niewykorzystanie urządzeń wytwórczych.

4. Gospodarka planowa i socjalistyczny stosunek robotnika do pracy, coraz wyższy poziom kulturalny klasy robotniczej umożliwiają nie tylko o wiele pełniejsze w czasie, ale również o wiele intensywniejsze, o wiele wydajniejsze wykorzystanie analogicznego aparatu produkcyjnego aniżeli w przedsiębiorstwach kapitalistycznych.

Wszystkie te czynniki łącznie wpływają na to, że w tym samym czasie gdy państwa kapitalistyczne drepną w miejscu lub cofają się gospodarczo, wpadając w otchłań kryzysu i szukając wyjścia we wzroście produkcji zbrojeniowej i w wojnie, państwa socjalistyczne wykorzystując całą przewagę socjalistycznego systemu gospodarki rozwijają się z roku na rok nieprzerwanie i coraz szybciej.

Jak wiadomo państwa socjalistyczne powstały w krajach o stosunkowo zacofanej gospodar-

ce, zależnych za kapitalizmu gospodarczo i politycznie od rozwiniętych państw imperialistycznych. Dlatego start gospodarczy w naszych krajach po zdobyciu władzy przez klasę robotniczą był niski. Dlatego również obecnie pod względem technicznym i ekonomicznym, (tj. produkcji na głowę ludności) państwa Demokracji Ludowej pozostają w tyle poza niektórymi najbardziej rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Jest rzeczą jasną, że zarówno ze względu na potrzebę szybkiego podniesienia poziomu życiowego mas pracujących, zwycięstwa nad elementami kapitalistycznymi wewnątrz kraju, jak i ze względu na międzynarodowe współzawodnictwo między kapitalizmem a socjalizmem, ze względu na próby imperializmu amerykańskiego przeszkodzenia naszemu rozwojowi nie tylko presją gospodarczą, ale także siłą, istnieje konieczność maksymalnie szybkiego rozwoju, aby w jak najkrótszym czasie doścignąć i prześcignąć ekonomicznie rozwinięte kraje kapitalistyczne.

Rozstrzygnięcie tego zadania nie jest kwestią odległej przyszłości. Pomyślnie wykonanie Planu 6-letniego w Polsce oznacza, że zarówno pod względem produkcji, jak i konsumpcji na głowę ludności osiągniemy poziom przedwojennej Francji.

Pomyślnie wykonanie Planu 6-letniego wymaga szybkiej socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej. Dlatego z kolei koniecznym jest, ażeby wszystkie wymienione wyżej czynniki, które składają się na socjalistyczną reprodukcję jak najbardziej przyczyniały się do jej przyspieszenia.

W naszych rozważaniach zajmiemy się problemami ekonomicznego wyboru inwestycji, tzn. takiego wyboru, któryby najlepiej spełniał zadania polegające na maksymalnym przyspieszeniu procesu socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej.

Problem ten jest zasadniczym problemem socjalistycznej gospodarki. Niedosć jest posiadać obiektywne przesłanki do najbardziej celowego wykorzystania akumulacji w postaci społecznej własności środków produkcji i systemu planowej gospodarki. Należy umieć wykorzystać te możliwości przez najbardziej celowe projektowanie i realizację inwestycji. A to jest rzecz trudna, trudności te wynikają z tego, że każda inwestycja staje się częścią złożonego mechanizmu gospodarki społecznej na przeciąg dziesiątków lat, że cele którym ona służy są różnorodne, że w międzyczasie dokonują się przewroty w technice itd.

Wszystko to odstręcza od zagłębiania się w ten problem, skłania projektantów do ograniczania się do oceny efektywności inwestycji przy pomocy kilku wskaźników, których sens ekonomiczny nie zawsze jest dość jasny dla nich samych.

Jednakże taka uproszczona, szablonowa ocena jest niewystarczająca. Ogromna skala inwestycji wymaga precyzyjnego określenia ich miejsca, przeznaczenia, roli i efektów w przyszłej gospodarce. Z drugiej strony istnieją już lub powsta-

ją obecnie przesłanki dla precyzyjnego określenia inwestycji. Bilans gospodarki narodowej, bilansowe powiązanie poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, perspektywiczne plany rozwoju gospodarki w przekroju państwa i poszczególnych rejonów, perspektywiczne plany nakładów inwestycyjnych, rozwoju techniki i wydajności pracy stwarzają silną bazę dla pogłębionej analizy ekonomicznej efektywności inwestycji.

Zagadnienia te już od kilkunastu lat są opracowywane w Związku Radzieckim, również i w Polsce zostały one poważnie zapoczątkowane w toku prac nad Planem 6-letnim.

Toteż nie jest rzeczą przypadku, że obecnie wśród ekonomistów w Związku Radzieckim rozwinęła się szeroka dyskusja na temat oceny efektywności projektowanych inwestycji. Dyskusja ta wskazuje na ile palącą jest konieczność opracowania prawidłowej metodologii oceny ekonomicznej projektów inwestycyjnych.

W toku dyskusji wysunięto cały szereg kryteriów, według których — zdaniem poszczególnych autorów — należy oceniać efektywność inwestycji. Poglądy poszczególnych autorów różnią się między sobą, często są nawet sprzeczne. Wskazuje na to, że opracowanie metodologii ekonomicznej oceny projektów nie jest jeszcze rozwiązane.

Niniejszy artykuł stanowi próbę w kierunku przyczynienia się do opracowania metodologii i wyrobu właściwych kryteriów oceny efektywności inwestycji.

I

Rola inwestycji w procesie reprodukcji rozszerzonej jest następująca: z jednej strony inwestycje stwarzają materialną bazę dla tego procesu, skutkiem rozszerzania zakresu produkcji, dzięki podnoszeniu poziomu techniki i wydajności pracy w nowych zakładach, z drugiej strony zaś zrealizowane inwestycje i produkcja na ich podstawie tworzy akumulację, źródło nowych inwestycji i dalszego rozwoju reprodukcji rozszerzonej w następnym etapie. Jak powiedziano wyżej, inwestycje powinny stworzyć bazę dla możliwie maksymalnego zwiększenia produkcji w skali całego społeczeństwa, jak również dla możliwie maksymalnej akumulacji. Oczywiście, że pod słowem „produkcja“ rozumiemy nie jakąkolwiek dowolną produkcję, ale produkcję zgodną z zasadami polityczno-gospodarczymi planu państwowego, pod słowem zaś „maksymalna akumulacja“ — akumulację maksymalną nie w warunkach malejącej płacy roboczej jak przy kapitalizmie, ale w warunkach stałego wzrostu realnej płacy roboczej, odpowiednio do wzrostu funduszu spożycia.

Jeżeli traktujemy proces reprodukcji jako jedną organiczną całość procesów reprodukcji różnorodnych gałęzi produkcyjnych wzajemnie z sobą powiązanych, to winniśmy również inwestycje jako element reprodukcji rozpatrywać nie tylko w przekroju poszczególnych przedsiębiorstw, ale również gałęzi produkcji oraz w przekroju całej gospodarki. Dopiero z tego punktu wychodząc będzie można mieć właściwy pogląd na efektywność i celowość inwestycji w poszczególnych gałęziach i poszczególnych

przedsiębiorstwach. Najbardziej celowe rozwiązania inwestycyjne są inne w swoich zasadniczych założeniach dla każdego etapu społeczeństwa socjalistycznego w zależności od stopnia jego technicznego rozwoju, w zależności od

rozporządzalnych środków materialnych i ludzkich, koniecznych dla realizacji rozszerzonej produkcji poprzez inwestycje.

Wyjaśnimy tę sprawę naprzód na pewnych przykładach liczbowych, (ujętych schematycznie) później zaś na ilustracjach historycznych.

Tablica 1

L. p.	Wyszczególnienie	Stan wyjściowy inwestycji i produkcji	Różne warianty inwestycyjne			
			Wariant inwestyc. I	Wariant inwestyc. II	Wariant inwestyc. III	Wariant inwestyc. komb. IV
1	2	3	4	5	6	7
DANE WYJŚCIOWE						
1.	Środki inwestowane . . .	100 mld	50 mld	50 mld	50 mld	30 mld + 20 mld war. III + war. I
2.	Środki na 1-go robotnika .	500 tys.	400 tys.	1 milj.	2 milj.	2 milj. i 400 tys.
3.	Wydajność roczna	1 milj.	900 tys.	1,5 milj.	2 milj.	średnio 1,15 milj.
4.	Płaca robocza	300 tys.	360 tys.	360 tys.	360 tys.	360 tys.
5.	% kosztów mat. w wartości produkcji	50	50	50	50	50
6.	% amortyzacji w wartości śr. inwest.	10	10	10	10	10
WYNIKI						
7.	Zatrudnienie	200 tys.	125 tys.	50 tys.	25 tys.	15 + 50 = 65 tys.
8.	Produkcja	200 mld	112,5 mld	75 mld	50 mld	30 + 45 = 75 mld.
9.	Koszty materiałowe	100 mld	65,1 mld	37,5 mld	25 mld	37,5 mld.
10.	Robocizna	60 mld	45 mld	18 mld	9 mld	23,4 mld.
11.	Amortyzacja	10 mld	5 mld	5 mld	5 mld	5 mld.
12.	Akumulacja = poz. 8 - (poz. 9 + 10 + 11)	30 mld	6,4 mld	14,5 mld	11 mld	9,1 mld.
13.	% akumulacji	15	5,7	19,3	22	12,1

Objaśnienia tablicy 1: Rubryka 3 przedstawia stan, będący punktem wyjściowym dla inwestycji. Stan ten charakteryzuje się np. dla poszczególnej gałęzi produkcji szeregiem wzajemnie powiązanych elementów.

wiersz 1 (środki inwestowane) = wiersz 2 (środki na robotnika)

wiersz 7 (zatrudnienie)

wiersz 8 (produkcja) = wiersz 3 (wydajność roczna);

wiersz 7 (zatrudnienie)

wiersz 4 (płaca robocza) × wiersz 7 (zatrudnienie) = wiersz 10 robocizna
wiersz 8 (produkcja) × wiersz 5 (% kosztów materiałowych w produkcji) =
= wiersz 9 (koszty materiałowe)

wiersz 1 = (środki inwestowane) × wiersz 6 (% amortyzacji od majątku trwałego) wiersz 11 (amortyzacja)

wiersz 13 (% akumulacji) = $\frac{\text{wiersz 12 (akumulacja)}}{\text{wiersz 8 (produkcja)}}$

Rubryki 4, 5, 6, 7 obrazują różne rozwiązania inwestycyjne. We wszystkich tych rozwiązaniach zakładamy, że przystępując do projektowania inwestycji rozporządzamy tymi samymi środkami (50 miliardów), stosujemy te same płace (360 tysięcy na robotnika, o 20% więcej niż poprzednio), zakładamy ten sam % obciążenia produkcji kosztami materiałowymi (50%)

i ten sam % obciążenia inwestycji kosztami amortyzacji (10%).

Różnią się te rozwiązania między sobą tym, że zakładamy różne wyposażenie techniczne inwestycji, a w wyniku tego różną ilość środków na robotnika i różną wydajność. Przy czym cechą charakterystyczną przyjętych założeń wyjściowych dla ekonomicznego obliczenia inwestycji jest to, że wydajność rośnie wolniej od środków na 1 robotnika, co ma miejsce nie zawsze, ale w większości przypadków. Przypadek odwrotny, kiedy wydajność rośnie szybciej niż środki na robotnika rozważamy później (patrz tablica 3).

Na podstawie przyjętych założeń (wiersze 1—6) otrzymano odpowiednie wyniki (wiersze 7—13):

$\frac{\text{wiersz 1}}{\text{wiersz 2}} = \text{wiersz 7 (zatrudnienie)}$

wiersz 3 × wiersz 7 = wiersz 8 (produkcja)

wiersz 8 × wiersz 5 = wiersz 9 (koszty materiałowe)

wiersz 4 × wiersz 7 = wiersz 10 (robocizna)

wiersz 1 × wiersz 6 = wiersz 11 (amortyzacja)

wiersz 8 - (wiersz 9 + wiersz 10 + wiersz 11) = wiersz 12 (akumulacja)

$\frac{\text{wiersz 12}}{\text{wiersz 8}} = \text{wiersz 13 (% akumulacji)}$

wiersz 8

Specjalnego wyjaśnienia wymaga wariant IV (rubryka 7). Jest on kombinacją wariantu I i III : 30 miliardów inwestujemy w zakłady, gdzie środki na robotnika wynoszą 2 miliony zł (wariant III) zaś 20 miliardów w zakłady, gdzie środki na robotnika wynoszą tylko 400 tys. zł (wariant I). Stąd odpowiednio obliczamy zatrudnienie, produkcję, koszty i akumulację, jako kombinację tych dwóch różnych typów inwestycyjnych.

Jakie wnioski można wyciągnąć z porównania 4-ch wariantów inwestycyjnych?

Wariant I charakteryzuje się największą produkcją i największym zatrudnieniem. Natomiast skutkiem niskiego zainwestowania środków na 1 robotnika wydajność jest nawet niższa niż poprzednio, akumulacja zarówno w liczbach bezwzględnych, jak i procentowo w stosunku do wartości produkcji jest znikoma.

Czy można ten wariant całkowicie odrzucić, jako nie mogący mieć w ogóle zastosowania? Nie, nie można. Np. tam gdzie chodzi o jak najszybsze zaspokojenie głodu towarowego, a nie mamy dostatecznych środków inwestycyjnych można stosować ten wariant. Jednakże normalnego rozwoju, który zakłada coraz większą akumulację na nim opierać nie można.

Wariant II charakteryzuje się mniejszą produkcją niż I, mniejszym zatrudnieniem, ale daje wyższą wydajność pracy i największą spośród wszystkich akumulację bezwzględną.

Wariant III daje wyższą wydajność pracy niż wariant II, ale z powodu dużego zainwestowania na robotnika daje mniejszą produkcję globalną aniżeli wariant II, jak również mniejszą

akumulację globalną (mimo, że procentowo jest ona większa) i mniejsze zatrudnienie.

Widzimy, że w pewnych warunkach wariant III mimo, że w nim wydajność jest większa, zaś koszty własne są niższe niż w wariacie II jest z punktu widzenia gospodarki, jako całości gorszy od wariantu II bo daje mniejszą globalną produkcję, akumulację i zatrudnienie.

Wariant IV jest kombinacją wariantów I i III. W rezultacie otrzymujemy produkcję taką samą jak w wariacie II, natomiast mniejszą akumulację i większe zatrudnienie. Jeśli względ zatrudnienia jest w danej chwili ważny można go zastosować zamiast wariantu II, z tym, że zaoferowane zakłady zostaną zmodernizowane w pierwszej kolejności.

Tak więc widzimy, że spośród wszystkich wariantów w danych warunkach najlepszym jest pewien typ pośredni inwestycji: wariant II, który zapewnia optymalną w danych warunkach kombinację wzrostu produkcji globalnej i akumulacji globalnej w przekroju społeczeństwa.

Zmiana danych wyjściowych spowoduje powstanie innych wyników i inną odpowiedź na pytanie, jaki typ inwestycji jest najcelowszy. Należy podkreślić, że podawane tu schematy nie mają charakteru dowolnego, ale starają się odzwierciedlić pewne etapy rozwoju gospodarki socjalistycznej od 1-ego etapu, już minionego, gdy istnieje niska wydajność pracy, mała akumulacja i duża podaż siły roboczej, poprzez etap pośredni, aż do okresu, w którym istnieje wysoka wydajność pracy, wysoka akumulacja i mała podaż siły roboczej. (ten etap jest sprawą przyszłości). Rozpatrzmy więc po kolei te dwa etapy (2. i 3).

Tablica 2

L. p.	Wyszczególnienie	Stan obecny	Inwestycje w okresie planowanym			
			Wariant inwest. I	Wariant inwest. II	Wariant inwest. III	Wariant IV kombinowany (stan ob. + wariant III)
1	2	3	4	5	6	7
DANE WYJŚCIOWE						
1.	Środki inwestowane	200 mld.	150 mld.	200 mld.	200 mld.	$60 + 140 = 200$ mld
2.	Środki na rob.	1 milj.	1,5 milj.	2,0 milj.	4,0 milj.	$\frac{60 + 140}{60 + 35} = 2,1$ milj.
3.	Wydajność roczna	1,5 milj.	1,8 milj.	2,0 milj.	3,0 milj.	$\frac{90 + 105}{60 + 35} = 2,05$ milj.
4.	Płaca robocza	320 tys.	400 tys.	400 tys.	400 tys.	400 tys.
5.	% kosztów mat.	50	50	50	50	50
6.	% amortyzacji	10	10	10	10	10
W Y N I K I						
7.	Zatrudnienie	200 tys.	100 tys.	100 tys.	50 tys.	$60 + 35 = 95$ tys.
8.	Produkcja	300 mld.	180 mld.	200 mld.	150 mld.	$90 + 105 = 195$ mld.
9.	Koszty mater.	150 mld.	90 mld.	100 mld.	75 mld.	97,5 mld.
10.	Robocizna	64 mld.	40 mld.	40 mld.	20 mld.	38 mld.
11.	Amortyzacja	20 mld.	15 mld.	20 mld.	20 mld.	20 mld.
12.	Akumulacja	66 mld.	35 mld.	40 mld.	35 mld.	39,5 mld.
13.	% akumulacji	22,0	19,5	20,0	23,3	20,2

Maksymalnie rozporządzalne środki inwestycyjne 200 mld., maksymalnie rozporządzalna siła robocza 100 tys. robotników. Wydajność jak poprzednio rośnie wolniej aniżeli zainstalowane środki na robotnika.

Skutkiem zmienionych parametrów wyniki są inne niż poprzednio. O ile w poprzednim etapie zatrudnienie całej rozporządzalnej siły roboczej jest jeszcze ekonomicznie niemożliwe, bo prowadziłoby do cofnięcia się techniki, o tyle na rozważanym etapie właśnie taki poziom inwestycji na robotnika, przy którym wszyscy mogą być zatrudnieni i wszystkie środki inwestycyjne wykorzystane (wariant II) daje w porównaniu z wariantem I (gdzie nie wszystkie środki są wykorzystane) i w porównaniu z wariantem III, (gdzie nie wszyscy robotnicy są zatrudnieni) najlepsze wyniki zarówno co do produkcji, jak i akumulacji. Wadą tego rozwiązania jest to, że wydajność wzrosła stosunkowo mało (o 33%) co oznacza, że nowobudowane zakłady byłyby po kilku latach technicznie i ekonomicznie przestarzałe. Wadę tę można usunąć zamieniając wariant II przez wariant IV kombinowany (stan obecny wariant III) gdzie większą część środków (w danym przykładzie 140 mld) wkładamy w najbardziej nowoczesne fabryki o dużo niższym poziomie technicznym (60 mld). W wyniku otrzymujemy praktycznie te same wskaźniki ekonomiczne co w wariantcie II, tzn. pełne wykorzystanie środków i ludzi, największą produkcję i akumulację, różnica natomiast polega na tym, że budowane fabryki starego typu będzie można po jakimś czasie unowocześnić bez wielkich dodatkowych kosztów. Gorzej by się sprawa przedstawiała, gdyby wszystkie fabryki były typu pośredniego.

Taka — naszym zdaniem — jest jedna z głównych ekonomicznych podstaw współpracy między wielkim a średnim i drobnym przemysłem, na obecnym etapie, której wielu ludzi nie rozumie uważając, że wielki przemysł jest wydajniejszy, a więc lepszy od drobnego. Dlaczego więc nie zastąpić obecnie całego przemysłu drobnego przez wielki? Dlatego, że nie starcza na to sił. Póki nie ma na to sił tzn. środków inwestycyjnych przede wszystkim, najlepszym rozwiązaniem jest właśnie, jak widzimy to chociażby z powyższego schematu, współpraca przemysłu nowoczesnego z przemysłem przestarzałym, wielkiego z przemysłem drobnym, przemysłu centralnego z lokalnym.

Dla usunięcia nieporozumień dodamy, że rozważamy te gałęzie produkcji, w których istnieje zarówno produkcja wielka jak i drobna o wysokim i niskim poziomie technicznym. Są zaś takie gałęzie produkcji (szczególnie w dziedzinie dóbr konsumcyjnych i usług) gdzie produkcja będzie zawsze nosić charakter drobnej, o niskim poziomie technicznym.

Takie wyniki otrzymujemy przyjmując założenie, że wydajność pracy wzrasta wolniej niż środki na 1 robotnika. Krótko mówiąc, w tym przypadku wcale nie wyłącznie zastosowanie najlepszej techniki daje najlepsze wyniki, ale odpowiednie jej kombinowanie z techniką już istniejącego typu. Inaczej sprawa przedstawia się tam, gdzie wydajność pracy wzrasta np. proporcjonalnie, jeśli nie szybciej aniżeli środki inwestowane licząc na 1 robotnika (tzn. produkcja rośnie tak szybko lub szybciej niż włożone środki np. w elektrowniach parowych).

Tablica 3²⁾

L. p.	Wyszczególnienie	Stan obecny	Warianty inwestycyjne		
			wariant inwest. I	wariant inwest. II	wariant inwest. III
1	2	3	4	5	6
DANE WYJŚCIOWE					
1.	Środki inwestowane	200 mld.	150 mld.	200 mld.	200 mld.
2.	Środki na robotnika	1 milj.	1,5 milj.	2 milj.	4 milj.
3.	Wydajność	1,5 milj.	2,25 milj.	3 milj.	6 milj.
4.	Płaca robocza	320 tys.	400 tys.	400 tys.	400 tys.
5.	% kosztów mat. w prod.	50	50	50	50
6.	% amortyzacji	10	10	10	10
W Y N I K I					
7.	Zatrudnienie	200 tyś.	100 tys.	100 tys.	50 tys.
8.	Produkcja	300 mld.	225 mld.	300 mld.	300 mld.
9.	Koszty materiałowe	150 mld.	112,5 mld.	150 mld.	150 mld.
10.	Robocizna	64 mld.	40 mld.	40 mld.	20 mld.
11.	Amortyzacja	20 mld.	15 mld.	20 mld.	20 mld.
12.	Akumulacja	66 mld.	57,5 mld.	90 mld.	110 mld.
13.	% akumulacji	22	25,6	30	36,7

²⁾ Tak samo, jak w tabelicy 2. rozporządzalne maksymalnie środki = 200 mld., rozporządzalna zaś maksymalnie siła robocza = 100 tys. robotników.

Jakie wnioski można wyciągnąć z powyższej tablicy?

Okazuje się, że w tym wypadku kiedy w danej gałęzi produkcji wydajność rośnie proporcjonalnie do środków zainwestowanych na robotnika to wariantem dającym największą produkcję i największą akumulację jest wariant o najwyższej wydajności pracy, o najwyższym poziomie technicznym. Dlatego w tych gałęziach produkcji istnieje główna tendencja budowania możliwie jak największych, jak najnowocześniejszych jednostek, tendencja, jak z powyższego widzimy — ekonomicznie uzasadniona. Istnieją jeszcze inne przyczyny skłaniające do budowy wyłącznie wielkich zakładów nawet przy wielkich nakładach, jak np. oszczędność surowców, o czym będzie mowa w drugiej części artykułu.

Jeżeli porównamy tablicę 2 z tablicą 3 to nasuwa się prosty wniosek: o ile chcemy (i słusznie) aby przy naszych ograniczonych możliwościach budowanie zakładów wyłącznie albo prawie wyłącznie o najwyższej technice było ekonomicznie uzasadnione, to należy się starać o to, ażeby krzywa wydajności wzrastała proporcjonalnie lub prawie proporcjonalnie do krzywej zainwestowania na jednego robotnika. W tym kierunku istnieje kolosalne pole działania dla biur projektowych, w kierunku obniżania nakładów inwestycyjnych, obcinania wszelkich niepotrzebnych przerostów, przy zachowaniu tej samej zdolności produkcyjnej. Prowadzona obecnie w Związku Radzieckim niezwykle intensywna walka o obniżenie kosztów inwestycji będzie miała niewątpliwie poza innymi skutkami również ten skutek, że uczyni bardziej ekonomicznym (z punktu widzenia całej gospodarki narodowej) zastosowanie najbardziej wydajnych urządzeń.

Oczywiście również w Polsce istnieje analogiczna sytuacja.

Rozważmy obecnie 3-ci etap w którym siły wytwórcze wzrosły do ogromnego poziomu, akumulacja jest wielka, ilość nowych sił roboczych z poza produkcji jest mała.

Inwestycje noszą głównie charakter intensywny tzn. polegają na zamianie lub modernizacji starych urządzeń, a siła robocza w większości przechodzi od obsługi starych urządzeń do obsługi nowych lub zmodernizowanych.

Ten stan rzeczy ilustruje tablica nr 4.

Jeżeli porównamy pokazane w tabl. 4 warianty, to I wariant odpowiada przypadkowi, kiedy potrzeby gospodarki lub ludności w danej dziedzinie nie są zaspokojone i należy możliwie szybko zwiększyć produkcję, wariant III odpowiada przypadkowi, kiedy potrzeby są zaspokojone i kiedy inwestycja prowadzi do skrócenia czasu pracy. Wariant II odpowiada przypadkowi pośredniemu, kiedy zarówno zwiększa się zaspokojenie potrzeb, jak i skraca czas pracy. Skrócenie czasu pracy obrazuje wiersz 4a, płacę rzeczywistą, tj. zaspokojenie potrzeb — wiersz 4b. Widzimy, że również w tym przypadku w zależności od celów, które stawia sobie społeczeństwo rozwiązania techniczne będą różne.

Jeśli chodzi o przybliżone umiejscowienie tych schematów w czasie i przestrzeni, to można powiedzieć, że I etap odpowiada początkowemu okresowi uprzemysłowienia z Związku Radzieckim, okresowi odbudowy w Polsce i krajach demokracji ludowej, kiedy fundusze inwestycyjne były małe, kiedy istniało i nie mogło być od razu zlikwidowane bezrobocie, jak to również wyjaśniono wyżej.

Tablica 4

L. p.	Wyszczególnienie	Stan wyjściowy	Warianty inwestycyjne		
			wariant I	wariant II	wariant III
1	2	3	4	5	6
DANE WYJŚCIOWE					
1.	Środki zainwestow.	500 mld.	800 mld.	800 mld.	800 mld.
2.	Środki na 1-go robotnika	5 milj.	8 milj.	12 milj.	20 milj.
3.	Wydajność na pełną dniówkę	4 milj.	6 milj.	8 milj.	10 milj.
4.	Płaca na pełną dniówkę	1 milj.	1,4 milj.	1,8 milj.	2,5 milj.
4a.	Czas pracy rzeczywisty	pełna dniówka	pełna dniówka	$\frac{2}{3}$ dniówki	0,4 dniówki
4b.	Płaca rob. rzeczyw.	1 milj.	1,4 milj.	1,2 milj.	1,0 milj.
5.	% kosztów materiał.	50	50	50	50
6.	% amortyzacji	10	10	10	10
DANE WYNIKOWE					
7.	Zatrudnienie pełn. dniów.	100 tys.	100 tys.	66,7 tys.	40 tys.
7a.	Zatrudnienie rzeczywiste	100 tys.	100 tys.	100 tys.	100 tys.
8.	Produkcja	400 mld.	600 mld.	533 mld.	400 mld.
9.	Koszty materiał.	200 mld.	300 mld.	267 mld.	200 mld.
10.	Robocizna	100 mld.	140 mld.	120 mld.	100 mld.
11.	Amortyzacja	50 mld.	80 mld.	80 mld.	80 mld.
12.	Akumulacja	50 mld.	80 mld.	66 mld.	20 mld.

Wariant drugi odpowiada okresowi, w którym w zasadzie bezrobocie jest zlikwidowane, ale istnieje dalej stosunkowo silny napływ sił roboczych zwalnianych stopniowo z rolnictwa. Fundusze inwestycyjne pozwalają na zatrudnienie tej siły roboczej, ale materialne możliwości zastosowania nowoczesnej techniki na całym froncie są ograniczone. Etap ten obecnie przeżywa Polska.

Wreszcie trzeci etap odpowiada w zasadzie społeczeństwu komunistycznemu. Dopływu nowej siły roboczej oprócz przyrostu naturalnego prawie nie ma, środki inwestycyjne są ogromne i są zużywane dla intensyfikacji procesu produkcji, albo w celu zwiększenia konsumpcji na pewnych odcinkach, lub też celem skrócenia czasu pracy.

Do trzeciego etapu zbliża się Związek Radziecki, który rozporządza obecnie dostatecznymi środkami materialnymi, ażeby podnosić radykalnie poziom techniczny, nie tylko na poszczególnych odcinkach, ale w całej gospodarce narodowej. Jednakże i przed Związkiem Radzieckim w odróżnieniu od okresu komunizmu, stoi obecnie zagadnienie maksymalnego zwiększenia przyrostu produkcji przez racjonalne wykorzystanie wszystkich środków materialnych i dużych rezerw ludzkich (wydobywanych stopniowo z rolnictwa skutkiem jego mechanizacji). Podobne zagadnienia stoją również przed Polską. Dlatego mimo dużych różnic w stopniu rozwoju gospodarczego i społecznego Polski i ZSRR można założyć, że metodologia postępowania przy wyborze optymalnego wariantu inwestycyjnego powinna być w Polsce zbliżona do ZSRR.

Jakie można wyciągnąć wnioski z powyższej analizy?

1. Analiza poszczególnej inwestycji bez rozpatrywania jej jako części ogólnego programu inwestycyjnego nie może dać ostatecznej odpowiedzi na pytanie co do jej efektywności ekonomicznej. Inwestycja indywidualnie lepsza pod względem wydajności pracy, kosztów własnych, akumulacji, z punktu widzenia całego społeczeństwa może być gorsza, albowiem w przekroju całego społeczeństwa da mniejszą produkcję i akumulację: (Patrz tablica 2, warianty II i III).

2. Wybór ekonomiczny zależy jest od wzajemnego układu takich czynników jak osiągnięty poziom produkcji i wydajności pracy, dynamika wydajności i środków inwestycyjnych na 1 robotnika, rozporządzalny w przekroju społeczeństwa fundusz inwestycyjny i siły roboczej, zadania konieczne do osiągnięcia.

3. Zmiany tych czynników powodują inny wybór typu ekonomicznego inwestycji.

4. Na poszczególnych etapach może być celowe kombinowanie inwestycji różnego typu.

5. Najważniejszym pozytywnym kryterium dla wyboru typu inwestycji winno być zapewnienie w danych warunkach optimum produkcji i akumulacji w przekroju

całego społeczeństwa, przy zapewnieniu poważnego wzrostu wydajności pracy w decydującej części inwestycji i założeniu odpowiedniego wzrostu płac.

6. Możliwość zastosowania w masowej skali najbardziej przodującej techniki zależy w dużym stopniu od tego, na ile dynamika wydajności pracy dogania dynamikę środków zainwestowanych na robotnika.

Znana jest teza Lenina, że „wydajność pracy to w ostatecznym wyniku rzecz najważniejsza, najglówniejsza dla zwycięstwa nowego ustroju społecznego“³⁾.

Czy można tę tezę rozumieć jako zadanie osiągnięcia jak największej wydajności pracy w poszczególnych przedsiębiorstwach na chwili bieżącej? Sądzymy, że nie. Naszym zdaniem należy ją rozumieć jako zadanie osiągnięcia systematycznego i stałego maksymalnego wzrostu wydajności w przekroju całego społeczeństwa. I dlatego najważniejszą rzeczą jest nie wydajność pracy w poszczególnych przedsiębiorstwach ale łączny produkt społeczny, jako wydajność pracy społeczeństwa, dlatego przy wyborze ekonomicznym inwestycji należy na równi z produkcją uwzględniać akumulację jako podstawę przyszłych inwestycji i produkcji. Z tego co powiedziano wyżej wynika jasno, że ani organizacja projektująca, ani poszczególne resorty nie są w stanie odpowiedzieć definitywnie na pytanie odnośnie efektywności ekonomicznej danej inwestycji, albowiem do tego konieczna jest co najmniej znajomość ogólnego planu produkcji i planowanego wzrostu produkcji na bazie inwestycji, planu akumulacji, zasobów siły roboczej, które to dane są lub powinny być w rozporządzeniu centralnych organów planujących.

Odpowiedź na to zależy od wzajemnego stosunku danych ekonomicznych charakteryzujących inwestycję do potrzeb i możliwości państwa.

W prasie radzieckiej ukazał się szereg artykułów, wysuwających różne kryteria oceny efektywności inwestycji. W świetle przeprowadzonego dotychczas rozumowania spróbujemy poddać je pewnej krytycznej analizie.

W artykule „Efektywność inwestycji a teoria reprodukcji“ (Woprosy Ekonomiki nr 6, — 1949 r.) D. Czernomordik wysuwa jako metodę porównania różnych wariantów inwestycyjnych obliczenie sumy inwestycji i wydatków eksploatacyjnych z uwzględnieniem oprocentowania włożonych inwestycji. Autor wychodzi milcząco z założenia, że oprócz państwowej ceny będącej przejawem planowego stosowania prawa wartości, istnieje jeszcze jakaś inna cena tworząca się przez dodanie do kosztów własnych oprocentowania kapitału włożonego (średniego zysku).

Józef Stalin w swoim artykule „Rok wielkiego przełomu“ w r. 1929 podkreślił z naciskiem, że w radzieckiej ekonomice nie ma racji bytu prawo średniego zysku.

Gdybyśmy przyjęli założenia D. Czernomordika, to budowa wielkiej elektrowni wodnej, np.

³⁾ Lenin, Dzieła wybrane t. II str. 574.

elektrowni w Kujbyszewie byłaby z pewnością nieopłacalna, bo środki wkładane są ogromne i procenty od tych środków spowodowałyby wyższą cenę prądu niż w elektrowniach parowych. W rzeczywistości sprawa przedstawia się zupełnie inaczej. Łączny nakład pracy społecznej niezbędnej dla wytworzenia tej samej ilości energii w ciągu całego czasu eksploatacji elektrowni wodnej będzie z pewnością mniejszy niż przy elektrowni parowej i w związku z tym ustalona przez państwo cena będzie niższa. Ceny państwowe jak wiadomo odchylają się od wartości; w przemyśle ciężkim bywają na ogół niższe od wartości, w przemyśle lekkim wyższe. Ceny i akumulacja na ich bazie w każdym poszczególnym wypadku nie dają dokładnego obrazu tworzenia wartości i produktu dodatkowego. Ceny te mają jednak tę zaletę, że na ich bazie tworzy się realny dochód narodowy i dokonuje się realny podział dochodu narodowego na konsumpcję i akumulację.

Ceny produkcji tworzone przez dodanie do kosztów własnych procentu od nakładów, to — w warunkach socjalizmu fikcja. Dlatego też realne wielkości, w których może się przejawiać efektywność inwestycji, to nie fikcyjna w warunkach socjalizmu, z ekonomiki burżuazyjnej wzięta cena produkcji, ale realna wartość produkcji, liczona w cenach państwowych i realna akumulacja.

Jak podkreślaliśmy fabryka o najwyższym poziomie techniki i największej indywidualnej akumulacji, (najniższych kosztach własnych) może nie być najefektywniejszą, z punktu widzenia społeczeństwa, gdyż wiąże się zbyt wiele środków w stosunku do łącznej sumy środków, którymi rozporządza społeczeństwo i uniemożliwia osiągnięcie na szerszej bazie łącznie większej masy produkcji i akumulacji (patrz tablica 2). Dlatego też naszym zdaniem określenie kosztów własnych i akumulacji poszczególnego przedsiębiorstwa nie jest warunkiem wystarczającym dla określenia większej efektywności danego przedsiębiorstwa w stosunku do innych (jak to twierdzi G. Lewin w artykule: „Zagadnienia określenia ekonomicznej celowości decyzji projektowych“ — Woprosy Ekonomiki nr 4 r. 1950). Określenie tych danych jest naszym zdaniem elementem koniecznym, ale niedostatecznym dla dokonania wyboru ekonomicznego. Wybór ekonomiczny musi być jak mówiono wyżej dokonany przez centralne organy planujące.

Że wysokość kosztów własnych nie jest dostatecznym miernikiem dla ekonomicznej charakterystyki przedsiębiorstwa można poza tym, co już powiedziano, wykazać na dwóch prostych przykładach.

Jak widzimy na tablicy 5, koszt własny lub akumulacja nie dadzą odpowiedzi na pytanie, który zakład jest lepszy, bo wielkości te są tu identyczne. Różnice w amortyzacji i robociznie wzajemnie się kompensują.

Odpowiedź na to pytanie znajdziemy po uwzględnieniu całokształtu możliwości społeczeństwa.

O ile społeczeństwo rozporządza 100 mld. zł inwestycji i spodziewa się wciągnąć do produk-

Tablica 5

Wyszczególnienie	Przedsięb. A	Przedsięb. B
Inwestycja	1000 milj.	1500 milj.
Produkcja	1500 „	1500 „
Środki produkcji	900 „	900 „
Zatrudnienie	1500 ludzi	1250 ludzi
Płaca	200 tys.	200 tys.
Robocizna	300 milj.	250 milj.
Amortyzacja	100 „	150 „
Koszt własny	1300 „	1300 „
Akumulacja	200 „	200 „

cji 150 tysięcy ludzi, to przedsiębiorstwo A jest lepsze, bo wtedy można uruchomić albo 100 zakładów typu A albo tylko 67 typu B, z braku środków, o ile natomiast społeczeństwo rozporządza 150 mld złotych na inwestycje i spodziewa się wciągnąć do produkcji tylko 125 tys. ludzi to przedsiębiorstwo B jest lepsze, bo można wtedy uruchomić albo 100 zakładów typu B albo tylko 83 zakłady typu A (z braku siły roboczej).

P r z y k ł a d 2. Fabryka zatrudniająca 3 tys. ludzi otrzymuje zadanie zwolnienia 1 tys. ludzi potrzebnych do innej produkcji przy zachowaniu poprzedniego poziomu wytwarzania. W tym celu otrzymuje ona określone środki inwestycyjne, które są jednak tak drogie, że oszczędność na robociznie jest mniejsza od wzrostu amortyzacji, w związku z czym koszt własny wzrasta, akumulacja spada. Fabryka alarmuje, że z jej punktu widzenia inwestycja jest nieefektywna, gdyż przynosi straty. Czy to może być jednak państwowy punkt widzenia? Zdecydowanie nie. Zaoszczędzona praca ludzka może dać w innym miejscu ogromne nowe wartości użytkowe, jak również przyrost akumulacji o wiele przewyższający jej straty w zakładzie wyjściowym. Ciąsno pojęty interes fabryki musi być podporządkowany interesom państwa.

II

Obecnie przejdziemy do drugiego zagadnienia związanego z oceną efektywności inwestycji, a mianowicie do oddziaływania danej inwestycji na przebieg reprodukcji społecznej w innych gałęziach produkcji i wpływu tego oddziaływania na efektywność samej inwestycji. Rozpocniemy od przedstawienia stanowiska niektórych autorów radzieckich.

G. Lewin twierdzi, że nie można względnie ściśle określić efektów ekonomicznych danej inwestycji w przekroju gospodarki narodowej, gdyż powstaje tu — jego zdaniem — koło wzajemnych zależności. Autor w ogóle neguje potrzebę określenia efektywności inwestycji w skali gospodarki narodowej; według niego wystarczy wykonywać jak najlepiej na swoim

odcinku plany państwowe i dążyć do minimalnych kosztów własnych.

Naszym zdaniem stanowisko G. Lewina nie jest słuszne, co postaramy się niżej udowodnić.

Oświetlimy kolejno trzy zagadnienia:

Zagadnienie pierwsze: czy koszt własny i bezpośrednie wkłady inwestycyjne wystarczają dla oceny efektywności ekonomicznej inwestycji z punktu widzenia jej oddziaływania na inne gałęzie gospodarki narodowej?

Przytoczymy kilka przykładów.

Efekt gospodarczy obniżenia zużycia surowców i materiałów nie polega tylko na obniżce kosztów własnych. Obniżka zużycia surowców w planowanej inwestycji powoduje nadto przesunięcie i oszczędności w innych działach gospodarki narodowej. Następnie: budowa przedsiębiorstwa w określonym rejonie wywołuje zmiany w transporcie. Efekt ekonomiczny rejonizacji i lokalizacji także nie może nam być obojętny. Czy można go mniej lub więcej ściśle obliczyć? Naszym zdaniem — tak. Czy efekt ekonomiczny budowy fabryki traktorów polega wyłącznie na koszcie własnym traktora? Polega on przede wszystkim na tych zmianach ekonomicznych, które traktor wprowadza w produkcji na wsi, na tym rewolucyjnym wzroście wydajności pracy i możliwościach zwiększenia produkcji, które daje zastosowanie traktorów, skutkiem czego staje się możliwa społeczna przebudowa wsi. Nie pomniejsza to oczywiście znaczenia walki o jak najmniejszy koszt traktora w produkującej go fabryce.

To samo można powiedzieć o wszelkich fabrykach maszyn, które później stają się elementem nowych inwestycji. Ich efekt ekonomiczny należy obliczać łącznie z efektem w miejscu gdzie maszyny te będą eksploatowane. Analogicznie zagadnienie obliczenia łącznego efektu ekonomicznego powstaje przy zmianie jakości produkcji, przy zastosowaniu nowych materiałów. Nie można następnie pominąć zagadnienia efektywności likwidacji wąskich gardeł lub wykorzystania szerokich przekrojów przez właściwą kooperację przedsiębiorstw. Nie można pominąć takiego czynnika, jak niezbędne inwestycje mieszkaniowe i komunalne.

Jest więc jeszcze cały szereg innych czynników poza kosztem własnym i bezpośrednimi inwestycjami, które określają efektywność danej inwestycji dla gospodarki narodowej. Na tym tle można omówić drugie zagadnienie.

Czy można te wszystkie czynniki pominąć i powiedzieć, że tym powinny się zajmować centralne organy planujące, a inwestor i organizacja projektująca są tylko wykonawcami odgórnych zarządzeń i zajmują się obliczaniem kosztu własnego i bezpośrednich inwestycji? Zdaje się, że nie można. Nie można dlatego, gdyż powstaje pytanie, skąd centralne organy planujące będą miały dane wyjściowe dla ułożenia naukowego planu gospodarki narodowej, jeśli nie będzie **uprzedniej** współpracy organizacji projektowych, które chociażby w grubych zarysach dadzą materiał dla określenia efektywności przewidywanych inwestycji w skali gospodarki narodowej. Inwestycja, jak podkreśla-

liśmy, jest elementem procesu reprodukcji społecznej i dlatego naszym obowiązkiem jest starać się określić wpływ inwestycji na przebieg tej reprodukcji w skali całej gospodarki narodowej. Należy naszym zdaniem starać się określić zmiany w środkach zainwestowanych, w produkcji, w akumulacji i w zatrudnieniu wszędzie tam, gdzie dana inwestycja może wywrzeć jakiś widoczny wpływ.

Na tej podstawie powinny w ostatecznym rachunku oprzeć swoją decyzję centralne organy planujące.

Wreszcie trzecie zagadnienie — czy można praktycznie określić efektywność inwestycji w skali gospodarki narodowej? P. Mściślawski w artykule „Niektóre zagadnienia efektywności inwestycji w gospodarce radzieckiej“ (Woprosy Ekonomiki nr 6 r. 1949) starał się określić globalną sumę inwestycji w przekroju całej gospodarki narodowej, konieczną dla realizacji poszczególnej badanej inwestycji. Według autora ta globalna suma inwestycji przekracza pod względem wielkości inwestycję podstawową 3 do 4 krotnie.

Uważamy, że w rozumowaniu autora zawarty jest błąd logiczny. Bo jeśli rozważyć w sposób podany w artykule (to znaczy dodając wszystkie inwestycje w gałęziach współpracujących do inwestycji rozpatrywanej), wszystkie dokonane inwestycje w całej gospodarce narodowej, toby się okazało, że łączna suma tak obliczonych inwestycji jest kilkakrotnie większa od rzeczywiście wydatkowanej sumy na wszystkie inwestycje, co jest oczywiście niemożliwością. Błąd polega na tym, że porównuje się inwestycje we wszystkich współpracujących gałęziach z wydatkami eksploatacyjnymi tylko w zakładzie, zbudowanym z inwestycji podstawowej. Jeśli się więc określa łączną sumę inwestycji podstawowej i inwestycji we współpracujących gałęziach, to należy również określić łączną sumę podstawowych wydatków eksploatacyjnych i wydatków eksploatacyjnych w tych gałęziach i dopiero wtedy porównanie jest trafne. Tok rozumowania P. Mściślawskiego prowadzi do sztucznego, wielokrotnego pomnażania rzeczywistych inwestycji i w związku z tym do obawy przed podniesieniem poziomu technicznego projektowanych przedsiębiorstw, który musi być związany z większymi nakładami inwestycyjnymi.

Spróbujmy podać inną metodę określania momentów wpływających na efektywność danej inwestycji w przekroju gospodarki narodowej. Załóżmy, że zbudowaliśmy przedsiębiorstwo o wyższym niż dotychczas uzbrojeniu technicznym i wyższej wydajności pracy, wyższej akumulacji itd. Jednakże związku tego przedsiębiorstwa z pozostałymi gałęziami produkcji i konsumpcją pozostały w zasadzie takie same jak poprzednio, tzn. to samo zużycie surowca i materiałów, ta sama odległość dostawy surowców i zbytu gotowej produkcji, jakość produkcji się nie zmieniła i produkcja nie wpływa na zmianę warunków i wydajności pracy w innych gałęziach itd.

W tych warunkach możemy z dużym przybliżeniem powiedzieć, że inwestycja nie wpływa

w zasadzie na poważną zmianę tych powiązań bilansowych, jakie istnieją w innych gałęziach gospodarki narodowej z tą gałęzią, tzn. że rozwój danej gałęzi będzie wymagał równoległego rozwoju innych gałęzi, analogicznie jak poprzednio. (Nie jest to ścisłe, gdyż sama inwestycja będzie wymagała zmiany produkcji w rozwoju różnych gałęzi gospodarki, ale dla uproszczenia to pomijamy).

Np. fabryka włókiennicza albo huta. O ile poza poziomem technicznym i wpływającymi stąd ekonomicznymi wynikami nic się nie zmieniło w ekonomicznych powiązaniach z innymi gałęziami produkcji i konsumpcją, to uważamy, że efektywność inwestycji jest w dostateczny sposób scharakteryzowana przy pomocy metody podanej na początku artykułu, gdzie efekt ekonomiczny wypływał ze wskaźników, charakteryzujących bezpośrednio proces produkcji na samym przedsiębiorstwie i z powiązania tych wskaźników z możliwościami społeczeństwa. Inaczej będzie sprawa przedstawiać się przy zmianie tych powiązań.

Rozpatrzmy te powiązania po kolei.

Zdaniem G. Lewina, dla charakterystyki nowej inwestycji najważniejszym jest koszt własny; wg P. Mściłowski, dla uzyskania właściwej odpowiedzi należałoby przez uwzględnienie inwestycji pochodnych sumę inwestycji kilkakrotnie zwiększyć w stosunku do nominalnej. Jak już wyjaśnialiśmy, naszym zdaniem odpowiedzi te są nieścisłe. Koszty własne nie są dostatecznym kryterium, sztuczne zaś pomnażanie inwestycji jest błędne w założeniu. Nasza poprzednia odpowiedź polega na tym, że wskaźniki zakładowe jak produkcja, inwestycje, koszt wła-

śny, akumulacja, zatrudnienie rozpatrywaliśmy z punktu widzenia możliwości społeczeństwa. Obecne uzupełnienie polega na tym, że oprócz wskaźników zakładowych rozpatrujemy również szoroko pojęte „wskaźniki społeczne“ inwestycji, które otrzymujemy uwzględniając oddziaływanie inwestycji na proces produkcji i reprodukcji w skali społecznej.

Dla konkretyzacji założymy, że nasza fabryka to huta produkująca surówkę, w której dzięki ulepszeniom technologii zmniejszono zużycie surowców, rudy, koksu itd. o 50 mln. zł przy produkcji rocznej 1 mld. zł. Jakie będą dalsze skutki tej zmiany?

Dla osiągnięcia wspomnianej produkcji surówki trzeba będzie w planie uwzględnić mniejsze ilości (w porównaniu ze stanem, któryby istniał w przypadku niezmiennego zużycia surowców) produkcji koksu, węgla, rudy, drzewa dla kopalń, transportu, inwestycji dla tych fabryk, produkcji środków utrzymania dla robotników w tych gałęziach, gdyż będzie tam względnie mniejsze zatrudnienie na skutek zmniejszonej względnie produkcji. W związku ze zmniejszeniem produkcji zmniejszy się akumulacja we współpracujących gałęziach.

Uczyńmy szereg założeń upraszczających, nie zmieniających istoty rzeczy, a jedynie ułatwiających schematyczne obliczenie wyników.

1. We wszystkich gałęziach współpracujących praca uprzedmiotowiona (w tym amortyzacja), stanowi 60%, praca żywa opłacona = 20%, akumulacja = 20%.
2. Stosunek inwestycji do produkcji we wszystkich gałęziach współpracujących = 120%

Zagadnienie zmian w ilościowym zużyciu surowców dla produkcji Tablica 6

L. p.	W y s z c z e g ó l n i e n i e	Produkcja w starych warunkach	Produkcja w nowych warunkach		
			wskaźniki zakładowe	różnice w przekroju społecznym	wskaźniki „społeczne“ = rubr. 3 + 4
1	2	3	4	5	6
1.	Produkcja	1000 milj.	1000 milj.	— 125 milj.	875 milj.
2.	Inwestycje	800 „	1200 „	— 150 „	1050 „
3.	Zatrudnienie	1500 „	1000 „	— 100 „	900 „
4.	Płaca robotnika	200 tys.	250 tys.	250 tys.	250 tys.
5.	Środki produkcji	500 milj.	450 milj.	— 75 milj.	375 milj.
6.	Robocizna	300 „	250 „	— 25 „	225 „
7.	Amortyzacja	80 „	120 „	— 15 „	105 „
8.	Koszt własny	880 „	820 „	— 115 „	705 „
9.	Akumulacja	120 „	180 „	— 10 „	170 „

Objaśnienia tablicy 6. Produkcja w nowych warunkach (rubryka 3) różni się od produkcji w starych warunkach (rubryka 2) nie tylko zmianą w inwestycji i amortyzacji, w zatrudnieniu, płacach i robociźnie (jak w poprzednich przykładach), ale różni się również kosztem środków produkcji, który wynosi tu nie 500, a 450 mln. t. j. o 50 mln. mniej.

Jest rzeczą jasną, że cała wartość oszczędzanych środków produkcji jest w ostatecznym ra-

chunku pracą żywą w różnych uprzednich fazach produkcji. Jeśli więc oszczędzone środki produkcji w danej fabryce wynoszą 50 mln. i stanowią one jako praca żywa 40% wartości produkcji w różnych fazach produkcji gałęzi współpracujących, to łączna oszczędzona produkcja we współpracujących gałęziach wynosi $50 : 0,4 = 125$ mln. zł; oszczędzone środki produkcji w różnych fazach $125 \times 60\% = 75$ mln.;

zaoszczędzone płace $125 \times 20\% = 25$ mln., zatrudnienie spadnie o 100 osób, zmniejszona akumulacja = $125 \times 20\% = 25$ mln. Tu jednak należy uwzględnić, że na skutek zmniejszenia inwestycji o 125 mln. $\times 120\% = 150$ mln. (założenie 2) amortyzacja zmniejszy się o $150 \times 10\% = 15$ mln. i w związku z tym akumulacja spadnie nie o 25 mln. ale o $(25 - 15) = 10$ mln.

Te różnice w przekroju społecznym przedstawione są w przedostatniej, wyniki końcowe zaś w ostatniej rubryce tablicy. Nazwijmy je „wskaźnikami społecznymi“ inwestycji. O czym one mówią? Mówią one, że nastąpiło wartościowe i ilościowe przesunięcie w warunkach reprodukcji. Koszt społeczny inwestycji, społeczny wzrost zatrudnienia, wzrost produkcji w przekroju społeczeństwa, są mniejsze od nominalnych, akumulacja mało się zmieniła. Znaczy to, że przy pomocy środków inwestycyjnych, którymi społeczeństwo rozporządza można dokonać większej ilości inwestycji tego typu, aniżeli wynika z nominalnego kosztu poszczególnej inwestycji. Jeśli więc na rozbudowę wszystkich gałęzi produkcji, których końcowym etapem jest np. produkcja surówki wydajemy np. 100 mld. zł, z czego 40 mld. na same urządzenia hutnicze, a 60 mld. na inwestycje w gałęziach współpracujących, to ta zmiana będzie oznaczać, że będziemy mogli przeznaczyć np. 45 mld. na właściwe urządzenia hutnicze, a tylko 55 mld. na inwestycje w gałęziach współpracujących, w związku z czym końcowy efekt użytkowy w postaci surówki otrzymany z tej samej co poprzednio sumy inwestycyjnej będzie odpowiednio większy. Jeśli rozpatrzmy całą produkcję jako sumę produkcji surowców, półfabrykatów i wyrobów gotowych, to jest rzeczą jasną, że dążymy do zmniejszenia względnego udziału niższych szczebli przy innych niezmiennych warunkach w łącznym produkcie i w łącznych inwestycjach i do zwiększenia udziału wyższego szczebla (produktu gotowego). Powyższa analiza pozwala więc na wykrycie tych dodatkowych możliwości inwestycyjno-produkcyjnych w skali gospodarki narodowej, których nie wykrywa analiza kosztów własnych. Nie należy jednak zapominać, że ta analiza i otrzymane wskaźniki nie charakteryzują same inwestycji, ale dopiero właściwa ich ocena jest możliwa na tle całokształtu środków, którymi dysponuje państwo.

Zajmiemy się teraz zmianą składu surowców przy zachowaniu ich łącznej wartości.

Z punktu widzenia kosztów własnych nie ma tu żadnej różnicy, natomiast z punktu widzenia inwestycji i akumulacji społecznej różnica może być ogromna, zarówno ujemna jak i dodatnia.

Założmy, że wykorzystujemy, jako surowiec produkt, którego produkcja nie wymaga dodatkowych inwestycji (jest szerokim przekrojem). Wtedy w porównaniu do normalnych warunków reprodukcji, która wymaga określonych, dających się obliczyć inwestycji, w gałęziach współpracujących mamy oszczędność. Podobnie może być np. przy dodatkowym wykorzystaniu mało wykorzystanej linii kolejowej lub gdy dzięki danej produkcji możemy bez dużych nakładów

rozwinąć produkcję w gałęzi, dla której ona jest surowcem. Sumę oszczędzonych inwestycji należy wówczas odjąć od inwestycji właściwej. Ponadto w tych warunkach społeczna akumulacja jest większa od nominalnej o sumę zaoszczędzonej amortyzacji. Pełne wykorzystanie przez odpowiednią inwestycję niewykorzystanych dotychczas w pełni mocy produkcyjnych gałęzi współpracujących może dodatkowo wpłynąć na polepszenie wskaźników pracy tych gałęzi, jak np. na obniżkę kosztów własnych, zwiększoną akumulację, względnie obniżkę zatrudnienia. Te same dodatkowe korzyści również należy zapisać na konto oszczędności, które przynosi gospodarce narodowej projektowana inwestycja.

Odwrotnie będzie się przedstawiać sprawa, jeżeli np. na skutek wyczerpania źródeł surowca, konieczne są nowe wielkie inwestycje, przekraczające poprzednią średnią zainwestowania na jednostkę surowca. Tak więc i tu podany sposób analizy pozwala we wskaźnikach poszczególnej inwestycji wyrazić jej wpływ na inne gałęzie gospodarki narodowej i jej istotny udział w ogólnym funduszu inwestycyjnym. Porównanie różnych wariantów, pod względem kosztów własnych jednakowych, może tu wykazać ogromne różnice. Można by zbadać przypadek, gdy zmienia się zarówno wartość, jak i charakter surowca, ale jest rzeczą jasną, że jest on kombinacją poprzednich dwóch przypadków.

Zajmiemy się teraz zmianami w warunkach transportu. Jeżeli transport traktować jako gałąź produkcji materialnej, której produkcja stanowi element składowy kosztu własnego produkcji rozpatrywanego zakładu, to możemy koszty transportu rozpatrywać analogicznie, jak koszty surowca, który możemy zmieniać co do ilości (w tonokm) w zależności od ilości i odległości dowożonych materiałów do produkcji. Zmiany w przewozach wywołują analogicznie, jak poprzednio nie tylko zmiany w kosztach własnych produkcji, ale również zmiany w produkcji, inwestycjach, akumulacji, zatrudnieniu transportu (w porównaniu ze średnimi dotychczasowymi warunkami), które należy odjąć względnie dodać do analogicznych pozycji inwestycji właściwej. Wszystko co mówiono wyżej o zagadnieniu surowców, można zastosować do transportu służącego do dowozu materiałów.

Inaczej się sprawa przedstawia z dostawą gotowej produkcji do odbiorcy. Zazwyczaj te koszty transportu obciążają odbiorcę i ich zmiana nie odbija się na kosztach własnych i innych wskaźnikach produkcji w zakładzie inwestowanym. A przecież właśnie odpowiedni wybór miejsca inwestycji, linii przewozowej, odległości itp. wpływa na zmianę w wielkości kształtowania się kosztów, akumulacji, zatrudnienia, inwestycji przewozów do odbiorcy w stosunku do danych dotychczasowych w sposób w sposób analogiczny, jak przy dowozie surowców.

Również i te zmiany należy zapisać (z odpowiednim znakiem) na rachunek dokonywanej inwestycji, która była źródłem tych zmian.

Zmiany w kosztach transportu mają niezwykle doniosłe znaczenie dla wyboru inwestycji. Uwzględnienie tego czynnika może wykazać np., że inwestycja kosztowna, mało rentowna jest po uwzględnieniu tego czynnika bardzo opłacalna np. produkcja dla celów miejscowych w rejonie górskim, gdzie transport z dużych odległości jest bardzo kosztowny. W ogóle o ile zwiększenie rozmiarów produkcji wpływa na jej potaniecie, to jednocześnie wpływa ono na powiększenie kosztów transportu na dużą odległość. Dlatego dla każdego rodzaju produkcji powinno istnieć pewne optimum wielkości produkcji, przy którym łączny koszt produkcji i transportu tej produkcji będzie minimalny. Ten wzgląd właśnie powinien być naszym zadaniem jedną z głównych podstaw dla określenia rozmiarów przedsiębiorstwa produkcyjnego i rejonu jego działania.

W związku z różnym stosunkiem kosztu transportu do ceny produktu dla takich towarów jak np. kamień, cegła, cement, cukier, maszyny

zwykle, wyroby precyzyjne itd. rejon zasięgu każdego z tych towarów winien być inny. Oczywiście, że nie jest to czynnik jedyny dla określenia rejonizacji (inne są np. warunki naturalne, charakter zajęć ludności itd.) ale jest on niewątpliwie bardzo ważny.

Zmiany w jakości wytwarzania produkcji stanowią również czynnik wymagający uwzględnienia. Załóżmy, że dzięki ulepszeniu procesu technologicznego jakość produkcji fabryki sztucznych włókien wzrosła o 50%, tzn., że materiały z włókna sztucznego, których cena, koszt własny i inne elementy produkcji pozostały w zasadzie takie same, są o 50% trwalsze i zastępują wobec tego produkcję o 50% większą i droższą. Oznacza to, że zamiast trzech fabryk produkujących materiały ze sztucznego włókna dawnej jakości możemy wybudować tylko dwie fabryki o nowej jakości produkcji, w związku z czym zaoszczędziliśmy odpowiednią sumę inwestycji, siły roboczej, surowców.

Objaśniliśmy to na przykładzie:

Tablica 7

Wyszczególnienie	Inwestycja w produkcję starej jakości	Inwestycja w równoważną produkcję nowej jakości	Różnice w przekroju społecznym	Wskaźniki „społeczne” inwestycji rubr. 3 + rubr. 4
1	2	3	4	5
Inwestycje	1800 milj.	1800 : 1,5 = = 1200 milj.	-- 1500	-- 300
Produkcja	1500 „	1000 „	1250	-- 250
Środki produkcji	900 „	600 „	-- 750	-- 150
Płace	300 „	200 „	-- 250	-- 50
Amortyzacja	180 „	120 „	-- 150	-- 30
Koszt własny	1380 „	920 „	-- 1150	230
Akumulacja lub oszczędność	120 „	80 „	-- 100 + + (1500 - 1000)	+ 480

Objaśnienie tablicy 7. Jak widzimy, dzięki podniesieniu jakości wyrobu **bezpośrednim** efektem jest 1,5-krotne zmniejszenie nakładów we wszystkich dziedzinach dla osiągnięcia tej samej wartości użytkowej (rubryka 3). Jednak całkowity efekt danej inwestycji jest zupełnie inny. Zmniejszenie produkcji bezpośredniej powoduje analogiczne zmniejszenie we wszystkich gałęziach współpracujących i jeżeli przyjąć te same proporcje co w przykładzie ze zmniejszeniem zużycia surowców, to zmiany w przekroju społecznym wypadną takie jak w rubryce 4, a mianowicie w związku ze zmniejszeniem produkcji zasadniczej o 500 mln. zmniejszyła się odpowiednio produkcja w gałęziach współpracujących o $500 : 0,4 = 1250$ mln., inwestycje w tych gałęziach o $1250 \times 120\% = 1500$ mln. itd., analogicznie jak przy zmniejszeniu zużycia surowców w tablicy 6.

Łączne wyniki daje nam rubryka 5., przy czym do akumulacji w przemyśle omawianym i jej zmian w gałęziach współpracujących dodano przyrost akumulacji lub oszczędności u odbiorcy. Jeśli produkujemy środki spożycia i odbiorcą jest bezpośredni konsument, to otrzymamy przyrost oszczędności społeczeństwa, któ-

ry nie jest bezpośrednio akumulacją; jeśli natomiast produkujemy środki produkcji (np. opony samochodów ciężarowych) to otrzymamy bezpośredni wzrost akumulacji u odbiorcy.

A więc w wyniku otrzymujemy jak gdyby paradoks — nie tylko inwestycja nie społeczeństwa nie kosztuje, ale społeczeństwo „otrzymuje od inwestycji pieniądze”. Paradoks ten da się łatwo objaśnić. Budując inwestycje o ulepszonej jakości produkcji w porównaniu ze starym stanem uzyskujemy taką oszczędność w gałęziach współpracujących, która nam z nawiązką pokrywa koszty inwestycji właściwej i wydatki eksploatacyjne zakładu na bazie danej inwestycji. Ponadto akumulacja w przekroju społeczeństwa gwałtownie rośnie. Jeśliby jakość produktu pogorszyła się, wyniki byłyby odwrotne. Przykład ten pokazuje, jak kolosalne znaczenie ma podnoszenie jakości produkcji i dowodzi, że nawet znaczne podniesienie nakładu inwestycyjnego, robocizny itp. poniesione w imię polepszenia jakości produkcji może się z nawiązką opłacić. Może to również stanowić uzasadnienie ekonomiczne podniesienia ceny przy poprawie jakości. Przykład ten pokazuje ponadto, jak niewłaściwą jest ocena zagadnienia efektu

podniesienia jakości produkcji na podstawie wyników w przekroju kalkulacji samego tylko przedsiębiorstwa produkującego..

Rozważmy teraz zagadnienie inwestycji w zakładzie produkującym narzędzia produkcji. Najbardziej jaskrawym przykładem niesłuszności określenia efektu gospodarczego inwestycji na podstawie wyłącznie jej wskaźników zakładowych jest dziedzina budowy narzędzi produkcji. Jest bowiem rzeczą jasną, że efektywność inwestycji włożonej w budowę fabryki narzędzi produkcji musimy oceniać przede wszystkim (nie wyłącznie) na podstawie tego jak te narzędzia zdają egzamin w miejscu swego przeznaczenia.

Ciekawy artykuł na ten temat napisał A. Jemeljanow pt. „O metodach określania ekonomicznej efektywności zastosowania maszyn w gospodarce radzieckiej“ (Woprosy Ekonomiki nr 11 r. 1949). Autor ograniczył się jednak do określenia efektu ekonomicznego wprowadzenia bardziej nowoczesnych maszyn w miejscu ich eksploatacji.

My natomiast to zagadnienie potraktujemy przy pomocy metodologii podobnej jak poprzednio, dążąc do osiągnięcia wskaźników w skali

gospodarki narodowej. Inwestycja właściwa jest w tym wypadku tylko drobną częścią ogólnej sumy inwestycji związanych z wykorzystaniem jej produkcji (tzn. maszyn) w gospodarce narodowej. Załóżmy, że budujemy fabrykę nowoczesnych maszyn włókienniczych, przy pomocy których będziemy zasilać nowopowstające fabryki włókiennicze podnosząc je na wyższy poziom techniczny od istniejącego obecnie na fabrykach już pracujących. Budowana fabryka maszyn zapewni nowoczesne urządzenia techniczne dla fabryk włókienniczych w sumie swojej produkcji rocznej pomnożonej przez czas amortyzacji tych maszyn, liczony w latach. W poprzednich warunkach maszyny konieczne dla zapewnienia analogicznej produkcji mniej kosztowały, jak również skutkiem tego mniejsza była produkcja w gałęziach współpracujących. Do kosztu maszyn dochodzi koszt budynków, który pozostał ten sam. Wszystkie różnice między stanem poprzednim a obecnym, w wyniku którego otrzymujemy tę samą końcową wartość użytkową w postaci towarów włókienniczych, przerzucamy na naszą inwestycję, otrzymując odpowiednie wskaźniki ogólnogospodarcze. Te rozważania ilustruje tablica 8

Tablica 8

L. p.	Wyszczególnienie	Inwestycja właściwa	Zakład eksploatujący maszyny	Gałęzie współpracujące z inwestycją właściwą	Łączna suma inwestycji i innych wskaźników (2+3+4)	Różnice między układem nowym a starym 5 gór. — 5 dolne	Suma poz. 1 + poz. 6 (wskaźniki społeczne)
	1	2	3	4	5	6	7
Inwestycje nowe							
1.	Inwestycje	1200 milj.	10000 + 10000 = = 20000	3000	24200	+ 7100	8300
2.	Produkcja	1000 ..	25000	2500	28500	+ 1750	2750
3.	Środki produkcji .	600 ..	15000	1500	17100	+ 1050	1650
4.	Robocizna	200 ..	3000	500	3700	- 650	- 450
5.	Amortyzacja	120 ..	1500	300	1920	+ 710	830
6.	Koszt własny . . .	920 ..	19500	2300	22720	+ 1110	2030
7.	Akumulacja	80 ..	5500	200	5780	+ 640	720
Inwestycje stare							
1.	Inwestycje	600	5000 + 10000 = = 15000	1500	17100		
2.	Produkcja	500	25000	1250	26750		
3.	Środki produkcji .	300	15000	750	16050		
4.	Robocizna	100	4000	250	4350		
5.	Amortyzacja	60	1000	150	1210		
6.	Koszt własny . . .	460	20000	1150	21610		
7.	Akumulacja	40	5000	100	5140		

Objaśnienia tablicy 8. Rubryka 2 górna przedstawia wskaźniki zakładowe inwestycji właściwej, obliczone, jak poprzednio.

W rubryce 3 mamy charakterystykę zakładu, w którym eksploatuje się maszyny, wytworzone w zakładzie na bazie inwestycji właściwej. Produkcja maszyn w wysokości 1 mld. rocznie przy czasie amortyzacji 10 lat wystarczy do zaopatrzenia innych fabryk w maszyny o ogólnej wartości 10 mld. Jeśli do tego dodamy budynki 10 mld. to otrzymamy łączną sumę zainwestowania w tych fabrykach 20 mld. (rubryka 3, wiersz 1). Na bazie tej inwestycji zakładamy odpowiednio produkcję w wysokości 25000 mln. i inne wskaźniki.

Jednocześnie produkcja fabryki maszyn wymaga odpowiedniej produkcji w gałęziach współpracujących z nią, co obrazuje rubryka 4, która we wszystkich swoich wskaźnikach jest 2,5-krotnie większa od rubryki 2.

Rubryka 5 stanowi sumę rubryk (2 + 3 + 4), co daje nam wskaźniki łączne w przekroju całej gospodarki narodowej. Rubryka 2 dolna przedstawia stan, w którym zaopatrzenie fabryk w maszyny było 2 razy mniejsze. W związku z tym odpowiednie wskaźniki w rubrykach 2 i 4 są odpowiednio 2 razy mniejsze od wskaźników górnych, zaś w zakładzie eksploatującym maszyny, przy tej samej produkcji inwestycje maszynowe wynoszą nie 10 a 5 mld. (inwestycje budowlane są te same). W związku z inną techniką inna jest robocizna i amortyzacja i inne wskaźniki (% amortyzacji przyjęto: dla maszyn 10%, dla budowli 5%). Rubrykę 5 obliczamy tak jak poprzednio. Dopiero porównanie górnej i dolnej rubryki 5 daje miarę różnic między starym a nowym w przekroju społeczeństwa. Różnice te umieszczamy w rubryce 6 górnej i dodajemy z odpowiednim znakiem do wskaźników inwestycji właściwej (rubryka 7 górna).

Wyniki mówią, że współczynniki samej inwestycji (choć bardzo ważne) nikną wobec jej ogólnospołecznych skutków. Z rubryki 7 widać, że największym skutkiem inwestycji będzie oszczędność na pracy w skali społecznej i odpowiedni wzrost akumulacji, który zależy od jakości i kosztu nowych maszyn. Z tablicy następnie widać, że o ile zdecydowaliśmy się na zwiększenie produkcji dóbr inwestycyjnych przeznaczonych do inwestowania na jednostkę produkcji zasadniczej, to wiąże się z tym odpowiednie zwiększenie inwestycji w produkcji zasadniczej. Należy więc z sobą porównać przede wszystkim łączną sumę inwestycji, produkcji, płac, akumulacji (rubryka 5) w obu wariantach (inwestycji nowej ze starą) i określić stopień efektywności nowej inwestycji, pod względem zwiększenia nakładów inwestycyjnych z jednej strony, akumulacji i oszczędności pracy z drugiej, traktując gałąź podstawową i obsługującą ją gałęzie inwestycyjne jako jedną całość.

Jak wskazywaliśmy, głównym zagadnieniem w produkcji maszyn i narzędzi jest jakość produkowanych maszyn oraz maksymalny wzrost ich wydajności eksploatacyjnej w stosunku do

starych typów. Ten czynnik wykraczający poza ramy samego przedsiębiorstwa produkującego maszyny należy właśnie jak najstaranniej obliczać.

Przed produkcją maszyn można stawiać różne zadania ekonomiczne. Winny one albo jak w przemyśle — przede wszystkim maksymalnie powiększać produkcję przy ciągłym wzroście zatrudnienia, albo jak w rolnictwie umożliwiać stosunkowo wolniejsze zwiększenie produkcji przy jednoczesnym odpływie siły roboczej do przemysłu.

Jak widzieliśmy w tablicy 4 zależnie od celów jakie sobie stawiamy, najważniejsze rozwiązania ekonomiczne i techniczne będą różne.

Zmiany w inwestycjach nieprodukcyjnych związanych z produkcją również wywierają istotny wpływ na omawiane zagadnienie.

Weźmy dla przykładu inwestycje mieszkaniowe. Jak wiadomo, są one kosztowne. Jeśli fabrykę budujemy tam, gdzie istnieją rezerwy mieszkaniowe lub tam, gdzie dla głównej części siły roboczej nie potrzeba będzie nowych mieszkań (np. budowa fabryki włókienniczej w ośrodku metalowym czy górniczym — w fabryce można zatrudnić żony metalowców lub górników) lub też w ośrodku, gdzie duża część ludności nie jest jeszcze wykorzystana produkcyjnie, to trzeba stosunkowo małych inwestycji mieszkaniowych. Odwrotnie, jeśli budujemy fabrykę na „pustym” miejscu i dookoła fabryki tworzymy miasto. Należy więc dla danego przemysłu obliczyć średnie inwestycje mieszkaniowe na jednostkę przyrostu produkcji, pomnożyć przez planowaną produkcję i od tego iloczynu odjąć rzeczywiście planowane inwestycje mieszkaniowe. Różnica dodatnia stanowi oszczędność, którą odejmujemy od właściwych inwestycji, różnica ujemna dodatkowy wydatek, który dodamy do sumy inwestycyjnej.

Wnioski

Podane przykłady nie wyczerpują oczywiście wszystkich dziedzin oddziaływania poszczególnej inwestycji na całokształt gospodarki, ale dają one jasny obraz tego, że taki wpływ i to wpływ bardzo głęboki, istnieje, a ponadto wykazują, że mniej lub więcej ściśle jesteśmy w stanie go obliczyć. Podane przykłady są tylko schematami, ponadto za każdym razem analizowano wpływ jednego czynnika, podczas gdy w rzeczywistości wiele z nich działa naraz, sumując się ze sobą, osłabiając, równoważąc itd.

Złożony charakter tego zagadnienia wymaga opracowania specjalnej metodologii obliczania ogólnogospodarczych wskaźników inwestycyjnych. W świetle tego co powiedziano wyżej, widoczne są możliwości praktycznego rozwiązania tego zadania. Wyrażna jest również konieczność jego rozwiązania. Jak powiedziano, wskaźniki społeczne inwestycji mogą się krańcowo różnić od wskaźników zakładowych, mogą być z nimi sprzeczne. Wskaźniki zakładowe mogą wskazywać na wysoką efektywność inwestycji, wskaźniki społeczne na jej niską efektywność, może

być i odwrotnie. Naszym zdaniem pierwszeństwo należy oddawać wskaźnikom społecznym, które z kolei nabierają dopiero właściwego znaczenia w świetle możliwości ekonomicznych państwa.

Ograniczanie się do wskaźników zakładowych, jak np. koszt własny lub do wielkości inwestycji bezpośredniej czy też łącznej może doprowadzić do najpoważniejszych błędów praktycznych i jest również — naszym zdaniem — teoretycznie błędne.

Skąd wynikają tendencje ograniczania się do poszczególnych wskaźników, zamiast do rozpatrywania całości? Widzimy dwie główne przyczyny. O jednej mówiliśmy na początku — jest to trudność zagadnienia. Drugą przyczyną — jest resortowe podejście do zagadnienia. Np. organizacje inwestujące i związane z nimi organizacje projektowe są zainteresowane w tym, ażeby z otrzymanych limitów wybudować najwięcej, tzn. ażeby poszczególna budowa była jak najtańsza.

Stąd naszym zdaniem teorie mające na celu usprawiedliwienie niskich wkładów kapitałowych, które są jakoby najefektywniejsze, np. teoria oprocentowania. (D. Czernomordik) lub teoria inwestycji zespolonych (P. Mściślawski).

Z teorii tych jasno wynika, że praktycznie biorąc inwestycje najtańsze — są najlepszymi. Z drugiej strony organizacje kierujące produkcją są zainteresowane tym, ażeby koszt własny na ich zakładach był najmniejszy, gdyż to jest głównym miernikiem pracy zakładów, stąd zainteresowanie głównie kosztem własnym. Słuszne jest, ażeby zbudowany zakład stale obniżał swoje koszty własne, ale niesłuszne jest żądać, aby koszty własne produkcji zakładu były niższe, co było wyjaśnione wyżej. Takie stanowiska, wynikające przede wszystkim z wąsko pojętych interesów resortowych należy przewycięzać i zająć jedynie słuszne stanowisko ogólnopaństwowe, uwzględniając w możliwie pełny sposób wszystkie dające się uchwycić czynniki i podporządkowując rozwiązanie poszczególnego obiektu ogólnopaństwowym możliwościom.

Jak praktycznie przedstawiamy sobie dokonywanie ekonomicznego wyboru inwestycji, które by uwzględniało przedstawione w artykule momenty?

1. Resortowe organizacje projektujące winny opracować typowe warianty swoich inwestycji o różnym poziomie technicznym, nakładzie środków, zatrudnieniu, bazie surowcowej i opracować typowe wskaźniki zakładowe, dla różnych typów, dążąc przy tym w każdym typie inwestycyjnym do osiągnięcia tych samych wyników

przy pomocy jak najmniejszych nakładów. Z drugiej strony na podstawie wskaźników otrzymanych z centralnych organów i charakteryzujących dotychczasowy proces reprodukcji, należy jak najdokładniej ująć ilościowo i wartościowo te zmiany jakie w procesie reprodukcji wywołuje dana inwestycja w stosunku do dotychczasowych warunków i zmiany te włączyć do wskaźników zakładowych, otrzymując wskaźniki społeczne inwestycji. Należy dążyć do tego, ażeby charakter tych zmian był jak najbardziej pozytywny. Te typowe wskaźniki inwestycyjne należy przesłać do centralnych organów rządowych i planujących.

2. Organy centralnego kierownictwa gospodarki narodowej mając do dyspozycji obliczone w ten sposób wskaźniki mogą w sposób bardziej naukowy niż dotychczas dokonać wyboru ekonomicznego inwestycji, dokonać podziału sum inwestycyjnych, ustalić prawidłowe wskaźniki postępu ekonomicznego, ustalić prawidłowe powiązanie bilansowe między różnymi działami gospodarki narodowej. Po dokonaniu wyboru typów inwestycyjnych i ustaleniu planowych wskaźników postępu ekonomicznego w działach związanych z poszczególnymi resortami, centralne organy przekazują te dane do wiadomości resortów i organizacji projektowych jako wytyczne dla opracowania projektów inwestycyjnych.

3. Konkretnie opracowane projekty inwestycyjne w ramach poszczególnych typów należy ekonomicznie obliczyć porównując je już nie ze wskaźnikami dotychczasowymi, ale ze wskaźnikami planowanymi, zarówno w samym resorcie, jak i w dziedzinie oddziaływania na gałęzie współpracujące. Kilka wariantów ekonomicznych w ramach typu inwestycyjnego winno być przedstawione do wyboru centralnym organom. O ile wskaźniki okażą się lepsze (z punktu widzenia państwowego) od wytycznych, to można zakres przedsiębiorstwa rozszerzyć, podnieść jego poziom techniczny itd.

Reasumując: 1) stosowanie kryteriów oceny ekonomicznej uwzględniających wpływ danej inwestycji na całość warunków reprodukcji, 2) dokonanie wyboru z punktu widzenia optymalnego zwiększenia produkcji i akumulacji w skali całego społeczeństwa, 3) ścisła współpraca resortów i organizacji projektowych z centralnymi organami kierownictwa gospodarczego przez cały czas planowania inwestycji — oto naszym zdaniem czynniki, które winny wpłynąć na bardziej naukowy i racjonalny niż dotychczas wybór ekonomiczny inwestycji — a przez to przyczynić się do szybszego rozwoju sił wytwórczych socjalistycznego społeczeństwa.

„Handel radziecki jest to handel bez kapita-
listów — małych i wielkich, handel bez
spekulantów — małych i wielkich. Jest to szcze-
gólnego rodzaju handel, którego nie znała do-
tychczas historia i który praktykujemy tylko
my, bolszewicy w warunkach rozwoju radziec-
kiego“ — mówił Stalin w 1933 roku.¹⁾

Nasz handel uspołeczniony — handel Polski
Ludowej, budujący u siebie podstawy socjaliz-
mu, oparty jest na przebogatyach wzorach orga-
nizacji i rozwoju handlu radzieckiego — pierw-
szego handlu socjalistycznego w świecie. Tak
jak to było w pierwszym okresie w Związku Ra-
dzieckim, trwa obecnie w Polsce Ludowej —
zwłaszcza na odcinku handlu — ostra walka kla-
sowa. Za przykładem nowego typu pracowników
handlu Związku Radzieckiego — i my rozbudo-
wujemy, rozszerzamy i usprawniamy nasz han-
del uspołeczniony, przełamując najróżniejsze
trudności, łamiąc i demaskując szkodliwą robotę
wroga klasowego.

Nasza praca na odcinku handlu uspołecznio-
nego, jak i na wszystkich innych odcinkach go-
spodarki narodowej opiera się na marksistow-
skiej nauce budownictwa socjalistycznego oraz
na doświadczeniach Związku Radzieckiego. Dla
tego niejednokrotnie mogliśmy ominąć trudno-
ści, jakie stwarzałoby szukanie rozwiązań na
własną rękę. I to zaledwie w kilka lat po wyzwol-
eniu, bo w r. 1950 byliśmy w stanie nakreślić
dla handlu uspołecznionego równie olbrzymi
plan wszechstronnego rozwoju, jak i dla całej
gospodarki socjalistycznej — Plan 6-letni. Do
tego planu doszliśmy zahartowani w walkach
ze spekulacją, z wrogiem klasowym. Do tego
planu doszliśmy poprzez plan 3-letni, który
stworzył mocne podstawy dalszego rozwoju
handlu.

Oto kilka liczb charakterystycznych dla roz-
woju handlu. W grudniu 1947 było ponad 22 tys.
punktów sprzedaży detalicznej handlu uspołecz-
nionego, w r. 1948 — ponad 24 tys., w r. 1949
ponad 43 tys., a w maju 1950 r. ponad 48 tys.
punktów sprzedaży detalicznej handlu uspołecz-
nionego.

W 1947 r. mieliśmy około 1900 hurtowni
uspołecznionych, a już w końcu r. 1949 — około
2400 (w tym kilkadziesiąt hurtowni skomaso-
wanych itd. itd.). Obecnie ilość hurtowni docho-
dzi do 3000.

Wyniki te osiągnięto po przeprowadzeniu
zwycięskiej bitwy o handel na przełomie 1947/48
r., po odparciu i złamaniu ofensywy spekulan-
ckiej w pierwszych miesiącach br.

Stworzone zostały różne reformy handlu de-
talicznego: obok Powszechnych Domów Towar-
owych i sklepów wzorcowych poszczególnych
central handlowych, zorganizowaliśmy i rozwi-
nęliśmy szeroką sieć placówek spółdzielczych
i Miejskiego Handlu Detalicznego. Plan 6-letni

zakłada olbrzymi rozwój handlu uspołecznio-
go we wszystkich tych formach.

Sieć detaliczna handlu uspołecznionego zosta-
nie rozbudowana do około 88 tys. nowoczesnie
urządzonych placówek w 1955 r., czyli przeszło
dwukrotnie wzrośnie wartość masy towarowej
w handlu detalicznym, a obrót towarowy osiągnie
w 1955 r. ponad 3 bln. zł czyli będzie więk-
szy niż w 1949 r. o 238%.

Handel detaliczny Polski Ludowej staje się
w Planie 6-letnim potężnym socjalistycznym
aparatem w całokształcie gospodarki uspołecz-
nionej. Musi stać się takim aparatem jeżeli
wzrost spożycia towarowego na głowę ludności
wyniesie ponad 70% w okresie sześćdziesiątka. Te
70% to najlepszy dowód iż Plan 6-letni obok nie-
zwykle silnego rozwoju sił wytwórczych, w peł-
nej mierze zabezpiecza poważne podniesienie
stopy życiowej ludności.

Spożycie podstawowych artykułów masowe-
go spożycia wzrastać będzie w sposób następu-
jący: jeżeli spożycie na 1 mieszkańca mąki
pszennej wynosiło w 1938 r. 30,9 kg a w 1949 r.
40,9 kg, to w 1955 r. wyniesie 54,4 kg; jaj —
w 1938 r. — 96 szt. a w 1949 r. — 116 szt. to
w 1955 r. wyniesie 130 szt; cukru — 1938 r. —
12,2 kg, a w 1949 r. — 18,7 kg, to w 1955 r.
wyniesie 23,6 kg; tłuszczu wieprzowego —
w 1938 r. — 2,7 kg, a w 1949 r. — 5,8 kg, to
w 1955 r. wyniesie 6,9 kg; mięsa wieprzowe-
go — w 1938 r. — 10,9 kg, a w 1949 r. —
15,8 kg, to w 1955 r. wyniesie 22,6 kg; mydła
do prania — w 1938 r. — 1,4 kg, a w 1949 r. —
1,7 kg, to w 1955 r. wyniesie 2,9 kg; tkanin ba-
wełnianych (łącznie z konfekcją) — w 1938 r.,
10,8 mtr, a w 1949 r. — 12,6 mtr, to w 1955 r.
wyniesie 17,8 mtr; tkanin wełnianych — 1938 r.
1,1 mtr a w 1949 r. — 1,7 mtr, to w 1955 r.
wyniesie 2,4 mtr. zapalek — w 1938 r. 10 pu-
dełek, a w 1949 r. — 43 pudełka, to w 1955 r.
wyniesie 52 pudełka i tak dalej.

Aby sprostać tak ważnym zadaniom, jak za-
dania sprawnego zaopatrywania ludzi pracy
w tę znacznie zwiększoną masę towarową, han-
del musi nie tylko rozbudowywać sieć swoich
placówek, ale i unowocześniać te placówki. Dla-
tego nakłady na inwestycje w handlu wyniosą
w okresie Planu 6-letniego 240,3 mld. zł.

Nasz rozwijający się handel detaliczny sta-
nowi żywe zaprzeczenie przedwojennego roz-
drobnionego, niezmiernie zacofanego handlu
Polski kapitalistycznej. Tysiące straganów, ma-
łych kramików i ciasnych sklepików — ko-
mórek — taki był obraz przedwojennego pol-
skiego handlu detalicznego.

Według oficjalnych danych, w Polsce w 1937
r. było zarejestrowanych 462 tys. „przedsię-
biorstw“ handlowych, z czego 334 tys., (a więc

¹⁾ Zagadnienia leninizmu — Książka i Wiedza, str. 363.

74%) przypadają na stragany i kramiki. Nic dziwnego zatem, że średni miesięczny obrót detalicznego „przedsiębiorstwa“ handlowego wynosił w latach 1935—1938 mniej niż 1.000 zł wg cen z 1937 r.). Co więcej — obrót ten malał z roku na rok, zmniejszała się bowiem systematycznie w Polsce kapitalistyczno-obszarniczej siła nabywczą mas pracujących. Rosło bezrobocie, malały zarobki, podnosiły się ceny na artykuły szerokiego spożycia, wzrastało ubożenie klasy robotniczej i pracującego chłopstwa.

Na wsi polskiej, spożycie na głowę ludności np. soli — jednego z najtańszych artykułów — spadło z 9,9 kg w 1929 r. na 8,1 kg w 1937 r., nafty — z 4,4 l na 3,8 l itd.

Ogółem w artykułach przemysłowych spożycie spadło w tych latach o 48,5%, a więc prawie o połowę.

Handel detaliczny Polski przedwojennej, handel przeważnie typu straganiarskiego, to obraz wzrastającej nędzy mas, obraz wielkiego zafacjaniania gospodarstwa kraju.

Handel detaliczny Polski Ludowej, handel uspołeczniony, jest wyrazem wielkiego rozmachu budownictwa socjalistycznego w naszym kraju i przyczynia się do stałego podnoszenia dobrobytu mas.

Obserwując krzywą wzrostu udziału handlu uspołecznionego widzimy, iż na bazie krzepnięcia organizacji naszego handlu w walce z elementami kapitalistycznymi, handel uspołeczniony zdobył sobie właściwą pozycję do walki o realizację wielkich wytycznych Planu 6-letniego.

W r. 1948 handel detaliczny uspołeczniony realizował zaledwie 33% ogólnych obrotów detalicznych, r. 1949 przynosi już znaczny postęp, charakteryzujący się udziałem 55%, średnio w przekroju rocznym, a 60% na koniec roku. W bieżącym roku silny rozwój handlu uspołecznionego pozwala na określenie jego roli na rynku na ponad 70% ogólnych obrotów.

Założony w Planie 6-letnim rozwój sieci — podwajający nasz obecny stan oraz obrót rosnący o ponad 230% — przesunie do aparatu uspołecznionego przygniatającą większość obrotów detalicznych, wypierając aparat kapitalistyczny z rynku i pozbawiając go bezpowrotnie jakiegokolwiek wpływu, zarówno w przekroju całego kraju, jak i poszczególnych miast czy ośrodków wiejskich. Poderwie to całkowicie bazę ekonomiczną kapitalistów w obrocie, odcinając ich od możliwości spekulacji.

Najsilniejszy wzrost handlu nastąpi na rynku miejskim, gdzie obroty uspołecznionego handlu detalicznego wzrosną o 278%, a jego sieć ca o 160%. Fakt, iż obrót handlu detalicznego uspołecznionego stanowić będzie dominujące źródło zaopatrzenia konsumentów, nakłada na ten aparat nowe zadanie: trzeba mianowicie zerwać z dotychczasowymi wąskimi kanałami branzowymi, po których płynie towar w handlu detalicznym uspołecznionym i przejść na działalność we wszystkich branżach. Poważna gama branż, dziś jeszcze leżąca poza orbitą zainteresowań handlu uspołecznionego lub w niedostateczny sposób przez niego objęta — zostanie planowo

włączona i otoczona specjalną opieką ze strony aparatu handlu. Wymienić tu musimy całą dziedzinę handlu powiązanego z funkcjami usługowymi, jak: sklepy optyczne, naprawy odzieży i obuwia, sklepy częściowo lub całkowicie przygotowanych towarów gastronomicznych, dalej sklepy zegarmistrzowskie, jubilerskie, sklepy i gabinety kosmetyczne poza tym sklepy z artykułami gospodarstwa domowego, owocowo-warzywnicze, kioski, i inne.

Branzowy układ planu sieci pozwoli na zniwelowanie tych różnic, które dziś są wyczuwane przez konsumenta i utrudniają jego pełne zaopatrzenie,

Wiejska sieć handlu detalicznego ulegnie zmodernizowaniu i dostosowaniu do potrzeb konsumpcyjnych przebudowującej się w swej strukturze społecznej wsi, zwłaszcza silny nacisk położony będzie na umożliwienie poprzez sieć sklepów branzowych jak najwyszczególniejszego zaopatrzenia konsumentów wiejskich bezpośrednio na wsi, co zaoszczędzi nieprodukcyjnie stracony czas, a nadto koszty wyjazdów do miast po zakup towarów. Przyczynkiem do tego będzie organizacja 4 tys. agentur gminnych spółdzielni, która przyczyni się również do wyparcia spekulantów z odcinka wiejskiego.

Podkreślić należy, iż nowa sieć uspołeczniona nastawiona będzie tak od strony lokalizacji (ośrodki robotnicze, przedmieścia) jak i systemu sprzedaży na aspekt socjalny i właściwe obsłużenie konsumenta.

Aparat handlu na odcinku wsi ma do spełnienia podwójną rolę. Obok doprowadzenia na teren wiejski masy towarowej konsumpcyjnej i produkcyjnej dla rolnictwa, na aparacie handlu wiejskiego spoczywa zadanie przejęcia nadwyżki towarowej produkcji rolnej w formie skupu produktów rolnych.

W Planie 6-letnim zostanie znacznie rozszerzony skup artykułów rolnych. Trzeba dążyć w przeprowadzaniu planu skupu do zagwarantowania zbytu wszystkich nadwyżek towarowych, do zwiększenia udziału skupu w tych nadwyżkach. Ustalone powinny być stałe jednolite i opłacalne dla producenta ceny, a punkty skupu powinny znajdować się jak najbliżej rolników — producentów.

Udział aparatu skupu w zdejmowaniu nadwyżki towarowej wzrośnie w podstawowych artykułach do 100%, w pozostałych zaś nastąpi poważny wzrost. A więc całą nadwyżkę towarową skupować będziemy w zbożach i w żywcu, natomiast jeżeli chodzi o mleko udział ten wzrośnie z 49,2% do 84,8% jajka z 49,7% do 84,8%. Ogólna wartość podstawowych artykułów w skupie wzrośnie o 139% w r. 1955. W poszczególnych artykułach skupu zaznaczy się następujący wzrost: pszenica — 273%, żyto — 118%, trzoda chlewna 201%, bydło rogate — 197%, mleko — 459%.

Dzięki czemu będzie możliwy ten wzrost? Będzie on możliwy do osiągnięcia dzięki potężnemu rozwojowi PGR-ów i spółdzielni produkcyjnych oraz dzięki dalszemu rozszerzaniu się akcji kontraktacyjnej.

Rola handlu uspołecznionego — to nie tylko bezpośrednia sprzedaż czy też skup. Z działalnością i zadaniami handlu wiąże się w Planie 6-letnim również zagadnienie żywienia zbiorowego. Proces uprzemysłowienia kraju oraz spowodowany tym wzrost liczby ludności miejskiej, rozwój gospodarki socjalistycznej w rolnictwie, zwiększająca się z każdym rokiem liczba kobiet pracujących w zawodach produkcyjnych, konieczność racjonalnego wykorzystania surowców, urzędzeń przetwórczych i podniesienia jakościowego poziomu żywienia, stwarzają potrzebę znacznego rozwoju sieci uspołecznionych przedsiębiorstw żywienia zbiorowego.

Zadaniem tych przedsiębiorstw, opierających swą gospodarkę na maksymalnym wykorzystaniu miejscowych surowców, odpadków itd. będzie umożliwienie ludności nabywania pełnowartościowych posiłków opartych o racjonalne normy żywienia właściwą organizację pracy, z uwzględnieniem przyzwyczajzeń konsumpcyjnych, wymagań higieny i estetyki. Sieć punktów zbiorowego żywienia będzie rozbudowana do ca 11 tys., a ilość miejsc wzrośnie o 343%, osiągając stan ponad 600 tys. Rozmieszczenie sieci uwzględniać będzie specyficzny charakter poszczególnych zakładów żywienia zbiorowego (restauracje I—III kategorii, bary, jadalnie, kawiarnie) i dostosowana będzie do rozmieszczenia ludności pracującej miast.

Na wsi siecią żywienia zbiorowego objęte będą wszystkie gminy. Zorganizowana w ten sposób sieć umożliwi z końcem Planu 6-letniego objęcie zbiorowym żywnością w podstawowych posiłkach ok. 2,2 mln. mieszkańców miast i wsi. Ponadto w sieci stołówek zamkniętych przy zakładach pracy objętych będzie żywnością zbiorowym ca 500 tys. osób. Obroty sieci żywienia zbiorowego wzrosną o 1400% w stosunku do r. 1949. Produkcja posiłków w zakładach zbiorowego żywienia wzrośnie o ca 380% w stosunku do r. 1950. Wzrośnie również w związku z nakładami inwestycyjnymi i racjonalizacją pracy przelotowość zbiorowego żywienia, umożliwiając wydanie ca 700 gotowych dań na 1 zakład dziennie oraz podobnie zwiększy się wykorzystanie miejsc w zakładach żywienia zbiorowego przez wzrost ilości gotowanych posiłków do 11 na 1 miejsce dziennie, tj. o 100% więcej niż obecnie. Zostanie położony silny nacisk na właściwą lokalizację zakładów żywienia zbiorowego ze specjalnym uwzględnieniem potrzeb dzielnic robotniczych.

Jednym z najważniejszych momentów w żywności zbiorowym jest moment odciążenia kobiety od uciążliwych zajęć domowych i umożliwienie jej wciągnięcia się do twórczej pracy produkcyjnej.

Jak widzimy zatem przed handlem uspołecznionym stoją bardzo poważne i różnorodne zadania w Planie 6-letnim. Do wykonania tych zadań potrzebne są przede wszystkim kadry. „Jeżeli rozwija się w szybkim tempie nasz handel socjalistyczny wypierając handel prywatny — mówił prezydent Bierut na IV Plenum KC PZPR — to rzecz jasna, że odczuwamy coraz ostrzej brak wykwalifikowanych i kierowniczych

kadr nadających się i przystosowanych do pracy w nowych i trudnych warunkach handlu uspołecznionego“.

Statystyka odnośnie średniego aktywu pracowników handlowych posiada poważne luki. Bez jej uzupełnienia utrudnione jest właściwe gospodarowanie kadrami. Przejmowane po prywatnym handlu detalicznym kadry nie zawsze są opowiednie zarówno pod względem pochodzenia socjalnego, jak przygotowania politycznego, jak i kwalifikacji zawodowych. A przecież państwo powierza temu aparatowi miliardowe bogactwa. Właśnie ten aparat w codziennej pracy styka się z milionami pracujących. On jest tym bezpośrednim łącznikiem państwowego aparatu gospodarczego z masami pracującymi. Od postawy zatem ideowej, od wyrobienia politycznego i zawodowego naszych pracowników handlowych, w dużym stopniu zależne jest sprawne zaopatrywanie ludności we wszelkiego rodzaju artykuły.

Dlatego wychowanie pracowników handlowych w duchu socjalistycznym w duchu zapobiegliwości gospodarza dobra socjalistycznego jest sprawą wielkiej wagi. Brak kultury u obsługi, wypadki styku aparatu ze spekulantem, wystawianie towaru na własny rachunek, sprzedaż towarów po wyższych cenach, niewłaściwe przechowywanie towaru itd — wszystko to, jeśli się jeszcze gdziekolwiek zdarza — musi być wyeliminowane. Troska o lepszy dobór kadr, o ich polityczne i zawodowe przeszkolenie, powinna być centralnym zagadnieniem.

Luki, nieobsadzone stanowiska w ogniach Ministerstwa Handlu Wewnętrznego, centralach, sklepach, musimy nie tylko zapełnić, ale stworzyć poważną rezerwę kadr. Stworzyć rezerwę kadr, to znaczy śmiało skierowywać ludzi z klasy robotniczej na szkolenie zawodowe. Należy stworzyć rezerwę kadr, aby przygotować ją do wykonywania rozszerzających się zadań resortu handlu.

Na XVII Zjeździe WKP(b) J. W. Stalin piętnując niepoważne podejście do handlu, powiedział: „W szeregach pewnej części komunistów ciągle jeszcze pokutuje wyniosły i pogardliwy stosunek do handlu w ogóle, a do handlu radzieckiego w szczególności. Ci, za przeproszeniem komuniści, traktują handel radziecki jako sprawę drugorzędą, błahą, a pracowników handlowych — jako ludzi straconych. Widocznie ludzie ci nie rozumieją, że handel radziecki — to nasza własna, bolszewicka sprawa, pracownicy zaś w dziedzinie handlu, w tym i sprzedawcy, o ile tylko pracują uczciwie — są realizatorami naszej rewolucyjnej, bolszewickiej sprawy“²⁾. Trzeba, żeby to rozumieli pracownicy wszystkich ogniów aparatu handlowego, aby rozumieli i umieli realizować decyzje partii i rządu w sprawach handlu i posiadali niezbędne dla ich pracy kwalifikacje. Organy handlu powinny organizować przygotowanie i podnoszenie kwalifikacji całej olbrzymiej armii pracowników handlu od sprzedawców do pracowników kierowniczych.

²⁾ Zagadnienia Leninizmu — Książka i Wiedza, str. 428/429.

Tego wymaga od handlu Plan 6-letni. A więc — zagadnienie kadr — to naczelne zagadnienie handlu uspołecznionego.

Drugie zagadnienie — to sprawa podniesienia wydajności pracy i stała, systematyczna kontrola wykonania zadań. Konkretne powstanie takich zadań i ścisłe kontrolowanie ich wypełnienia stać się powinno jednym z podstawowych warunków zwycięskiego zrealizowania Planu 6-letniego w dziedzinie handlu. Plan ten jest również silnym — a powinien się stać coraz silniejszym — bodźcem do dalszej mobilizacji personelu w kierunku stałego podnoszenia wydajności pracy drogą pełnego wykorzystania urządzeń obrotu towarowego, racjonalizacji, rozwijania i pogłębiania ruchu współzawodnictwa. Współzawodnictwo to powinno w większym niż dotąd stopniu obejmować stronę jakościową prac, a więc kulturę obsługiwanie, dokładność i sumienność.

Pracownicy handlu uspołecznionego muszą nauczyć się w toku wykonywania Planu 6-letniego przyciągać klientów do reprezentowanych przez siebie placówek, zainteresować ich asortymentem towarowym — słowem rozwinąć zdrową, socjalistyczną reklamę i propagandę w handlu.

Szybki rozwój produkcji przemysłowej, podnoszenie się stopy życiowej mas pracujących nakłada i na propagandę w handlu współczesnym poważne zadania. Powinna ona powodować upłynianie nadmiernych remanentów, gromadzących się od czasu do czasu z różnych przyczyn, powinna rozpowszechniać nowe, nieprodukowane dotąd przez nasz przemysł asortymenty towarów, powinna doradzać klientom wybór artykułów. Socjalistyczna reklama powinna to czynić w sposób kontrastowy do reklamy przedwojennej. Szczególną rolę mają do

spełnienia gminne spółdzielnie we wsiach i miejski handel detaliczny w miastach.

Nasze organizacje handlowe powinny poważnie wzmoczyć swój wpływ na przemysł miejscowy, produkujący przemysłowe i spożywcze artykuły. Trzeba zwrócić większą uwagę na wykorzystanie miejscowych surowców, na przeszkolenie i wciągnięcie do pracy w miejscowym handlu — miejscowych kadr ludzkich. A przecież w każdym powiecie, w każdym miasteczku, takie kadry są. Powiększenie produkcji przemysłu miejscowego rozszerzenie jej asortymentu i znaczna poprawa jakości produkcji — wszystko to dostosowane do potrzeb miejscowej ludności nie tylko spowoduje lepsze zaopatrywanie ludzi pracy, ale obniży koszty związane z przewozami, magazynowaniem itd. obniży koszty handlowe. Obniżenie tych kosztów, połączone z podwyższeniem wydajności pracy pracowników handlu uspołecznionego o 45% w latach 1950—1955, spowoduje wielkie usprawnienie działalności naszego handlu, skróci drogę towarową — przyczyni się do znacznie lepszego wykonywania zadań przez placówki handlowe.

Nasz handel uspołeczniiony cechuje zatem w Planie 6-letnim gwałtowny wzrost sieci placówek handlowych i żywienia zbiorowego, znaczne rozszerzenie bazy skupu, silny wzrost zatrudnienia, poważne nakłady inwestycyjne, wielkie powiększenie się obrotów. W sumie oznacza to całkowite opanowanie handlu przez elementy uspołecznione i wyparcie elementów prywatno-kapitalistycznych.

Handel uspołeczniiony w 1955 r. z liczną armią pracowników, z ogromnie rozbudowaną i zmodernizowaną siecią placówek — stanowić będzie gwarancję najlepszego, najsprawniejszego zaopatrywania ludzi pracy w wszelkiego rodzaju artykuły.

Daniel LWOWSKI

N I E K T Ó R E Z A G A D N I E N I A P L A N O W A N I A W D R O B N E J W Y T W Ó R C Z O Ś C I

Wmyśl wytycznych Planu 6-letniego, którego wykonanie da społeczeństwu polskiemu mocne podstawy gospodarki socjalistycznej, drobna wytwórczość, zorganizowana w spółdzielczości pracy i przemyśle miejscowym, ma do wykonania zadania bardzo poważne, z których należy wymienić:

1. rozwinięcie jak najszerszej produkcji artykułów bezpośredniej konsumpcji, różnicując je nie tylko w zależności od mody, ale stosując się nawet do specyficznych gustów i wymagań regionalnych i uzupełniając w ten sposób przemysł kluczowy, nastawiony z natury rzeczy na produkcję masową,

2. rozwinięcie i zaktywizowanie działalności usługowej w takim stopniu, aby zaspokoić całkowicie potrzeby miejscowe,

3. współdziałanie w aktywizowaniu życia gospodarczego na terenach słabo uprzemysłowionych,

4. produkcja artykułów pomocniczych dla przemysłu kluczowego,

5. produkcja różnych drobnych artykułów, dotychczas w kraju nie produkowanych i ograniczenie w ten sposób zbędnego importu.

Jeśli drobna wytwórczość wykona powyżej nakreślony program, przyczyni się ona znacznie do rozszerzenia zasięgu gospodarki uspołecznio-

nej szczególnie na odcinku działalności usługowej. Poza tym oparcie drobnej wytwórczości na lokalnym zapleczu materiałowym, należyte wykorzystanie przez nią surowców zastępczych i odpadków, odda dodatkowo duże usługi gospodarce narodowej, przyczyniając się do należytego wykorzystania zasobów materialnych kraju.

Żaden jednak program nie może być dobrze wykonany, jeśli nie zostanie z góry dobrze zaplanowany, a planowanie drobnej wytwórczości wiele jeszcze pozostawia do życzenia. Dotychczasowa praktyka wykazała bowiem, że w wielu wypadkach planowanie było zupełnie nierealne. Złożyło się na to wiele przyczyn, z których część kolejno niżej omówimy:

1. „Ostrożne planowanie“. O skłótności „ostrożnego“ podejścia do planowania mówił V. Premier Minc na V plenum KC PZPR. Podobne tendencje ujawniały się dość często w drobnej wytwórczości, specjalnie w spółdzielczości. Ujawniły to zespoły planistów instytucji centralnych, które w okresie sporządzania planu przebywały w terenie, celem okazania pomocy drobnej wytwórczości w sporządzaniu planów przemysłowo-finansowych na rok 1951. Z tym „ostrożnym“ planowaniem, które hamuje produkcję i postęp i z „ostrożnymi“ planistami, którzy nie rozumieją ducha naszych czasów i prężności oraz rozmachu polskich mas pracujących, należy jak najprędzej skończyć.

2. Nieznajomość terenu. Wielu planistów nie zna jeszcze zakładów, których plany kontrolują względnie sporządzają. Planowanie socjalistyczne liczy sobie w Polsce zaledwie kilka lat, a mimo to zespoły planistów spotkały w terenie kierowników planowania, którzy od siedzenia za biurkiem zdążyli już porosnąć pleśnią. Gdyby nie interwencja tych zespołów, wielu z nich dalej spokojnie drzemało by za biurkiem, nie starając się poznać zakładów pracy i przebiegu ich produkcji, nie nawiązując kontaktu z pracownikami, zatrudnionymi w produkcji, nie znając życia zakładu i ludzi, życie to tworzących. Jasne jest, że ten kto w taki sposób tylko zza biurka planuje, dobrego, realnego planu dla żadnego zakładu nie sporządzi. Z takim stylem pracy i z takimi „planistami“ również trzeba skończyć.

3. Nieskoordynowane planowanie. Błąd ten jest popełniany bardzo często. Nie koordynuje się planowanej produkcji z inwestycjami, z możliwościami surowcowymi, z potrzebami rynku ogólnokrajowego i miejscowego a zdarza się sporządzenie planów, nieskoordynowanych z możliwościami produkcyjnymi zakładów. Z tego krótkiego przeglądu widoczne są poważne niedociągnięcia w pracy aparatu planowania drobnej wytwórczości. Na tym polu winna nastąpić szybka i wydajna poprawa, inaczej bowiem błędy dziś popełnione mścić się będą przez czas dłuższy. Metodologia planowania musi być przystosowana do specjalnych zadań drobnej wytwórczości, a niektóre zagadnienia z tym związane wymagają,

jeśli nie całkowitego, to przynajmniej częściowego rozwiązania w bliskiej przyszłości.

Do takich zagadnień należy odpowiednio wykorzystać zdolności produkcyjnej parku maszynowego spółdzielczości pracy. Jest publiczną tajemnicą, że podczas, gdy w wielu spółdzielniach park maszynowy nie jest należyte wyzyskany, inne spółdzielnie, często w tej samej miejscowości odczuwają brak maszyn względnie brak półfabrykatów, które możnaby było wyprodukować na maszynach niewykorzystanych. Ażeby temu zapobiec wprowadzono w przemyśle spółdzielczym planowanie wyzyskania zdolności produkcyjnej maszyn. Dział ten nie stoi jeszcze na odpowiednim poziomie, ale samo już umieszczenie w planach na r. 1951 odpowiednich norm przyczyni się niewątpliwie do osiągnięcia lepszych wyników w wykorzystaniu maszyn i co za tym idzie — w wydajności pracy.

Więcej uwagi w przyszłości drobna wytwórczość musi poświęcić sprawie należytego wykorzystania surowców lokalnych i odpadków produkcji kluczowej. Zaopatrzenie w te surowce i odpadki musi być odpowiednio planowane i dlatego uwzględniono to zagadnienie w instrukcji o sporządzaniu planów na r. 1951.

Więcej uwagi zwrócić należy na współpracę władz lokalnych z planistami przy sporządzaniu planów. Da to lepsze powiązanie z terenem, plany uwzględniają w większym stopniu lokalne możliwości i potrzeby, którym drobna wytwórczość winna służyć w pierwszym rzędzie. Przeważającą obecnie tendencją jest centralne sporządzanie planów produkcji całych asortymentów. W wielu wypadkach okazało się to zupełnie nierealne, gdyż papierowe plany nie wytrzymały próby życia. W przyszłości należałoby zwrócić szczególną uwagę na następujące momenty:

1. Przeprowadzenie ścisłego podziału w planowaniu produkcji na produkcję artykułów o znaczeniu ogólnopaństwowym oraz artykułów i usług o znaczeniu lokalnym. Jednostki centralne powinny ustalać wytyczne i zatwierdzać plany produkcji tylko artykułów o znaczeniu ogólnokrajowym, natomiast plan produkcji artykułów o znaczeniu lokalnym i plan usług nie powinien być analizowany ani zatwierdzany centralnie a przekazany władzom centralnym tylko wartościowo.

2. Plany zaopatrzenia powinny być sporządzone analogicznie do planów produkcji. Praktyka dotychczasowa, polegająca na centralnym planowaniu zaopatrzenia w artykuły, niepodlegające centralnemu rozdzielnictwu, — okazała się niecelowa i utrudniała należyłą analizę planów zaopatrzenia.

3. Sporządzanie planów sieci zakładów produkcyjnych i usługowych powinno być dokonywane pod kątem jak najszerszego uwzględnienia możliwości i potrzeb lokalnych.

4. Szczególną uwagę należy zwrócić na sporządzanie kwartalnych i miesięcznych planów operatywnych, albowiem dają one możliwość łatwego uchwycenia zachodzących zmian. Należy jednak mieć na uwadze słabo rozbudowany

aparaturę planowania drobnej wytwórczości i uwzględnić w planach operacyjnych tylko momenty najistotniejsze, jak:

- a. plan produkcji tylko według wartości i ilości, przy czym zasada nienaruszalności planowania w skali rocznej musi być w pełni zachowana,
- b. plan zaopatrzenia w artykuły rozdzielane centralnie,
- c. plan zatrudnienia,
- d. uproszczony plan finansowy z uchwyceniem jego zasadniczych elementów

Ten sposób sporządzania planów powinien być wprowadzony już od początku r. 1951.

Wiele jeszcze innych zagadnień, nurtujących drobną wytwórczość wymaga rozwiązania. Wymienić tu należy następujące:

1. Planowanie produkcji nowych artykułów ma doniosłe znaczenie dając szerokie pole do popisu inicjatywy i wynalazczości. Wiele artykułów, których brak daje się dotkliwie odczuwać oraz artykułów, dotychczas sprowadzanych z zagranicy, może i powinna produkować drobna wytwórczość. Plan 6-letni przewiduje — w wyniku ogromnego rozwoju wszystkich dziedzin życia gospodarczego kraju — poważny wzrost stopy życiowej ludności pracującej wsi i miast. Pociągnie to za sobą wciąż wzrastający popyt na coraz różnorodniejsze i coraz bardziej precyzyjnie wykonane artykuły powszechnego użycia w coraz większej ilości. Włączanie się kobiet do pracy produkcyjnej, całkowite ich równouprawnienie w pracy i konieczność uwolnienia ich do żmudnej i mało produktywnej pracy w gospodarstwie domowym stwarza konieczność produkcji i upowszechnienia najróżniejszych sprzętów usprawniających prace domowe w rodzaju odkurzaczy i froterek, pralni elektrycznych domowych, piecyków i kuchen elektrycznych itp. Zakłady zbiorowego żywienia, które w myśl założeń Planu 6-letniego rozwiną się w wielkie przedsiębiorstwa, wymagać będą wielu artykułów, których dostawę poza przemysłem kluczowym, zapewnić może i powinna drobna wytwórczość. Duże możliwości kryje produkcja wszelkiego rodzaju galanterii metalowej i drzewnej, artykułów przemysłu ludowego. Będą one cieszyły się coraz większym popytem wśród szerokich mas ludzi pracy. Masy te, żyjąc na znacznie wyższym poziomie niż przed wojną, z pewnością nie będą chciały zadowolić się tandetą, produkowaną w warsztatach prywatnych. Będą żądały solidnego i estetycznego wykonania wielu artykułów, które mogą być produkowane w kraju, co pociągnie za sobą likwidację zbędnego importu.

2. Należyte planowanie sieci punktów, przyjmujących do naprawy artykuły powszechnego użytku, sieci punktów usługowych i jak najszybsze uruchomienie tych punktów ma ogromne znaczenie nie tylko dla spółdzielczości ale i dla najszerszych warstw ludzi pracy, eksploatowanych obecnie przez prywatną inicjatywę.

3. Planowanie jakości produkcji równoległe z planowaniem ilościowym nie jest dotychczas jeszcze brane pod uwagę, mimo dużego znaczenia

tej sprawy dla szybkiego podniesienia jakości artykułów, produkowanych przez drobną wytwórczość.

4. Bardzo często spotykanym błędem przy planowaniu w drobnej wytwórczości jest sporządzanie planu przez kierownictwo bez udziału załogi. Jest to błąd zasadniczy, który nie powinien mieć miejsca. Plan musi być znany całej załodze, każdej brygadzie i każdemu pracownikowi. Stanowi to podstawowy warunek przy współzawodnictwie pracy. Wówczas o wiele łatwiej jest nie tylko wykonać plan, lecz również w warunkach dobrze zorganizowanego współzawodnictwa pracy, opartego o zdrową rywalizację między pracownikami czy zespołami — przekroczyć go. Współzawodnictwo nie jest możliwe, jeśli każdy pracownik nie zna dokładnie planów i nie jest stale informowany o przebiegu ich realizacji.

5. Poważne zmiany powinny zostać wprowadzone w planowaniu inwestycji w spółdzielczości. Metoda planowania powinna być dostosowana do zadań i specjalnego charakteru drobnej wytwórczości, czego dotychczas nie stosuje się. Podejście winno być takie same, jak przy planowaniu produkcji, gdzie specyficzny charakter drobnej wytwórczości został do pewnego stopnia uwzględniony.

Do ważniejszych zagadnień przy planowaniu inwestycji w drobnej wytwórczości należy dysponowanie środkami limitowanymi, co powinno się znajdować w rękach władz terenowych, lepiej orientujących się w potrzebach i możliwościach lokalnych, niż pionów organizacyjne central.

Planowanie inwestycji ze środków własnych również powinno ulec zmianie. W wypadkach możliwości amortyzacji w ciągu krótkiego okresu czasu, spółdzielczość winna mieć prawo przeprowadzania inwestycji za zgodą jej władz nadzórnych.

6. Nie sposób ominąć sprawozdawczości i statystyki w omawianiu zagadnień planowania drobnej wytwórczości, albowiem nie ma dobrego planowania bez dobrej statystyki i szybkiego, dokładnego sprawozdania. Statystyka i sprawozdawczość drobnej wytwórczości winna być ściśle dostosowana do specjalnych zadań, jakie drobna wytwórczość spełnia i jakie ją czekają, oraz do materiału ludzkiego jakim dysponuje. Statystyce i sprawozdawczości należy poświęcić wiele uwagi, ażeby tę gałąź planowania dostatecznie usprawnić. Nie powinien mieć miejsca taki fakt, jak np. przywiązywanie specjalnego znaczenia do wykonania planu według wartości w cenach niezmiennych, bez uwzględnienia potrzeb rynku w danym okresie a także wykonania planu według asortymentu. Przy analizie wykonania planów należy wprowadzić analizę pracochłonności równoległą z analizą wartości produkcji. Jest to ważne z tego względu, że produkcja z surowców zastępczych i odpadków pochłania często więcej roboczo-godzin niż produkcja z surowców pełnowartościowych, przez co zakład może być narażony na niewykonanie planu. Wielkie

znaczenie, jakie ma użycie odpadków i surowców pomocniczych dla gospodarki krajowej usprawiedliwia bowiem w zupełności większy nakład pracy przy planowaniu i kontroli oraz analizie wykonania planów produkcji.

7. Najlepsze zasady i najściślej opracowane metody nie dadzą odpowiednich rezultatów, jeśli za nimi nie stoi odpowiedni człowiek. Należy pamiętać, o tym, że do pracy przy planowaniu należy kierować odpowiedni materiał ludzki. Zdolny, pojętny i wytrwały, pełen wiary w przy-

Inż. Tadeusz KRZYKALSKI

ROZSZERZONA reprodukcja naszej gospodarki narodowej jest zabezpieczona przez: planowe prowadzenie socjalistycznej gospodarki, podwyższenie wydajności pracy, obniżenie kosztów własnych i najekonomiczniejsze rozchodowanie środków pieniężnych i materiałów. Jednym ze źródeł finansowania rozszerzonej reprodukcji jest akumulacja odpisów amortyzacyjnych. W celu polepszenia zagadnienia remontu w przemyśle i innych gałęziach gospodarki narodowej oraz utworzenia stałego materialno-finansowego zabezpieczenia tej sprawy, Uchwałą Rządu z dnia 25 czerwca 1946 r. zostało wydane zarządzenie, co do stosowania odpisów amortyzacyjnych od majątku trwałego oraz asygnowania z tych odpisów kwot na remonty kapitalne. Wobec różnorodności typów, różnej intensywności pracy oraz stanu obiektów w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej, uchwałą K.E.R.M. z dnia 12 kwietnia 1949 r. postanawia wprowadzenie zróżnicowanego procentowego podziału odpisów amortyzacyjnych na kapitalne remonty i inwestycje dla przemysłów branżowych oraz dalszego zróżnicowania części odpisów amortyzacyjnych przeznaczonych na kapitalne remonty w ramach jednego przemysłu branżowego dla przedsiębiorstw podległych, w zależności od ich potrzeb. Uchwałą K.E.R.M. z dnia 12 maja 1950 r. upoważnia Przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego i Ministra Finansów do ustalania dla poszczególnych gałęzi gospodarki lub grup przedsiębiorstw corocznie wysokość procentową tej części amortyzacji majątku trwałego, jaka zostanie — stosownie do potrzeb gospodarczych — przeznaczona na sfinansowanie nakładów na kapitalne remonty. Ministerstwa resortowe lub za ich upoważnieniem Centralne Zarządy i jednostki równorzędne upoważnione są do zróżnicowania dla podległych im przedsiębiorstw, ustalonego dla poszczególnych gałęzi gospodarki procentu amortyzacji, w zależności od ich potrzeby kapitalnych remontów. Wydziały Techniki Ruchu w ministerstwach, piony Głównego Mechanika

*) Część II, stanowiąca dalszy ciąg artykułu zamieszczonego w Nr 9 „Gospodarki Planowej“ p.t. „Planowanie remontów“.

szłość gospodarki planowej w Polsce socjalistycznej, o socjalistycznym podejściu do pracy. „Kadry decydują o wszystkim“. To epokowe zdanie ważne jest również i w planowaniu.

Kończąc powyższe uwagi pragnę zaznaczyć, że nie wyczerpują one zagadnień planowania w drobnej wytwórczości, ale służyć mogą jako temat do dyskusji, która może wnieść wiele cennego materiału i przyczynić się znacznie do pogłębienia dziedziny planowania w drobnej wytwórczości.

FINANSOWANIE REMONTÓW*)

na niższych szczeblach i bezpośrednio dyrektorzy zakładów ponoszą pełną odpowiedzialność za właściwe utrzymanie maszyn, urządzeń, budynków i budowli oraz obowiązani są zabezpieczyć należyty dozór i odpowiedni ich remont w podległych im zakładach pracy lub innych jednostkach gospodarczych.

Zakres finansowania remontów kapitalnych na zapewnionej bazie finansowo-materiałowej będzie nieustannie wzrastał, w miarę narastania socjalistycznej akumulacji i zwiększania się bogactwa narodowego. Tak więc, jeżeli zakres finansowania kapitalnych remontów w 1950 r. przyjął za 100% to w 1951 r. wzrośnie on do 130%, w 1952 r. do 155%, w 1953 r. do 178%, w 1954 r. do 200%, w 1955 do 235%.

Do środków podstawowych w gospodarce należą środki obrotowe i środki trwałe. Środki obrotowe w każdej gospodarczej organizacji stanowią: surowce, materiały, półfabrykaty, paliwo i inne materiałowe wartości, energia i robocizna, które zużytkowują się i mieszczą pełną wartością w jednym cyklu produkcyjnym.

Środki trwałe, inaczej zwane środkami pracy są to: maszyny, urządzenia, budynki, budowle techniczne, inwentarz gospodarczy, środki transportowe, sprzęt produkcyjny i usługowy i inne, które stanowią w swym całokształcie bazę techniczną wytwórczo-usługową. Środki trwałe, biorące udział w procesie produkcyjno-usługowym trzeba koniecznie co pewien czas remontować, to jest częściowo odnawiać w celu zabezpieczenia ciągłości użytkowania, przywrócenia lub zbliżenia do pierwotnej zdolności użytkowania określonej ustalonymi warunkami technicznymi. W jednym przypadku środki te wymagać będą tylko konserwacji bieżącej (utrzymanie w czystości i zapewnienie dostatecznego smarowania), w drugim rozważania i wymiany pojedynczych części (przegląd, remont bieżący i średni), w trzecim — podlegać będą wymianie lub naprawie większe ilości zasadniczych części oraz całość będzie poddana nowemu montażowi (kapitalnemu remontowi), celem przywrócenia im lub zbliżenia ich do pierwotnej wartości użytkowej. Nakłady na konserwację bieżącą, przeglądy, remonty bieżące i średnie, pokrywane są ze środków obrotowych pomimo,

iz tylko w części partycypują w nakładach jednego cyklu produkcyjno-usługowego, ponieważ celem ich jest tylko zabezpieczenie ciągłości użytkowania środków trwałych.

Źródłem finansowania kapitalnych remontów są w gospodarce uspołecznionej wyodrębnione środki, które nie mogą być mieszane ze środkami obrotowymi. Remont o zakresie ujętym przypadkiem trzecim (kapitalny) jest finansowany z części kumulowanych odpisów amortyzacyjnych, przeznaczonych na kapitalne remonty. Zasadniczym źródłem finansowania kapitalnych remontów są własne odpisy amortyzacyjne przedsiębiorstwa. Innymi środkami finansowania kapitalnych remontów są: niewykorzystane odpisy amortyzacyjne innych przedsiębiorstw, niewykorzystane w poprzednich latach, własne odpisy amortyzacyjne na kapitalne remonty wpłaty zakładów ubezpieczonych (za wyjątkiem odszkodowań za wypadki losowe), inne środki, co do których przepisy zezwalają na ich użycie na pokrycie kapitalnych remontów oraz kredyt antycypacyjny zaciągnięty na poczet odpisów amortyzacyjnych roku następnego.

Część przychodowa planu finansowania kapitalnych remontów nie może być mniejsza od części rozchodowej. Dla uniknięcia niedoboru pokrycia finansowego, część rozchodową należy dostosować do poziomu planowych dochodów. Jeżeli część przychodowa planu przewyższa jego część rozchodową, to zbywające środki — jeżeli nie ma potrzeby przeniesienia ich dla innego przedsiębiorstwa w ramach tego samego Centralnego Zarządu — należy pozostawić czasowo jako wolne, do rozporządzenia danej jednostki gospodarczej dla wykorzystania ich zgodnie z przeznaczeniem w roku przyszłym. Wszystkie środki jednostek gospodarczych uspołecznionych przeznaczone na remonty kapitalne są umieszczane w Banku Narodowym, Banku Inwestycyjnym i Banku Rolnym, dla Spółdzielczości w Banku Rzemiosła i Handlu na specjalnym rachunku remontów kapitalnych.

Wydatki związane z przeprowadzeniem planowanych konserwacji bieżących, przeglądów, oraz remontów bieżących i średnich pokrywane są: a) dla przedsiębiorstw działających na zasadzie rozrachunku gospodarczego, ze środków obrotowych tych przedsiębiorstw, b) dla jednostek budżetowych (centralnych i terenowych) ze źródeł, jakie określają przepisy budżetowe.

Remonty kapitalne państwowych przedsiębiorstw, działających na zasadzie rozrachunku gospodarczego, są finansowane ze specjalnych środków, które w myśl uchwały KERM z dn. 12. V. 1950 r. powstają z części ich odpisów amortyzacyjnych. Remonty kapitalne jednostek objętych budżetami (centralnymi i terenowymi) są finansowane ze źródeł, jakie określają przepisy budżetowe. Remonty kapitalne przedsiębiorstw spółdzielczych są finansowane ze specjalnych środków, które powstają z części ich odpisów amortyzacyjnych oraz kredytów zaciągniętych z funduszu powstałego z odliczeń

od czystego zysku, będącego w dyspozycji danej Centrali.

Heleń jest mowa w omawianym artykule instrukcji o jednostkach budżetowych, należy rozumieć nie tylko urzędy, zakłady i instytucje budżetowe, ale również inne jednostki, których dochody i wydatki — stosownie do przepisów budżetowych — wchodzi brutto do budżetu, np. centrale zaopatrzenia, przedsiębiorstwa budżetowe, jednostki wykonujące funkcje kierownictwa koordynacji, planowania, nadzoru lub kontroli w stosunku do podległych im przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwami państwowymi są również przedsiębiorstwa państwowo-spółdzielcze i centrale spółdzielczo-państwowe.

Zasady finansowania remontów bieżących zarządów nieruchomości działających na zasadzie rozrachunku gospodarczego uregulowane są odrębnymi przepisami.

Zasady finansowania remontów bieżących średnich i kapitalnych w przedsiębiorstwach będących pod zarządem państwowym oraz zorganizowanych przedsiębiorstwach w formie spółek prawa handlowego z udziałem Skarbu Państwa, ustalą odrębne przepisy regulujące ich system finansowy.

Przedsiębiorstwa obowiązane są odprowadzać na swoje rozrachunki kapitalnych remontów, w bankach, finansujących ich eksploatację w terminie do dnia 22 każdego miesiąca, odpowiadającą za bieżący miesiąc 1/12 część rocznych planowanych odpisów amortyzacyjnych, przeznaczonych na sfinansowanie kapitalnych remontów.

Procentowa wysokość części amortyzacji majątku trwałego na sfinansowanie nakładów na kapitalne remonty dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej i grup przedsiębiorstw, jest ustalona zarządzeniem Przewodniczącego P.K.P.G. i Ministra Finansów

Ministerstwa resortowe i C.Z.P., względnie jednostki równorzędne upoważnione są do zróżniczkowania i ustalenia procentu amortyzacji, przeznaczonej na sfinansowanie kapitalnych remontów, dla poszczególnych podległych im jednostek w ramach procentu ustalonego Zarządzeniem Przewodniczącego P.K.P.G. i Ministra Finansów.

Ministerstwa resortowe upoważnione są do zróżniczkowania wspomnianego procentu amortyzacji dla C.Z.P. lub równorzędnych jednostek, a C.Z.P. dla podległych im przedsiębiorstw.

Odnosnie przedsiębiorstw, rozliczających się z budżetami terenowymi (gminne, wojewódzkie, i miejskie), odrębne przepisy ustalą władze, upoważnione do zróżniczkowania powyższego procentu amortyzacji.

W razie braku przelewów części amortyzacji, przeznaczonej na sfinansowanie kapitalnych remontów, bank w ciągu trzech dni od ustalonej daty obciąża rachunek operacyjny przedsiębiorstwa na kwotę równą miesięcznej racie.

W wypadku braku wolnych środków na rachunku operacyjnym przedsiębiorstwa, bank zasili rachunek przedsiębiorstwa do potrzebnej wysokości w ciężar rachunku kredytu przeterminowanego.

Różnice w stosunku do planu akumulacji amortyzacji, wynikające z okresowych zamknięć rachunkowych, są uwzględniane przez przedsiębiorstwa przy dokonywaniu przelewu w miesiącu następnym po dokonaniu zamknięcia.

Niewykorzystane przez przedsiębiorstwo zakumulowane środki, pozostają własnością przedsiębiorstwa i przechodzą do jego dyspozycji na rok następny, z zachowaniem podziału na część przeznaczoną na sfinansowanie kapitalnych remontów zarówno planowanych jak i rezerwy awaryjnej.

Dyrekcje przedsiębiorstw są odpowiedzialne za nie przeprowadzenie planowanych kapitalnych remontów we właściwym terminie.

Kredyty na planowane kapitalne remonty udzielane są w ramach tej części planowanej rocznej akumulacji, która jest przeznaczona na sfinansowanie powyższych remontów, w przypadku gdy bieżąca akumulacja środków nie zabezpiecza wykonania ich we właściwym czasie.

Kredyty te udzielane są na wniosek zainteresowanego przedsiębiorstwa przez właściwe oddziały banków finansujących eksploatację.

Na analogicznych zasadach banki udzielają przedsiębiorstwom kredytu na poczet planowanej na dany rok akumulacji na rezerwę awaryjną.

Na poczet amortyzacji roku następnego mogą być udzielane kredyty na kapitalne remonty, objęte planem rzeczowo-finansowym kapitalnych remontów, względnie wprowadzone do planu w okresie realizacji wyłącznie po wyczerpaniu możliwości przewidzianych punktem 4. uchwały K.E.R.M. z dnia 12. V. 1950 r. Kredyty te mogą być udzielane wyłącznie za każdorazową zgodą Ministerstwa Finansów, o które przedsiębiorstwa powinny wystąpić za pośrednictwem C.Z.P., lub jednostki równorzędnej oraz Ministerstwa resortowego. Na analogicznych zasadach banki udzielają przedsiębiorstwom kredytu antycypacyjnego na awaryjne kapitalne remonty, na poczet akumulacji amortyzacji roku następnego.

Kredyt antycypacyjny awaryjny udzielany przedsiębiorstwom na poczet akumulacji amortyzacji roku następnego, przede wszystkim jest spleacony drogą dokonania przerzutów na koniec roku kalendarzowego, z ewentualnie niewykorzystanych kwot rezerwy awaryjnej innych przedsiębiorstw.

W szczególnie ważnych wypadkach gdzie zwłoka, wynikająca z konieczności uzyskania poprzedniej zgody Ministerstwa Finansów, groziłaby szkodą dla gospodarki narodowej, upoważnione są Banki, finansujące eksploatację przedsiębiorstw do udzielania im kredytów antycypacyjnych, bez konieczności uzyskania uprzedniej zgody Ministerstwa Finansów.

W myśl uchwały K.E.R.M. z dnia 12. V. 1950 r. pkt. 8, dysponentem środków zakumulowanych na rachunku kapitalnych remontów i wyodrębnionej rezerwy awaryjnej (na kapitalne remonty) jest przedsiębiorstwo.

C.Z.P. lub jednostki równorzędne uprawnione są — w przypadkach uzasadnionych koniecz-

nością gospodarczą — do polecenia podległym przedsiębiorstwom przenoszenia sum zakumulowanych na ich rachunkach kapitalnych remontów na rachunki kapitalnych remontów innych, podległych im przedsiębiorstw.

Ministerstwa resortowe za zgodą P.K.P.G. i Ministerstwa Finansów, mogą dokonywać analogicznych przerzutów między przedsiębiorstwami różnymi podległych im C.Z.P. lub jednostek równorzędnych.

Ministerstwa resortowe mogą przenosić środki przeznaczone na sfinansowanie kapitalnych remontów awaryjnych, a należące do przedsiębiorstw podległych różnym C.Z.P. bez potrzeby uzyskiwania uprzedniej zgody PKPG i Min. Finansów.

Odnosnie przerzutów (redystrybucji) w zakresie przedsiębiorstw rozliczających się z budżetami terenowymi, odrębne przepisy ustala władze upoważnione do dokonywania tych przerzutów.

W przypadku dokonywania przerzutów, środków na sfinansowanie planowanych kapitalnych remontów i rezerwy awaryjnej plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów przedsiębiorstw, — zarówno oddającego jak i otrzymującego — powinny ulec odpowiedniej zmianie.

Remonty kapitalne planowane finansowane są z tej części amortyzacji przeznaczonej na kapitalne remonty, która pozostaje po wyodrębnieniu środków przeznaczonych na sfinansowanie kapitalnych remontów awaryjnych (rezerwy awaryjne). Wysokość rezerwy awaryjnej ustalają Ministrowie resortowi w porozumieniu z Przewodniczącym P.K.P.G. zgodnie z pkt. 5 ust. 2 uchwały KERM z dnia 12. V. 1950 r.

Wysokość rezerwy awaryjnej powinna się mieścić w granicach 5—10% części rocznej zakumulowanej części amortyzacji, przeznaczonej na sfinansowanie kapitalnych remontów.

Przedsiębiorstwa prowadzą ewidencyjny podział środków akumulacyjnych na kapitalne remonty planowane na środki przeznaczone na sfinansowanie kapitalnych remontów obiektów przeznaczonych do zasadniczej (przemysłowej) działalności przedsiębiorstw i obiektów dla działalności ubocznej (nie przemysłowej), jak: budynki mieszkalne, administracyjne, znajdujące się poza terenem zakładu, budynki specjalne (prewentoria, kolonie letnie, „domy dziecka“, przedszkola, ogródki jordanowskie, parki itp.).

Rezerwa awaryjna idąca na pokrycie remontów awaryjnych — kapitalnych przedsiębiorstw powinna być ustalona po przeprowadzeniu wnikliwej analizy ilości awarii oraz ich charakteru i zakresu w roku poprzednim. Przy ustalaniu procentu na rezerwę awaryjną należy mieć na względzie procent, który powinien być z każdym następnym rokiem niższy, aniżeli w poprzednich latach. W szczególności należy zwrócić uwagę na te przedsiębiorstwa, gdzie ilość awarii w 1950 r. była dość wysoka. Założeniem racjonalnej działalności remontowej nie jest wykonywanie remontów awaryjnych a wykonywanie remon-

tów planowanych. Ustalony za wysoki procent rezerwy awaryjnej demobilizuje załogę wydziałów produkcyjnych i remontowych, gdyż z góry dopuszcza się pewne zaniedbanie przez niewłaściwą eksploatację lub nieracjonalnie wykonywane remonty. Niższy procent aniżeli rzeczywistość jest potrzebny na podstawie statystyki z poprzednich lat mobilizuje załogę wokół zagadnienia właściwej eksploatacji i utrzymania urządzeń. Rezerwa awaryjna teoretycznie powinna być przewidziana tylko na wypadek awarii z przyczyn losowych. Pozostałe przyczyny awarii wraz z doskonaleniem naszej techniki eksploatacji, konserwacji i wykonania remontów urządzeń ulegać będą stopniowemu zanikowi.

Działalność zakładów przemysłowych, spółdzielczych jest bardzo zbliżona do zakładów państwowych przemysłu miejscowego. Są to zakłady, zatrudniające od kilkunastu do kilkudziesięciu ludzi, o stosunkowo słabej obsadzie technicznej. Sporządzenie pełnej dokumentacji remontowej dla posiadanych urządzeń zgodnie z wymaganiami Instrukcji Nr 30 przedstawiać będzie pewną trudność z uwagi na brak personelu technicznego. Jednostki spółdzielcze tak przemysłowe jak i handlowe powinny przy opracowaniu planów finansowo-gospodarczych na rok 1951 przewidzieć globalną kwotę na kapitalne remonty, wynikającą z podziału odpisów amortyzacyjnych na kapitalne remonty i inwestycje oraz zaplanować globalne ilości materiałów potrzebnych do ich wykonania.

W trakcie realizacji planu przedsiębiorstwa sporządzać będą przy pomocy personelu technicznego władz nadrzędnych plany rzeczowe finansowe tych obiektów, które będą wymagać przeprowadzenia kapitalnych remontów. Banki finansujące spółdzielczość będą przyjmowały plany kapitalnych remontów w terminie późniejszym, aniżeli to jest przewidziane dla przedsiębiorstw państwowych (za wyjątkiem przemysłu miejscowego, który będzie korzystał z tych samych ulg co i spółdzielczość). Niejednokrotnie zakłady spółdzielcze nie będą w stanie opracować swych planów na cały r. 1951. W tym przypadku możliwe będzie opracowanie planów półrocznych na pierwsze i drugie półrocze, z tym zastrzeżeniem, że suma planowanych nakładów nie może przekroczyć uprzednio zaplanowanej globalnej kwoty po potrąceniu rezerwy awaryjnej. Związki branżowe spółdzielcze powinny pomóc pojedynczym spółdzielniom w opracowaniu pełnej dokumentacji remontowej przez:

1. Opracowanie dokumentacji wzorcowej dla typowych urządzeń znajdujących zastosowanie w spółdzielniach branżowych. Można to zrobić w porozumieniu z C.U.D.W., ponieważ cały szereg takich samych urządzeń ma także zastosowanie w przemyśle miejscowym. Opierając się na powyższych wzorcach łatwiej będzie spółdzielniom opracować potrzebną im dokumentację remontową.

2. Przeprowadzenie odpraw instruktażowych z przedstawicielami poszczególnych spółdzielni celem zapoznania ich z techniką sporządzania dokumentacji remontowej.
3. Przygotowanie ekip studenckich ze średnich szkół technicznych i wyższych wydziałów mechanicznych lub pokrewnych zaawansowanych już w studiach, którzy pod kierunkiem fachowców ze związków Branżowych Spółdzielczych sporządziliby dokumentację remontową dla pojedynczych spółdzielni.

Dokumentacja remontowa powinna być opracowana w takim czasie, aby plany kapitalnych remontów w spółdzielczości na 1952 r. opracowane były w oparciu o dokumentację remontową.

Tryb akumulacji środków na kapitalne remonty, ustalają zasady finansowania spółdzielczości. Środki przewidziane na sfinansowanie kapitalnych remontów, powinny być ustalone w zasadzie w takiej wysokości, w jakiej przewidziane byłyby według przynależności do odpowiedniej gałęzi gospodarki narodowej, gdyby dana spółdzielnia była przedsiębiorstwem państwowym.

Przykład: Obliczenie wysokości środków finansowych, jakie powinny być zakumulowane na potrzeby kapitalnych remontów dla spółdzielni X.

Założenie: roczna amortyzacja majątku trwałego spółdzielni wynosi 10 mln. zł. Działalność spółdzielni posiada charakter przedsiębiorstwa produkcyjno-usługowego. Dla przedsiębiorstw państwowych o tym samym charakterze działalności ustalono % amortyzacji majątku trwałego przeznaczony na sfinansowanie kapitalnych remontów na 35%. Spółdzielnia X powinna przeto zakumulować na sfinansowanie kapitalnych remontów w planowanym r. 3,5 mln. zł. W przypadku, gdyby część rocznej amortyzacji pozostała po pokryciu rat kredytów inwestycyjnych (środków zwrotnych), płatnych w danym roku była niższa od kwoty 3,5 mln. zł na brakującą różnicę, spółdzielnia powinna wystąpić o kredyt do swojej Centrali, z funduszu, tworzonego z odliczeń od czystych zysków spółdzielni podlegających danej centrali.

W przypadku odwrotnym, gdyby pozostała, jak wyżej, część rocznej amortyzacji była wyższa od kwoty 3,5 mln. zł., nadwyżka może być użyta na kapitalne remonty rozszerzonego planu rzeczowo-finansowego kapitalnych remontów, uzasadnionego potrzebą gospodarczą za zgodą odnośnej Centrali Spółdzielni.

Odprowadzanie miesięcznych rat amortyzacyjnych przez spółdzielnię odbywa się na zasadach ustalonych w Instrukcji Nr 30 § 73 za wyjątkiem pkt. 2.

Kredyty na kapitalne remonty udzielane są przez banki finansujące, tylko na poczet bieżącej akumulacji planowanego roku. Kredyty antycypacyjne na następny rok, spółdzielniom nie są udzielane.

Wysokość rezerwy awaryjnej dla poszczególnych spółdzielni ustalają właściwe Centrale

Spółdzielni w takiej wysokości, jak dla przemysłu państwowego, tj. od 5—10% części odpisów amortyzacyjnych, przeznaczonych na kapitalne remonty.

Przerzuty zakumulowanej amortyzacji (redystrybucji) między poszczególnymi spółdzielniami są niedopuszczalne z uwagi na niezależność majątkową poszczególnych spółdzielni.

Centrale, którym spółdzielnie podlegają, uprawnione są — stosownie do okoliczności i istotnych potrzeb gospodarczych poszczególnych spółdzielni — do zróżnicowania procentu amortyzacji przeznaczonej na kapitalne remonty dla poszczególnych podległych im spółdzielni w ramach globalnej kwoty, przeznaczonej na kapitalne remonty we wszystkich podległych im spółdzielniach.

Po ustalaniu sum przeznaczonych na sfinansowanie kapitalnych remontów na powyższych zasadach, odjęciu od tych sum kwot przeznaczonych na rezerwę awaryjną i dodaniu środków na kapitalne remonty roku przedplanowego, które — według przewidywań — nie zostaną wykorzystane w roku przedplanowym, spółdzielnie sporządzają w oparciu o plan potrzeb, plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów.

Finansowanie kapitalnych remontów majątku trwałego, należącego do jednostek budżetowych opiera się na odrębnych zasadach jak to ma miejsce dla przedsiębiorstw państwowych, będących na rozrachunku gospodarczym. Jednostki budżetowe nie prowadzą działalności gospodarczej i są finansowane centralnie lub terenowo z budżetu państwa. Tym samym nie może być mowy o akumulowaniu odpisów amortyzacyjnych z wyżej wspomnianych względów. Remonty w zależności od ich zakresu figurują pod odpowiednią pozycją preliminarza budżetowego na r. 1951. Jednostki budżetowe na 1951 r. sporządzają plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów i plany zaopatrzenia materiałowego w ramach przyznaných im limitów w preliminarzu budżetowym, w oparciu o zasady ujęte w części I i III Instrukcji P.K.P.G. Nr 30, na podstawie:

- a) przeglądów komisyjnych
- b) uproszczonych planów potrzeb remontowych (wyszczególnić obiekty wymagające remontów, wraz z krótkim opisem koniecznych do przeprowadzenia robót, oraz ich szacunkowej wyceny)
- c) w planach rzeczowo-finansowych kwotę na fundusz awaryjny przewidują tylko te jednostki budżetowe, których działalność gospodarcza jest podobna do działalności przedsiębiorstw przemysłowych.

Plany rzeczowo-finansowe sporządza się osobno dla remontów kapitalnych oraz łącznie dla remontów bieżących i średnich. Zatwierdzone wstępne plany rzeczowo-finansowe dla remontów zleczanych na zewnątrz służą za podstawę przy zawieraniu porozumień wstępnych z przedsiębiorstwami wykonującymi remonty.

Przy wykonywaniu remontów przez jednostki budżetowe obowiązują te same zasady co dla

przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych, omówione uprzednio w niniejszym artykule oraz ujęte w części IV Instrukcji Nr 30. Plany zaopatrzenia kapitalnych remontów należy włączyć do planów zbiorczych ministerstwa lub innej władzy naczelnej. Omówione zasady wykonawstwa remontowego należy stosować w zależności od możliwości ich zastosowania w danej jednostce budżetowej.

W 1952 r. jednostki budżetowe sporządzać będą swe plany rzeczowo-finansowe z jednej strony w oparciu o plan potrzeb kapitalnych remontów, z drugiej strony o łączną wartość roczną zużycia majątku trwałego, według następujących zasad.

Jednostki budżetowe sporządzają plany potrzeb kapitalnych remontów na zasadach określonych w Instrukcji Nr 30.

Jednostki budżetowe sporządzają zestawienie swego wycenionego majątku trwałego, z podziałem na grupy urządzeń, do których stosowane są różne stawki zużycia (amortyzacyjne). W zestawieniach tych jednostki podają wartość rocznego zużycia poszczególnych grup obiektów oraz wartość rocznego zużycia całego majątku trwałego.

Na podstawie otrzymanych zestawień zbiorczych dotyczących jednostek budżetowych oraz własnego zestawienia, ministerstwa resortowe sporządzają zestawienia zbiorcze, przesyłają je do właściwych departamentów branżowych i Dep. Techniki PKPG oraz do Ministerstwa Finansów.

Przewodniczący P.K.P.G. i Minister Finansów ustalają dla poszczególnych grup jednostek budżetowych (urzędy, szpitale, szkoły, stacje doświadczalne itp.), jaki procent rocznego zużycia majątku trwałego powinien służyć za podstawę do zaplanowania globalnych limitów środków na pokrycie potrzeb kapitalnych remontów dla odnośnych grup jednostek budżetowych.

Po ustaleniu kwot, wynikających z procentowego zużycia majątku trwałego, poszczególne resorty otrzymają od Ministerstwa Finansów globalne limity na kapitalne remonty. Resorty rozdzielają otrzymane limity na jednostki objęte budżetem centralnym i budżetami terenowymi, zatrzymując część limitu dla własnych potrzeb.

Wyżej podany podział limitów na kapitalne remonty powinien być dokonywany w oparciu o istotne potrzeby i ich priorytet. Po otrzymaniu ustalonego limitu budżetowego na kapitalne remonty, jednostki budżetowe sporządzają w oparciu o plan potrzeb (w ramach limitu) plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów, które podlegają zatwierdzeniu jednocześnie z zatwierdzeniem preliminarza wydatków. Po zatwierdzeniu, plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów są zwracane jednostkom budżetowym. Tryb dokonywania zmian w planie rzeczowo-finansowym określają przepisy o wykonaniu budżetów. Plany zaopatrzenia kapitalnych remontów powinny być włączone jako odrębna część do ogólnego planu zaopatrzenia danej jednostki budżetowej.

Finansowanie kapitalnych remontów jednostek budżetowych odbywać się będzie na podstawie przepisów budżetowych. Przedsiębiorstwa, będące pod zarządem państwowym oraz przedsiębiorstwa w formie prawa handlowego z udziałem skarbu państwa planują i przeprowadzają kapitalne remonty na podstawie zasad ujętych w Instrukcji PKPG Nr 30. Do czasu ustalenia aktem prawnym odrębnych zasad finansowania kapitalnych remontów przedsiębiorstw będących pod zarządem państwowym i przedsiębiorstw w formie prawa handlowego z udziałem Skarbu Państwa, należy stosować te same zasady finansowania remontów co dla przedsiębiorstw państwowych. Przedsiębiorstwa te dokonują odpisów amortyzacyjnych na podstawie ustalonych stawek i odprowadzają na specjalny rachunek do banku finansującego eksploatację przedsiębiorstwa tę część odpisów która jest przeznaczona na kapitalne remonty.

Podziału odpisów amortyzacyjnych na kapitalne remonty i inwestycje należy dokonywać w ten sam sposób jak to ma miejsce dla przedsiębiorstw państwowych. Przy dokonywaniu przerzutów niewykorzystanych kwot między tego rodzaju przedsiębiorstwami lub na przedsiębiorstwa państwowe i odwrotnie, należy zasięgnąć uprzednio opinii Ministerstwa Finansów.

Kapitalne remonty obcych obiektów, dzierżawionych i użytkowanych na podstawie przydziału władz administracyjnych przez przedsiębiorstwa działające na zasadzie rozrachunku gospodarczego oraz jednostki budżetowe, opracowują plan kapitalnych remontów obiektów obcych według tych samych zasad, jak dla obiektów własnych, włączając go (za wyjątkiem planu rzeczowo-finansowego) do własnego planu potrzeb kapitalnych remontów. Finansowanie kapitalnych remontów tychże obiektów, dokonywane jest ze środków obrotowych przedsiębiorstwa, jako wydatek przyszłych okresów.

Przedsiębiorstwo obowiązane jest posiadać dokumentację prawną, upoważniającą do dokonywania kapitalnych remontów na obcym obiekcie (umowa dzierżawna, przydział itp.). Odnośne nakłady aktywowane są w bilansie przedsiębiorstwa na kontach rozliczeń międzyokresowych i umarzone metodą czynną, w okresie właściwego cyklu remontowego (między dwoma kapitalnymi remontami). W przypadku gdy okres umówiony użytkowania jest krótszy aniżeli ustalony cykl remontowy, należy umorzyć powyższe nakłady w okresie przewidzianym umową dzierżawną. W przypadkach jeśli przedsiębiorstwo stara się równocześnie o wyłączenie odnośnego obcego obiektu, CZP lub jednostka równorzędna może zezwolić na umorzenie powyższych nakładów w okresie przewidzianym cyklem remontowym.

Przedsiębiorstwom rozliczającym się z budżetami terenowymi właściwe wydziały fachowe Prezydów Rad Narodowych, zezwalają na umorzenie powyższych nakładów w okresie cyklu remontowego.

Kapitalne remonty obiektów obcych użytkowanych przez jednostki budżetowe są finanso-

wane według tych samych zasad co i obiektów własnych. Zakup części zamiennych stanowiących kompletne urządzenia dla kapitalnych remontów, pokrywany jest ze środków na kapitalne remonty. Dotyczy to zarówno dostaw krajowych jak i z importu.

Plan zaopatrzenia części zamiennych z importu jak i dostaw krajowych, komórki planowania remontów powinny sporządzać na formularzu 3 S Instrukcji Nr 30, zaznaczając w uwagach „import“ lub „dostawa krajowa“. Przy importowanych częściach należy podać nazwę kraju oraz firmę wykonującą dane części. W pomocniczym planie kapitalnych remontów załącznik Nr 3 U, części zamiennych nie umieszcza się w kolumnie wykonawcy danej roboty, lecz w kolumnie tego, kto dostarcza daną część do wykonania tej roboty. Jeżeli dany remont jest oddany do wykonania na zewnątrz a części zamienne lub materiał dostarcza zleceniodawca, to w załączniku 3 U wpisujemy części i materiał do danego remontu w kolumnie sposobem gospodarczym, a robociznę w odnośną kolumnę wykonawcy zewnętrznego. Jeżeli materiał i robociznę dostarcza wykonawca zewnętrzny, to materiał i robociznę wpisujemy w odpowiednią kolumnę wykonawcy zewnętrznego.

Tryb postępowania przy sporządzaniu planów rzeczowo-finansowych przedsiębiorstw państwowych. Na podstawie istotnych potrzeb przeprowadzania kapitalnych remontów obiektów przedsiębiorstw, określonych dla okresu nieuporządkowanego komisyjnym przeglądem oraz dla okresu uporządkowanego przepisami Instrukcji Nr 30, planista opracowuje plan potrzeb kapitalnych remontów.

Po ogłoszeniu w Monitorze lub Biuletynie PKPG Zarządzenia Przewodniczącego PKPG i Ministra Finansów dotyczącego procentowego podziału amortyzacji majątku trwałego dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej i grup przedsiębiorstw, Ministerstwa resortowe podadzą podległym CZP lub jednostkom równorzędnym różniczkowany procent amortyzacji majątku trwałego na kapitalne remonty dla poszczególnych przemysłów (ich odpowiedników) oraz procent amortyzacji przeznaczony na rezerwę awaryjną. CZP lub jednostki równorzędne podadzą podległym przedsiębiorstwom wspomniany procent amortyzacji majątku trwałego dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Działy finansowe przedsiębiorstw ustalą wysokość akumulacji środków finansowych na kapitalne remonty na podstawie: a) bilansu otwarcia na następny rok, b) zaplanowanych inwestycji, które zostaną w planowanym roku oddane do użytkowania c) planowanych w następnym roku do wycofania obiektów, d) różniczkowanych stawek amortyzacyjnych.

Szczegółowe przepisy Ministra Finansów ustalą sposób uwzględnienia wartości obiektów, których oddanie do użytkowania względnie wycofanie z użytkowania, planowane jest na następny rok.

Planiści w pionie Głównego Mechanika sporządzają plany rzeczowo-finansowe kapitalnych remontów na podstawie: a) przewidywanej kwoty stojącej do dyspozycji na kapitalne remonty roku przedplanowego, które wedle przewidywań nie zostaną wykorzystane w ramach przedsiębiorstwa. b) przewidywanej kwoty, stojącej do dyspozycji i na kapitalne remonty po potrąceniu procentu na rezerwę awaryjną.

W planie rzeczowo-finansowym należy oddzielić remonty obiektów przeznaczonych do zasadniczej działalności przedsiębiorstwa od obiektów dla działalności ubocznej.

Przenoszenie środków finansowych na kapitalne remonty z części przemysłowej planu do części nieprzemysłowej i odwrotnie jest niedopuszczalne.

Rygorystyczne podejście w Instrukcji Nr 30 odnośnie oddzielenia środków finansowych na kapitalne remonty części przemysłowej od nieprzemysłowej ma na celu zapewnienie równomiernego przywracania pierwotnej wartości użytkowej majątku trwałego tak części przemysłowej jak i części nieprzemysłowej.

O ile pierwotnie ustalony plan kapitalnych remontów ze względu na szczupłość środków stojących dla dyspozycji, nie może być w całej rozciągłości zrealizowany, należy wprowadzić do ostatecznego planu kapitalne remonty obiektów, według kolejności potrzeb ich wykonania.

Kapitalne remonty obiektów, które nie zostały objęte ostatecznym planem, należy przesunąć na rok następny z prawem pierwszej kolejności. Kapitalne remonty przesunięte na rok następny, mogą być także zrealizowane w roku bieżącym w tym przypadku, gdyby którykolwiek z kapitalnych remontów, ujętych w planie rzeczowo-finansowym nie mógł być zrealizowany z przyczyn niezależnych od przedsiębior-

stwa. W takim przypadku niezrealizowany remont należy skreślić z planu, na jego miejsce zaś wprowadzić (za zgodą CZP lub jednostki równorzędnej) następny kapitalny remont, według kolejności potrzeb, do wysokości kwoty przewidzianej na niezrealizowany remont. W razie istotnej potrzeby uzasadnionej względami produkcyjnymi lub gdy obiekt przez nieprzeprowadzenie kapitalnego remontu w planowanym roku mógłby ulec poważnemu zniszczeniu, można dany obiekt wprowadzić do planu kapitalnych remontów bez pokrycia, zaznaczając równocześnie w uwagach, że nakład ten zostanie pokryty kredytem antycypacyjnym na poczet odpisów amortyzacyjnych roku przyszłego.

Przedsiębiorstwa przedkładają sporządzone plany kapitalnych remontów jednostkom nadrzędnym do zatwierdzenia. W razie przeprowadzenia przez CZP poważniejszych zmian w przedłożonych planach rzeczowo-finansowych kapitalnych remontów przedsiębiorstw, CZP powinno powiadomić o tych zmianach przedsiębiorstwa, celem dokonania poprawek w planach zużycia materiałów remontowych.

Omawiany system finansowania remontu, a w szczególności kapitalnych remontów, stworzył zdrowe podstawy dla zapewnienia środków finansowych na zaspokojenie potrzeb remontowych we wszystkich gałęziach gospodarstwa. Z drugiej strony nałożył obowiązek na kierownictwo przedsiębiorstw właściwego celowego i oszczędnego wykorzystania postawionych do dyspozycji środków, mając na względzie fakt, że stan obiektów z każdym rokiem powinny się podnosić i że każdy przeprowadzony kapitalny remont powinien pozwolić na pełne wykorzystanie ich zdolności użytkowej bez zakłóceń w okresie kilkuletnim.

Tadeusz WALEWSKI

Jednym z ważniejszych zadań planowania socjalistycznego jest dążenie do prawidłowego i równomiernego rozmieszczenia sił wytwórczych na terenie kraju.

W oparciu o doświadczenia radzieckie wytyczne do 6-letniego Planu Rozwoju i Przebudowy Gospodarczej Polski, przedłożone 18. XII. 1948 r. przez wicepremiera H. Minca na I Kongresie PZPR, ujmowały to zadanie w następującym sformułowaniu: „W zakresie sześćdziesiątka winna nastąpić istotna zmiana w rozmieszczeniu sił wytwórczych kraju celem zlikwidowania dysproporcji istniejących między bardziej rozwiniętymi zachodnimi a zacofanymi wschodnimi i centralnymi częściami kraju“.

Właściwa lokalizacja sił wytwórczych i urządzeń usługowych ma zasadnicze znaczenie przyspieszenia rozszerzonej reprodukcji socjalistycz-

WOJEWÓDZTWO RZESZOWSKIE W PLANIE 6-LETNIM

nej; posiada ona wpływ na mobilizację ukrytych rezerw w postaci eliminowania zbędnych przewozów i lepszego wykorzystania siły roboczej, czy też przez eksploatację miejscowych złóż surowcowych i inne środki aktywizacji obszarów nieuprzemysłowionych.

Dysproporcje w obecnym rozmieszczeniu sił produkcyjnych i urządzeń usługowych na terenie naszego kraju są bardzo wielkie. Dysproporcje te, będące spuścizną po okresie kapitalizmu i rządów obszarniczych występują zarówno w stopniu zagospodarowania różnych dzielnic miasta, jak i — w większej skali — w zagospodarowaniu poszczególnych obszarów kraju. Województwo rzeszowskie jest przykładem regionu gospodarczo zaniedbanego. Wskaźniki jego zagospodarowania są wyraźnie niższe niż w województwach zachodnich.

Obszar województwa rzeszowskiego w latach trzydziestych był jednym z bardziej zaniedbanych gospodarczo i kulturalnie regionów naszego kraju. Słabo uprzemysłowiony, nie posiadał ośrodków przemysłowych, które spełniałyby donioślejszą rolę w ogólnej strukturze gospodarczej państwa. Zapoczątkowany przed drugą wojną światową Centralny Okręg Przemysłowy (w skład jego obok Kielczyzny i Lubelskiego wchodziły również tereny należące do województwa rzeszowskiego, położone w widłach Sanu i Wisły) był próbą stworzenia pierwszego większego ośrodka na tym obszarze. Budowa okręgu podyktowana wyłącznie względami obronności kraju była niejako oderwana od reszty problemów gospodarczych państwa. Brak połączeń komunikacyjnych, rzadka sieć osiedli i trudności mieszkaniowe, wynikiłe wskutek nagłego przyrostu ludności, stanowiły przeszkody nie do pokonania w ustroju kapitalistycznym. Wybuch wojny przerwał dalsze prace, a stan ich realizacji nie wywarł większego wpływu na rozwój gospodarczy województwa.

W wyniku słabego uprzemysłowienia i rozdrobnionej struktury własności ziemi, gospodarka rolna stała na niezwykle niskim poziomie. Charakterystyczne dla województwa rzeszowskiego było znane zjawisko wielkiego przeludnienia rolnego i rozdrobnienia gospodarstw wiejskich; na ogólną liczbę 256 tys. gospodarstw — 41% stanowiły gospodarstwa 2-hektarowe, 44% gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych od 2—5 ha. W tych warunkach ludność wiejska, nie znając pracy w zakładach przemysłowych i nie mogąc utrzymać się na karłowatych, nieopłacalnych gospodarstwach, emigrowała do obcych krajów.

Poważne zniszczenia wojenne przyczyniły się jeszcze do pogłębienia zacofania oraz do pogorszenia warunków materialnych, i tak już ubogiej ludności. Szczególnie duże straty poniosła wieś. Według szacunkowych obliczeń liczba zniszczonych zagród wynosiła ponad 50 tys. stanowiło to 22% ogólnej ilości zagród w województwie; natomiast liczba zniszczonych lub uszkodzonych nieruchomości miejskich sięgała 8,8 tys. Ilość ta w przybliżeniu odpowiadała ogólnej kubaturze zniszczonych zabudowań miejskich województwa warszawskiego. Mosty i drogi uległy zniszczeniu w 60%.

Dzięki przewodnictwu klasy robotniczej i wysiłkowi mas pracujących 3-letni Plan Odbudowy Gospodarczej przyniósł znaczne osiągnięcia w dziedzinie odbudowy wsi i miast. Warto przytoczyć przykładowo, że w okresie 3 lat odbudowano ponad 350 szkół i przeszło 1 500 innych budynków, nie licząc odbudowy zagród z kredytów na indywidualne budownictwo. Odbudową objęte zostały również w pierwszym rzędzie drogi i mosty; liczba tych ostatnich wynosiła 131, o łącznej długości około 5 tys. m.

Zasadniczym celem Planu 3-letniego była przede wszystkim odbudowa kraju zniszczonego w okresie wojny. Zagajanie przekształcenia

wadliwej struktury rozmieszczenia sił wytwórczych nie mogło jeszcze być w tym okresie należyte postawione. Przez szybką odbudowę komunikacji, przemysłu i warsztatów pracy rolnej, stworzone zostały warunki dla produkcji przemysłowej i rolniczej. Wykonany przed terminem 3-letni Plan Odbudowy Gospodarczej stał się pozycją wyjściową dla realizowania Planu 6-letniego — planu rozbudowy i przebudowy gospodarki narodowej.

Jednym z elementów tej bazy wyjściowej są warunki środowiska geograficznego. Jakkolwiek środowisko w świetle nauki marksistowskiej nie jest elementem decydującym, to jednak stanowi ono wachlarz możliwości, które mogą być świadomie wykorzystane dla rozwoju sił wytwórczych i życia kulturalnego.

Region rzeszowski pod względem fizjograficznym i gospodarczym nie jest jednolity. Składa się on z 3 różnych obszarów ułożonych równoleżnikowo. Każdy z tych obszarów posiada inne wartości i wymaga różnych form zagospodarowania przestrzennego.

Pierwszy obszar nizinny (Kotlina Sandomierska) o słabych gruntach piaszczystych, w znacznym stopniu zalesiony, cechuje uprawa ziemniaków i żyta oraz hodowla nierogacizny. Uprzemysłowiony w części północnej pas ten będzie miał perspektywy rozwoju w oparciu o przemysł przetwórczo-rolny i rozbudowę istniejącego przemysłu metalowego. Do obszaru tego wchodzi powiaty: Tarnobrzeg, Nisko, Mielec, Kolbuszowa, Lubaczów oraz częściowo Łańcut i Jarosław.

Drugi obszar składa się z 2 pasów: pas najurodzajniejszy o glebach pszenno-buraczanych, zalesiony w części wschodniej, obejmuje powiaty: Dębica, Rzeszów, Przeworsk i Jarosław oraz pas podgórski o gruntach gliniastych, nadających się głównie pod uprawę zbóż i roślin motylkowych, obejmujący powiaty: Brzozów, Przemysł i północne części powiatów Gorlice, Jasło, Krosno i Sanok. Pas ten jest jednocześnie najzasobniejszy w cenne bogactwa mineralne.

Trzeci obszar stanowią pozostałe tereny górskie, silnie zalesione w powiatach Lesko i Gorlice. Poszczególne części tego terenu posiadają warunki dla prowadzenia gospodarki hodowlano-wypasowej. Ponadto z uwagi na urozmaiconą rzeźbę terenu i warunki krajobrazowe, obszar ten jest atrakcyjnym terenem turystyczno-letniskowym.

Bazą surowcową województwa rzeszowskiego jak już wspomniano, są głównie jego tereny południowe, a podstawowym bogactwem jest ropa naftowa i towarzyszący jej gaz ziemny. Oba te surowce występują na obszarze fliszu karpackiego, w zagłębiu Gorlicko-Jasielsko-Krośnieńskim. Poza ropą naftową istnieją na terenie rzeszowskiego inne zasoby mineralne, jak: pokłady niskoprocentowej rudy żelaznej i tak zwanej darniowej, węgla brunatnego w lokalnych nieckach na Podkarpaciu, wapieni, gipsu, torfu, gliny i żwiru; występują też piryty oraz źródła wód mineralnych. Duże możliwości w dziedzinie energetyki posiadają, dzięki

górkowskiemu charakterowi, górne biegi rzek karpackich: Wisłoka, Wisłok, Ropa i San.

Te naturalne warunki terenu wpłynęły na obecne rozmieszczenie ludności, która tworzyła największe skupiska na obszarze najżyźniejszych ziem wzdłuż pasa gleb pszenno-buraczanych i magistrali komunikacyjnej Kraków-Przemysł oraz wzdłuż linii podkarpackiej Gorlice-Jasło-Krosno-Sanok, na południowej krawędzi pasa podgórskiego o rozwijającym się przemyśle naftowym.

Zatwierdzona w dniu 22 lipca 1950 r. uchwała o 6-letnim Planie Rozwoju Gospodarczego i Budowy Podstaw Socjalizmu w rozdziale 4, w punkcie 20 określa w kilku zaledwie zdaniach zakres zadań, których osiągnięcie zmieni zasadniczo oblicze województwa rzeszowskiego w okresie sześciu lat.

Jako czołowe zadanie Planu 6-letniego w województwie rzeszowskim postawiona została silna rozbudowa przemysłu, który jest największą siłą motoryczną rozwoju gospodarczego.

Rozbudową ma być objęty w pierwszym rzędzie przemysł naftowy na Podkarpaciu. Główny nacisk zostanie położony na wydobycie i przetwórstwo ropy naftowej. Ponieważ surowiec ten występuje w Polsce w małych ilościach i jest surowcem deficytowym, będą prowadzone nowe metody eksploatacji, tak by wydobycie mogło osiągnąć w 1955 r. 349 tys. ton.

Poza rozbudową przemysłu naftowego nastąpi uprzemysłowienie większych miast na terenie województwa. Warto podkreślić, że mimo wspomnianego okresu rozbudowy COP, uprzemysłowienie województwa jest bardzo słabe. Oprócz paru znacznie większych zakładów przemysłowych (Stalowa Wola, Fabryka Wagonów w Sanoku, Kopalnictwo Naftowe, 2 Wytwórnie Sprzętu Komunikacyjnego w Rzeszowie i w Mielcu) pozostałe, to w niewielkiej części średnie — w największej zaś bardzo drobne zakłady. Dowodem słabego uprzemysłowienia województwa rzeszowskiego jest fakt, że w 1949 r. już po osiągnięciu odbudowy Planu 3-letniego, zaledwie część ludności stanowiąca 2,2% całego województwa była zatrudniona w przemyśle socjalistycznym. Procent ten w końcowym okresie wykonania Planu 6-letniego wyniesie 5,8% a ilość osób zatrudnionych w przemyśle wzrosła do 77 tys.

Spośród nowych 24 ważniejszych zakładów przemysłu wielkiego i średniego, które powstaną w sześcioleciu należy wyliczyć: fabrykę maszyn w Jasle, fabrykę śrub i nitów w Łańcucie, fabrykę porcelany elektrotechnicznej, zakłady przemysłu bawełnianego w Rzeszowie, zakłady przemysłu jedwabniczo-galanteryjnego w Krośnie o przewidywanym zatrudnieniu dla ca 2,5 tys. kobiet, fabrykę firanek i koronek, fabrykę dziewiarską w Przemysłu, fabrykę konfekcyjną w Rzeszowie, fabrykę wyrobów gumowych, fabrykę przędzy szklanej w Gorlicach, fabrykę barwników w Sarzynie oraz inne zakłady oparte na miejscowych surowcach rolnych, jak celulozownia, wytwórnia mebli w Kolbuszowie, fabryka płyt spłasnionych w rejonie Niska, fabry-

ka sklejek w okolicach Sanoka, roszarnie, przetwórczo owoców, młyny, kaszarnie i inne.

W wyniku tak intensywnego uprzemysłowienia wartość produkcji przemysłowej powiększyła się w stosunku do r. 1949 przeszło trzy i półkrotnie; wskazuje to na wielką dynamikę uprzemysłowienia tego województwa, gdyż średnia dla kraju wzrasta w tym samym czasie 2,5 razy.

Obok przemysłu wielkiego i średniego doniosłą rolę odegra również przemysł drobny. Produkcja jego ma wzrosnąć ponad 5,5 razy, przewyższając tym znacznie tempo rozwoju przemysłu ogółem. Państwowy przemysł miejscowy będzie nastawiony na ścisłą współpracę z przemysłem kluczowym (armatura dla CPM, odlewy, remont obrabiarek) oraz na zaspokojenie potrzeb lokalnych województwa (łańcuchy, cegła, armatura elektrotechniczna itp.).

Najszybszy wzrost wartości w porównaniu z r. 1949 osiągnie w sześcioleciu drobny przemysł drzewny i mineralny, natomiast przemysł metalowo-elektryczny będzie produkował wyroby, których wartość w cenach niezmiennych, w stosunku do wyrobów innych, będzie najwyższa i będzie wynosić 12,5 mln zł. Przemysł spółdzielczy obejmujący swym wachlarzem prawie wszystkie gałęzie przemysłu drobnego, najwydatniej podniesie produkcję w zakresie przetwórstwa rolnego, ze szczególnym wyróżnieniem przetwórstwa owocowego oraz w zakresie rzemiosła. Uspółzielenie licznego jeszcze chałupnictwa stworzyło nowe warunki dla przemysłu zabawkarskiego, dla tkactwa, wikliniarstwa i garncarstwa; w ramach Spółdzielni Przemysłu Ludowego i Artystycznego znajdują one właściwy kierunek i dadzą zatrudnienie najuboższej ludności wsi.

Szybkie tempo rozwoju uprzemysłowienia nakłada na rolnictwo obowiązek zwiększenia wysiłków w kierunku utrzymania właściwej proporcji pomiędzy produkcją przemysłową i rolną. Jakkolwiek przemysł będzie wyprzedzał w rozwoju rolnictwo, tym niemniej rolnictwo powinno nadażyć za przemysłem w takim stopniu, żeby umożliwić ludności wiejskiej i miejskiej wzrost konsumpcji oraz zapewnić wzrost dostaw surowców rolnych dla potrzeb przemysłu opartego o te surowce. Wartość globalnej produkcji rolnej w województwie rzeszowskim ma wzrosnąć w okresie Planu 6-letniego o 51%.

Wielkie i trudne to zadanie wobec słabości drobnotowarowej gospodarki chłopskiej da się osiągnąć tylko przez zakrojoną na wielką skalę akcję organizowania spółdzielni produkcyjnych i silne rozwinięcie Państwowych Gospodarstw Rolnych. Tylko gospodarstwa zespołowe, zaopatrzone w nowoczesne maszyny rolnicze, selekcyjne ziarno siewne, nawozy sztuczne oraz prowadzone w oparciu o zdobycze agrotechniki radzieckiej zapewniają osiągnięcia zamierzonego rozwoju produkcji.

Występujące jeszcze dość znacznie, głównie w powiatach południowych, w Lesku, Sanoku, Przemysłu i Lubaczowie odłogi ulegną zlikwidowaniu, a ogólna powierzchnia zbiorów zwiększy się o 37,8 tys. ha. Dzięki przejściu od gospodar-

ki ekstensywnej do gospodarki intensywnej, na kultury bardziej cenne jak pszenica i rośliny techniczne, przemysł otrzyma dostateczną ilość surowców. Stosunek powierzchni zasiewów pszenicy do powierzchni zasiewów żyta wzrośnie z 55,6 do 82,7 tys. ha w 1955 r., a zbiory poszczególnych upraw podniosą się dla pszenicy o 68%, jęczmienia o 114%, buraków cukrowych o 139%, nasion oleistych i włóknistych o 271%. Poziom kultury rolnej znajdzie swój wyraz w podniesieniu plonów z 1 ha. Plony pszenicy i jęczmienia wzrosną o połowę, buraków cukrowych o przeszło jedną trzecią.

Dogodne warunki terenowe pozwolą na znaczne zwiększenie produkcji hodowlanej, która wzrośnie w większym stopniu niż roślinna i podniesie się o 58%. Pogłowie bydła wyniesie 670 tys. sztuk, pogłowie trzody 520 tys. sztuk, a pogłowie koni 180 tys. sztuk. W powiatach podgórskich rozwijać się będzie bardzo intensywnie hodowla owiec siedmiokrotnie przekraczając stan z 1949 r.

Przetwórczy przemysł owocowy będzie wymagał poważnych dostaw owoców — produkcję ich zapewni odpowiedni rozwój sadownictwa.

Zlokalizowane nakłady na rolnictwo, bez spółdzielczości produkcyjnej wyniosą w całym sześciolciu około 3.390 tys. zł. na 100 km².

Silnie zdewastowane w czasie wojny lasy zostaną w znacznej części dolesione. Zalesione będą ponadto tereny nie nadające się do innych celów gospodarki rolnej. Ogólnie powierzchnia leśna zwiększy się o 44 tys. ha tj. o 10% co wysuwa woj. rzeszowskie na pierwsze miejsce pod względem rozmiarów akcji zalesień.

Intensyfikacja rolnictwa i rozwój przemysłu uwarunkowane są rozbudową i zagęszczeniem sieci komunikacyjnej. W Planie 6-letnim przewidziana jest rozbudowa linii kolejowej na przestrzeni około 50 km, co znacznie usprawni połączenia komunikacyjne, zwłaszcza północnej części województwa. Projektowane jest połączenie za pomocą linii normalnotorowej miasta Rzeszowa z miejscowością Dęba, przez co uzyska się bezpośrednie połączenie Rzeszowa z Tarnobrzegiem oraz znaczne ożywienie gospodarce powiatu Kolbuszowa, do tej pory całkowicie pozabawionego komunikacji kolejowej. Ważna będzie także dla północnej części województwa nowa linia kolejowa ze Szczebrzeszyna w kierunku Górnego Śląska, której budowa zostanie rozpoczęta w Planie 6-letnim.

Sieć drogowa, odznaczająca się zarówno słabym zagęszczeniem, jak też wysoce niezadowalającym stanem nawierzchni, zostanie znacznie ulepszona. Dzięki wysokiemu udziałowi województwa w nakładach inwestycyjnych zbudowanych zostanie szereg nowych odcinków dróg państwowych o łącznej długości 25 klm, jak również nastąpi przebudowa dróg, o poważniejszym znaczeniu gospodarczym, przez ułożenie nawierzchni typu ulepszanego. Szczególny nacisk z punktu widzenia zagospodarowania wsi — położony będzie na budowę dróg lokalnych, które będą miały na celu powiększenie gmin wiejskich z ich zapleczem.

Prawie nie wykorzystane dotychczas w rzeszowskim drogi wodne naborą znaczenia komunikacyjnego z chwilą uregulowania Wisły. Prace te, wchodzące w zakres planu perspektywicznego, zostały już zapoczątkowane i będą silnie kontynuowane w okresie Planu 6-letniego na odcinku górnej Wisły. Planowane jest również rozpoczęcie prac nad budową wielkiego zbiornika na Sanie, głównie dla przeciwdziałania klęskom powodzi.

Państwowa Komunikacja Samochodowa, posiadająca dotychczas jedynie ekspozytury w Rzeszowie i Przemyśle, rozbuduje sieć swych placówek z założeniem, że w końcu Planu 6-letniego każde z miast powiatowych posiadać będzie odrębną ekspozyturę PKS. Poza regularną komunikacją osobową pomiędzy miastami powiatowymi a miastem wojewódzkim oraz transportem towarów przewiduje się uruchomienie komunikacji mieszanej (towarowo-osobowej) na szczeblu gminy i powiatu.

Równoległe ze wzrostem produkcji przemysłowej i rolniczej zaznaczy się wzrost masy towarowej. Poprawa zaś warunków materialnych mieszkańców miast i wsi przyczyni się do zwiększenia siły nabywczej ludności i do przyspieszenia obrotu towarowego. Handel uspołeczniony będzie wypierał z całą bezwzględnością element kapitalistyczny, który reprezentowany przez sklepikarzy i spekulantów czerpał zyski z ubogiej ludności. Szybko zostanie rozbudowana sieć przedsiębiorstw Miejskiego Handlu Detalicznego, jak również powiększy się ilość punktów handlowych spółdzielni spóżywców. Zadaniem ich będzie dotrzeć do najbardziej odległych gromad na miejsce dawnych bardzo źle zaopatrzonych sklepików wiejskich. Mając na względzie sprawne zaopatrzenie ludności w artykuły spożywcze i pierwszej potrzeby — sieć sklepów uspołecznionego handlu detalicznego będzie równomiernie rozłożona w całym województwie. W miastach liczba sklepów w okresie sześciolcia wzrośnie prawie o 100%, na wsi zaś o ca 30%. Liczba punktów żywienia zbiorowego wzrośnie ponad dwukrotnie.

W związku ze zwiększeniem zatrudnienia w przemyśle i dopływem ludności wiejskiej do miast, odpowiednio zabezpieczone będzie zaspokojenie potrzeb w dziedzinie usług socjalnych i kulturalnych w nowopowstających ośrodkach robotniczych. Niezależnie od zaspokojenia tych nowych potrzeb, prowadzona będzie akcja mająca na celu wyrównanie istniejących dysproporcji między miastem a wsią w zakresie urządzeń kulturalnych i socjalnych, w szczególności zostanie zwrócona uwaga na tereny objęte spółdzielczością produkcyjną i na majątki PGR.

W pełnym zrozumeniu, że gospodarce narodu, jego życie społeczne, polityczne i kulturalne budują ludzie — województwo rzeszowskie już obecnie przystąpiło do kształcenia przyszłych kadr wykonawców wielkich zadań Planu 6-letniego. Zorganizowano sieć szkół zawodowych o różnych specjalnościach, a więc szkoły rolnicze, mechaniczne, tkackie, odzieżowe, gospodarcze, gastronomiczne, ogrodnicze i inne. Woje-

wództwo posiada dzięki temu 134 szkoły tego typu, w okresie Planu 6-letniego zaś nastąpi dalszy rozwój szkół zawodowych wszystkich stopni. Na odcinku oświaty dla dorosłych, naczelnym zadaniem do wykonania w pierwszym etapie, jest walka z analfabetyzmem. Województwo rzeszowskie ma jeszcze około 30 tys. zarejestrowanych analfabetów i ponad 6 tys. półanalfabetów. Plan 6-letni przewiduje kompletne zlikwidowanie tego stanu.

Wobec przewidywanego wzrostu zatrudnienia kobiet, liczba dzieci w przedszkolach wzrośnie prawie 2,5 razy toteż w r. 1955 przedszkola będą mogły pomieścić 20 tys. dzieci. Liczba natomiast dzieci objętych pełną szkołą podstawową (w stosunku do ogółu dzieci w szkołach podstawowych) wzrośnie z 83% do 85%.

Wykonanie Planu 6-letniego w zakresie upowszechnienia kultury przyniesie województwu rzeszowskiemu, a szczególnie jego wsi, duże osiągnięcia. Wzbogaci się znacznie sieć bibliotek szkolnych i punktów bibliotecznych, te ostatnie osiągną liczbę 1.300. Niezależnie od dobrej książki, która znajdzie dzięki temu łatwy dostęp do czytelników, również i żywe słowo dotrze drogą radiową do najodleglejszych, głuchych wsi. Liczba gromad radiofonizowanych wzrośnie w okresie sześćdziesiątka blisko siedmiokrotnie. Oznacza to, że 738 gromad w 1955 r. będzie posiadało instalacje radiowe i głośniki. Wieś otrzyma ponadto 180 kin, a w mieście ilość miejsc w kinach zwiększy się prawie o 50%.

Decydująca poprawa nastąpi w dziedzinie ochrony zdrowia ludności pracującej; przez z górą dwukrotne zwiększenie ilości łóżek w szpitalach, ogólna ich liczba w województwie wyniesie ponad 5 tys. Również dwukrotnie wzrośnie ilość ośrodków zdrowia, co znacznie ułatwi zapewnienie opieki nad niemowlętami, dziećmi i młodzieżą. Baczną uwagę zwrócona zostanie też na podniesienie kultury fizycznej i na umasowienie sportu. W malowniczych podgórskich miejscowościach znajdą pracownicy fizyczni i umysłowi należny im wypoczynek w ramach akcji wczasów pracowniczych, a także uzdrowiska w Iwoniczu, Rymanowie, Rybieniu i innych będą w pierwszym rzędzie udostępnione dla świata pracy.

Dla zrealizowania zadań, wymagających nakładów inwestycyjnych, zostaną przyznane na urządzenia socjalne i kulturalne poważne kwoty; w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców wyniosą one ponad 495 tys. zł.

Znacznym postępem osiągnięty zostanie również w dziedzinie gospodarki komunalnej.

Obecnie województwo rzeszowskie posiada na obszarze 18,2 tys. km² — zaledwie 39 miast, a ludność miejska według danych szacunkowych wynosi 230 tys. Jedynie 2 miasta — Przemysł i Rzeszów liczą ponad 30 tys. mieszkańców, a tylko 5 miast — od 10 do 20 tysięcy, reszta to zupełnie drobne, kilkotysięczne miasteczka. Jak z tego widać, brak jest w rzeszowskim ośrodka o skali miasta wojewódzkiego, brak też miast większych o charakterze przemysłowym. Ogólnie biorąc, wszystkie miasta posiadają cha-

rakter usługowy i żyły dawniej głównie z handlu i pośrednictwa. Wszystkie one prawie noszą ślady chaosu gospodarki kapitalistycznej wynikłe głównie z bezplanowej rozbudowy w oparciu o prawo własności gruntowej i dostosowane do niego prawo budowlane. Miasta woj. rzeszowskiego pozbawione podstawowych urządzeń sanitarnych, jak wodociągów i kanalizacji, są w porównaniu do innych miast zachodnich, bardzo upośledzone.

Jasne jest, że zaniedbania powstałe w ciągu wielu lat nie dadzą się w krótkim czasie wyrównać. Zadaniem Planu 6-letniego jest w oparciu o przeznaczone dla województwa środki, ustalić hierarchię potrzeb. W pierwszym rzędzie nastąpi poprawa warunków mieszkaniowych i obsługi komunalnej w miastach i osiedlach zamieszkałych przez masy pracujące. Dla podniesienia stanu sanitarnego, poza rozbudową i renowacją istniejących zakładów wodociągowych i kanalizacyjnych, wybudowane będą w okresie Planu 6-letniego nowe zakłady w 3 miastach: Jarosławiu, Dębicy i Jaśle. Ogółem liczba ludności korzystającej z domowych urządzeń wodociągowych i kanalizacyjnych wzrośnie w stosunku do 1949 r. o 28%. Zlokalizowane nakłady inwestycyjne w całym sześciolciu wyniosą na gospodarkę komunalną 87 tys. zł na 1 tys. mieszkańców.

Wszystkie miasta powiatowe i szereg miast mniejszych już w pierwszych latach Planu 6-letniego będą posiadały opracowane plany zagospodarowania. Przebudowa miast i miasteczek będzie szła w kierunku nadania im form miast socjalistycznych. W okresie planu powstaną już nowoczesne osiedla robotnicze: w Rzeszowie obliczone na 2,800 izb, w Dębicy liczące 1.900 izb, w Krośnie i Stalowej Woli po 1.500 izb każde, podobne osiedle powstanie w Jaśle (1.200 izb) oraz mniejsze osiedle — w Gorlicach-Glinniku o 900 izb. Według obliczeń szacunkowych w 75 tys. izb zostaną przeprowadzone kapitalne remonty ze środków planowanych. Nakłady inwestycyjne na gospodarkę mieszkaniową wyniosą ponad 285 tys. zł na 1 tys. mieszkańców.

Na tle wielkich prac i zamierzeń całego województwa rola, jaką ma odegrać Rzeszów — miasto wojewódzkie, ośrodek dyspozycyjny dla całego regionu — wzrośnie bardzo poważnie. Rzeszów w nowym układzie gospodarczym nie może zostać małym, powiatowym miastem okresu kapitalistycznego.

Założenia „Nowego Rzeszowa“ przewidują szereg nowych inwestycji, między innymi: przeprowadzenie trasy „WZ“, realizację dzielnicy dyspozycyjnej, przebiecie trasy północ-południe, budowę nowych osiedli robotniczych, budowę budynków administracyjnych i mieszkalnych, budowę hotelu, rozbudowę reprezentacyjnego stadionu, regulację ulic, chodników, zakładanie zieleńców itp.

Ten krótki przegląd podstawowych zadań województwa rzeszowskiego w okresie sześćdziesiątka wskazuje jak dalece zmieni się jego struktura gospodarcza. Z regionu rolniczego będzie się stopniowo przekształcał w region przemysłowo-

rolniczy. Dowodem tego jest stosunek wzajemny wartości produkcji rolniczej do przemysłowej, który dla województwa rzeszowskiego wynosił w 1949 r. 59 : 47, zaś w r. 1955 osiągnął 36 : 64, co oznacza odwrócenie tego stosunku na korzyść produkcji przemysłowej. Dzięki silnej rozbudowie przemysłu problem przeludnienia wsi znajdzie właściwe rozwiązanie, zaś uprzemysłowienie większych miast wpłynie na ich ożywienie i szybki rozwój. W wyniku tych zmian wzrośnie liczbowo i wzmocni się klasa robotnicza. Pod jej wpływem i dzięki jej zakładowi nastąpi dalsze uświadomienie i aktywizacja ludności wiejskiej. Ruch współzawodnictwa pracy, racjonalizatorstwo i modernizacja procesów produkcyjnych umożliwią przesunię-

Mgr Jerzy BOLKOWSKI

KONTROLA wykonania produkcyjnych zadań planowych w większości wypadków sprowadza się do badania rezultatów pracy przedsiębiorstw w okresach rocznych, kwartalnych i miesięcznych. Rzadkie są wypadki posługiwania się — zwłaszcza na wyższym szczeblu gospodarki państwowej — danymi statystyki dekadowej, tygodniowej lub dziennej.

W poszukiwaniu rezerw produkcyjnych, których jeszcze bardzo wiele kryje się w naszej gospodarce, dużo ciekawych materiałów znaleźć można w systematycznej obserwacji dziennych i dekadowych raportów produkcji. Tego rodzaju analizę najlepiej można przeprowadzić w przemyśle o produkcji jednorodnej i niesezonowej.

Badania powinny obejmować zarówno całą branżę danej produkcji, jak i kilka wybranych zakładów. Zestawienie wykonania produkcji w okresie kilku miesięcy daje niejednokrotnie rewelacyjne rezultaty. Okazuje się, że w przemyśle naszym pokutuje ciągle jeszcze niewłaściwe podejście do zagadnień planowania, powodujące, że w końcowych okresach poprzedzających oficjalną sprawozdawczość GUS, odbywa się szturmowa walka o wykonanie planu, słabnąca natychmiast po zakończeniu okresu sprawozdawczego. Obserwacja wykresu dziennej produkcji wykazuje z zadziwiającą prawidłowością, że osiągnięte wyniki 3 dekady każdego miesiąca przekraczają znacznie wyniki 1. i 2. dekady tegoż miesiąca, a z kolei wykonanie 1. dekady następnego miesiąca jest o wiele niższe od wykonania 3. dekady miesiąca poprzedniego.

Analogicznie sprawa przedstawia się przy obserwacji dłuższych okresów kwartalnych. Produkcja 3. miesiąca w kwartale jest zazwyczaj najwyższa, a produkcja 1. miesiąca kwartału następnego o wiele od niej niższa. Nie rzadko zdarza się wreszcie, że w 4. kwartale obserwuje się

nieprodukcyjnie lub niedostatecznie zatrudnionych do wielkich ośrodków przemysłowych i nowych zakładów wytwórczych.

Przytoczone powyżej założenia i środki ich realizacji wpłyną niewątpliwie na bardziej równomierne i harmonijne rozmieszczenie sił wytwórczych, przyspieszenie procesów produkcyjnych i doprowadzą w konsekwencji do wzrostu dobrobytu mas pracujących.

Przedwojenny sztuczny i krzywdzący podział kraju na Polskę „A“ i „B“ będzie się zacierał już w najbliższych latach, a realizacja Planu 6-letniego będzie poważnym krokiem w kierunku ujednoczenia pod względem kulturalnym wszystkich regionów Polski Socjalistycznej.

U W A G I O „SZTURMOWOŚCI” W PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ

najlepsze wskaźniki produkcyjne, które gwałtownie spadają w 1. kwartale roku następnego.

Jakie są przyczyny tego — tak szkodliwego z punktu widzenia gospodarczego — zjawiska? Co wpływa na te niczym nie uzasadnione wahania produkcji? Wydaje się niewątpliwie, że powodów należy szukać przede wszystkim w niewłaściwie rozpracowanym zagadnieniu planowania operatywnego i wewnątrz-zakładowego.

W większości zakładów plany roczne nie są dostatecznie skrupulatnie dzielone na poszczególne kwartały, plany kwartalne na miesiące, wreszcie miesięczne na dekady i dni. Plany zakładowe nie są doprowadzone do poszczególnych działów produkcyjnych, a w działach — do brygad roboczych. Plany nie docierają do poszczególnych robotników, którzy nie mają jasno i ściśle sprecyzowanych zadań na dany dzień.

Tego rodzaju sytuacja umożliwia pewną elastyczność rozmieszczania w czasie nakreślonych planem okresowym zadań produkcyjnych. Powoduje to okresowe „szturmówki“ w pogoni za wykonaniem planów. Krzywa produkcji, która winna być równomierna i posiadać stałą tendencję wzrostu — skacze, przybierając kształt linii łamanej.

Konsekwencje tego stanu rzeczy są oczywiste. Siły robotników nie są równomiernie rozłożone; w jednych okresach następuje wzmożony wysiłek, w następnych spadek wydajności znacznie poniżej przeciętnej. Urządzenia nie są właściwie eksploatowane. Jakość wyrobów w okresie „szturmówki“ z reguły spada, zużycie surowców i materiałów na jednostkę wyrobu rośnie, powstaje nieproporcjonalnie dużo odpadków i braków.

W czasie produkcji „szturmowej“ zaniebywana bywa należyta, dostosowana do wzmożonego wysiłku pielęgnacja maszyn i urządzeń.

Zakłady wykazują wyższą od przeciętnej ilość przepracowanych efektywnie roboczo-godzin na skutek zatrudnienia robotników w godzinach nadliczbowych. Koszty jednostkowe wyrobów skaczą i zniekształcają prawidłową kalkulację.

Lekceważenie rytmiki produkcji nierzadko jest przyczyną niewykonania planu miesięcznego przy znacznym nawet przekroczeniu planu 3. dekady ze względu na to, że kierownictwo zakładu, licząc na „podgonienie“ produkcji w ostatniej dekadzie, niedostatecznie dopilnowuje wykonania planu dwóch pierwszych dekad.

Obserwacja wahań produkcji prowadzi do dalej jeszcze posuniętych wniosków. Okazuje się mianowicie, że zdolności produkcyjne urządzeń nie są wykorzystane należycie i że ukryte są jeszcze poważne rezerwy, których plany nie uwzględniały.

Analiza wyników osiągniętych w poszczególnych dekadach szeregu miesięcy przez jedną z branż naszego przemysłu, wykazała, że gdyby zastosować w okresie 6 miesięcy we wszystkich dekadach wskaźnik produkcji obliczony jako średnia arytmetyczna wskaźników dekad trzecich — kończących miesiące — to produkcja w tym okresie byłaby wyższa o ca 15% od osiągniętej faktycznie.

W innym wypadku analogiczna analiza wykazała różnicę 10% pomiędzy produkcją uzyskaną, a możliwą do osiągnięcia.

Obserwacja dziennej i dekadowej produkcji całej branży niejednokrotnie nie pozwala na pełną analizę.

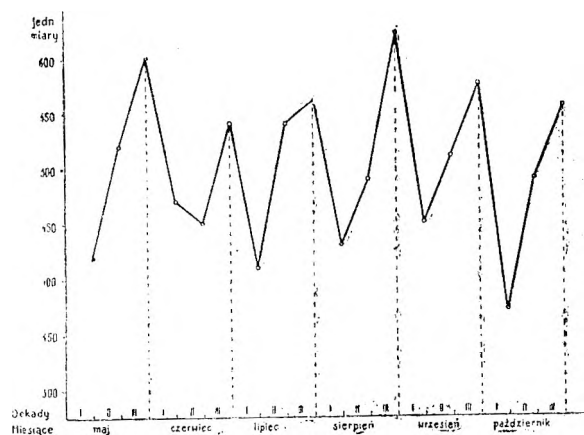
W sumie produkcji nadwyżki uzyskiwane w jednych zakładach kompensują niedobory innych, wskutek czego powstaje obraz zaciemniony. Dopiero rozszyfrowanie produkcji poszczególnych zakładów umożliwi wyrobienie sobie prawidłowego poglądu na zagadnienie rytmiki pracy przedsiębiorstw. Okazuje się wówczas, że wahania produkcji przywiązane są zazwyczaj do określonych przedsiębiorstw źle zorganizowanych i nieprecyzyjnie planujących. W przedsiębiorstwach tych na ogół wykluczyć można przypadkowość wahań, ponieważ obserwacje wykazują niezwykłą wprost prawidłowość i okresowość nasileń i załamań produkcji.

Doświadczenia wykazały ponadto, że szkodliwe zjawisko wahań produkcji występuje szczególnie ostro w tych branżach, gdzie plan jest stosunkowo mniej napięty. Dalsza analiza dowiodła, że w przedsiębiorstwach, w których plan był ustalony za nisko, zjawisko wahań okresowych widoczne jest wyraźniej aniżeli w przedsiębiorstwach o planie wysokim.

Zjawisko to jest psychologicznie w pełni wytłumaczalne. Zakład, przedsiębiorstwo lub też branża, w której zadania planowe były trudne i wymagały wysiłku dla ich wykonania, wysiłek ten z konieczności rozkłada racjonalnie i równomiernie w czasie. Przedsiębiorstwo takie, aby wykonać plan nie może zwolnić tempa i zezwolić na niewykonanie planu nawet 1. dekady w kwartale. Kierownictwo i robotnicy zdają sobie sprawę z tego, że nadrobienie niewielkich choćby zaległości może się okazać niemożliwe. Odwrotnie

jest w przedsiębiorstwach, w których plany kryją rezerwy. Załoga i kierownictwo lekceważą sobie niejednokrotnie słabsze wyniki produkcyjne w pewnych okresach, wiedząc, że „sztórmówką“ wyrówna się powstały niedobór, a łatwy plan i tak będzie przekroczony.

Wykaz produkcji przedsiębiorstwa X w ujęciu dekadowym



Przeciętna trzech dekad = 575 jednostek

Faktyczna produkcja 6 m-cy = 9 000 jednostek

Produkcja 6 m-cy przy produkcji każdej dekady w wys. 575 wyniosłaby 10 350 jednostek

Doświadczenia, o których mowa wyżej potwierdzają konieczność stosowania zasady ustalania realnych, ale raczej trudnych zadań planowych, zmuszających zakład czy przedsiębiorstwo do wykorzystania wszystkich utajonych rezerw produkcyjnych.

Przeprowadzenie analizy produkcji dziennej i dekadowej pewnego artykułu lub grupy artykułów zarówno zbiorczo dla całej branży jak i dla poszczególnych zakładów daje również inne korzyści. Można bowiem w ten sposób systematycznie śledzić wykonanie planów miesięcznych, kwartalnych i rocznych. Codzienna kontrola wykonania planów i natychmiastowa reakcja na dostrzeżone niedociągnięcia przyczynia się do usprawnienia organizacji pracy przedsiębiorstw i zmusza kierownictwo do podejmowania koniecznych decyzji, mających na celu usuwanie przeszkód produkcji.

Uzyskanie prawidłowych wyników i wyciągnięcie słusznych wniosków z przeprowadzonego badania możliwe będzie tylko pod warunkiem wyeliminowania tych wszystkich wpływów, które mogły spowodować zarówno przypadkowe wahania jak też wahania z góry zaplanowane w zakładzie, przedsiębiorstwie lub też w całej branży. Nie wolno bowiem zapominać, że dążeniem naszym jest uchwycenie i zbadanie przyczyn prawidłowych, choć niewłaściwych dla danej produkcji wahań, a w żadnym wypadku nie chodzi nam o analizowanie przypadkowych odchyleń od przeciętnej.

Analizując dzienne raporty produkcji należy zatem zwrócić uwagę, czy wahania powtarzają się w pewnych okresach prawidłowo i czy amplituda wahań rośnie czy też maleje w obserwo-

wanych dłuższych okresach. Brak prawidłowości w zaobserwowanych zjawiskach dowodzi, że wahania są przypadkowe i że nierównomierność produkcji spowodowana była awariami urządzeń, zaburzeniami w dostawach surowca, unieruchomieniem urządzeń w celu przeprowadzenia planowego remontu lub innymi względami, które można uzasadnić i usprawiedliwić. Nierównomierność produkcji, jeśli brak w niej prawidłowości, może wynikać ewentualnie z niedość precyzyjnego planowania krótkookresowego.

Zjawiskiem bezspornie szkodliwym jest nato-

Jerzy ŻELISŁAWSKI

ROSNĄCA prężność naszej gospodarki narodowej, a przede wszystkim silny rozwój jej form uspołecznionych postawił przed planem budowy podstaw socjalizmu nowe zadanie w dziedzinie życia gospodarczego. Jest nim żywienie zbiorowe przez które należy rozumieć uspołecznioną gałąź gospodarki narodowej organizującą przetwórstwo gastronomiczne i przygotowywanie posiłków, jak również samo spożywanie posiłków przez ludność. Proces uprzemysłowienia kraju, wzrost ludności miejskiej, zwiększanie się z każdym rokiem liczby kobiet czynnych zawodowo, stwarza konieczność zbudowania takiego systemu usług społecznych, który by do minimum zredukował stratę czasu potrzebnego do prowadzenia indywidualnego gospodarstwa domowego, a w jego ramach przygotowywania posiłków podstawowych.

Obok tego zasadniczego momentu, żywienie zbiorowe realizuje szereg znacznych korzyści gospodarczych: w pierwszym rzędzie oszczędne i celowe wykorzystanie środków żywnościowych, opału, energii i obniżenie wydatków materiałowych i pieniężnych w porównaniu z domowym sposobem przygotowywania posiłków i to zarówno w przekroju całości gospodarki narodowej jak i z punktu widzenia poszczególnego konsumenta. Żywienie zbiorowe daje możliwość organizowania socjalistycznej formy pracy, mechanizację i modernizację produkcji oraz racjonalne wykorzystanie odpadków produkcyjnych i konsumpcyjnych.

Dla gospodarki narodowej żywienie zbiorowe staje się nową dziedziną produkcji materialnej i pracy produkcyjnej, a dla ludzi pracy dodatkowym źródłem realizacji wzrostu stopy życiowej, kultury i higieny spożycia oraz jakości zaspakajania potrzeb konsumpcyjnych. Żywienie zbiorowe staje się wreszcie narzędziem walki klasowej z elementami kapitalistycznymi w przemyśle gastronomicznym, który w ustroju

miast produkcja „szturmowa“ wyrażająca się wahaniami powtarzającymi się periodycznie i regularnie. Produkcja „szturmowa“ jest zaprzeczeniem zasad socjalistycznej organizacji produkcji i socjalistycznego planowania. Rodzi się ona z chaosu w planowaniu i ze złego podejścia do zagadnień planowania, w szczególności z planowania zaniżonego. Posiada ujemny wpływ na wykonanie planów produkcyjnych i działa demobilizująco na załogę zakładu.

Z tych przyczyn likwidacji „szturmówki“ należy poświęcić więcej uwagi i wysiłku.

Z Z A G A D N I E Ń P L A N O W A N I A Ż Y W I E N I A Z B I O R O W E G O

kapitalistycznym nastawiany był z reguły na żywienie elitarne — stanowiące źródło zysków a nie realizację usług społecznych. Kapitalistyczne przedsiębiorstwo gastronomiczne przeznaczane było bowiem bądź to dla wąskiego grona konsumentów bogatych, traktujących restaurację nie jako placówkę żywienia, lecz jako miejsce rozrywki czy też „ubijania“ interesów, bądź to dla wyciągnięcia od świata pracy kwot z niskich jego zarobków obracanych w ponurych barach i szynkwasach na masową konsumpcję alkoholu. Strona gastronomiczna działalności zakładów nastawiona była tu z reguły na uzupełnienie spożycia alkoholu, co prowadziło do łatwego i szybkiego realizowania zysków.

Lenin określa charakter kapitalistycznych zakładów gastronomicznych następująco: „były po pierwsze rzadkością, po drugie, co specjalnie należy podkreślić — były albo przedsiębiorstwami handlarskimi, ze wszystkimi ujemnymi cechami spekulacji, chęcią wzbogacenia, oszustwa, fałszerstwa, względnie „akrobacją dobroczynności, której świadomi robotnicy słusznie nienawidzili i którą pogardzali“...¹⁾.

Pamiętamy dobrze nasz kapitalistyczny i drobnotowarowy przemysł gostronomiczny z jego zacofaniem technicznym, brudem, nastawieniem na forsowanie spożycia wódki, ubóstwem wyposażenia i jakością lokalu — i łatwo możemy sobie zdać sprawę z konieczności dokonania na tym odcinku rewolucji i przemiany ilościowo-jakościowej.

Plan 6-letni postawił ten problem wyraźnie. Żywienie zbiorowe staje się — w ramach handlu — gałęzią gospodarki narodowej, podstawowym bodaj zadaniem, które wokół swej realizacji zmobilizować musi wszystkich wykonawców tego planu, pośrednich i bezpośrednich. Szczegółowe zadanie w zakresie rozbudowy

¹⁾ Lenin: Dzieła t. XXIV, str. 344.

stanu sieci zakładów żywienia zbiorowego do cyfry 10.700 zakładów, tzn. o 600% więcej niż wynosi baza wyjściowa planu przy rozbudowie miejsc do ogólnej liczby ponad 600 tys, co przy właściwym wzroście bazy produkcyjnej i handlowej zapewni ma wyższenie 2,2 mln. osób, tzn. o 1.370% więcej niż w r. 1949 — stanowią dostateczne podkreślenie rozmachu i zakresu planu oraz wagi polityczno-społecznej zagadnienia w okresie budowania podstaw socjalizmu.

Trudność tych założeń planu jest widoczna na tej sytuacji, która dziś panuje na tym odcinku. Należy krytycznie stwierdzić, iż obok jasnych, pozytywnych momentów w naszym dorobku żywienia zbiorowego w postaci chociażby barów mlecznych czy rybnych — przeważająca część aparatu jest obciążona poważnymi niedociągnięciami. Niedostateczna sprawność organizacyjna przedsiębiorstw żywienia zbiorowego, niska jakość produkcji, jej monotonia, niedostateczny stan higieniczny w produkcji i obsłudze, zaniedbanie kadrowe, oportunistyczny handlowy, brak zrozumienia zadań społecznych żywienia zbiorowego — to niestety cechy naszego żywienia zbiorowego na tym etapie — co prawda bardzo początkowym — jego działalności.

Rząd i Partia podejmują cały szereg kroków mających na celu przyspieszenie usunięcia źródeł niedociągnięć i postawienia naszych organizacji żywienia zbiorowego na odpowiednim poziomie. Zadania Planu 6-letniego rozbite na poszczególne etapy roczne stawiają w planie 1951 szczególnie szerokie i ważne nakazy planistyczne.

Żywienie zbiorowe jest tą dziedziną, która z natury rzeczy nie ma swej tradycji i doświadczeń planowania i stanowi pod tym względem „najmłodsze dziecko“ planu na r. 1951. Po raz pierwszy w tym roku ukazała się pełna instrukcja naczelnych władz gospodarczych precyzująca tryb i metodologię planowania żywienia zbiorowego na r. 1951 i dająca w ten sposób narzędzie do planowania gospodarczego zadań stojących do wykonania przed tą dziedziną.

Żywiołość i pewna chaotyczność form rozwoju i działalności przedsiębiorstw żywienia zbiorowego zostanie zastąpiona przez planową rozbudowę obejmującą całokształt działalności gospodarczej.

W odróżnieniu od praktyki planu 1950 r. instrukcja i plan na r. 1951 obejmuje w jednym akcie całość przejawów gospodarczych w formie poszczególnych planów: obrotu własną produkcją i towarami handlowymi, zaopatrzenia materiałowego, zakupu towarów handlowych, rozwoju sieci kosztów, kapitalnych remontów, pracy i płacy i plan finansowy. Zebranie tych planów w formie jednej instrukcji jest poważnym ułatwieniem dla młodego aparatu planistycznego Centrali Żywienia Zbiorowego. Jedynie zagadnienia planowania inwestycji i ich zaopatrzenie materiałowe oraz plan techniczny zostały ujęte odrębnymi zarządzeniami Przewodniczącego PKPG.

Żywienie zbiorowe jest działem obrotu towarowego objętym gospodarczym planowaniem

terenowym. Ustawa o jednolitych władzach terenowych stworzyła w tym zakresie bazę dla przejścia na terenowe planowanie. Działalność żywienia zbiorowego nastawiona na bezpośrednio zaspakajanie potrzeb konsumentów i związana jak najbardziej z ich interesami musi stanowić pełne pole dla terenowego jej planowania przez władze, najbliższe jej lokalnej problematyki, trudności i perspektyw rozwoju. Organizacja przedsiębiorstw żywienia zbiorowego wyodrębnia jednostki planowania terenowego. W pionie Centralnego Zarządu Przemysłu Gastronomicznego są to wyodrębnione przedsiębiorstwa miejskie, np. Warszawskie Zakłady Gastronomiczne. Pion spółdzielczy daje wkład poszczególnych Spółdzielni Spożywców zrzeszonych w wydzielonych działach oddziałów wojewódzkich Związku Spółdzielni Spożywców czy też oddziałów wojewódzkich Centrali Rolniczych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska“ w wypadku odcinka wiejskiego. Pewne trudności stwarza jedynie organizacja Kolejowych Zakładów Gastronomicznych o oddziałach terenowych przywiązanych do oddzielnych Dyrekcji Okręgowych kolei Państwowych, których przekrój terytorialny nie pokrywa się z terenami województw i ich organów planowania gospodarczego.

Układ organizacyjny przedsiębiorstw i zasady planowania terenowego typuje następujące rodzaje jednostek planujących, będących jednostkami organizacyjnymi pracującymi na zasadach pełnego rozrachunku gospodarczego, reprezentującymi: zespoły poszczególnych zakładów w danej miejscowości, należące do poszczególnych Centrali żywienia zbiorowego, poszczególne zakłady samodzielnie bilansujące (np. warszawski „Bristol“) oraz w zakresie sieci ruchomej żywienia zbiorowego PBP „Orbis“.

Odpowiednikiem jednostek planujących przedsiębiorstw są oddziały żywienia zbiorowego w ramach Wydziałów Handlu przy Prezydiach WRN.

Planowanie terenowe dla pełnego zharmonizowania z ogólną polityką gospodarczą kraju będącego wyrazem zsynchronizowania rozwoju poszczególnych dziedzin i ich wzajemnego powiązania musi się opierać o odgórne wskazówki. Rola tę spełniają wytyczne biegnące jako ogólne ramy z PKPG do resortów, tam rozszerzane o dalsze szczegółowsze elementy i kierowane do dyrekcji naczelných central. Tu następuje ich podział na wytyczne wojewódzkie, przekazywane aparatowi terenowemu do przepracowania.

Praktyka i doświadczenie pierwszych etapów sporządzania wytycznych i planów wskazuje na doniosłość roli terenowej władzy gospodarczej jako ostatecznego redaktora wytycznych planu. Nieokrzesłość form organizacyjnych dyrekcji naczelných, podstawowe braki w bieżącej sprawozdawczości, niedostateczna znajomość stosunków terenowych powodują często nierealność przekazywanych wytycznych. I tak WKPG i WRN w Kielcach otrzymały z CRS i ZSS wy-

tyczne, które stanowią zadania do osiągnięcia na koniec r. 1951 stanu, który jest niższy od już osiągniętego obecnie. Wskazuje to na konieczność wzmocnienia filtru planowania terenowego z jednej strony, a z drugiej pogłębienia terenowej analizy wykonania planu ze strony Dyrekcji Naczelnych.

Zakres wytycznych obejmuje obok elementów rozwoju sieci i jej charakterystyki (rodzaje zakładów, ilość miejsc) zadania produkcyjne i obrotowe, jak również stan ilościowy zatrudnionych i ich wydajność pracy.

Praktyka żywiowości działania wraz z jej balastem niedociągnięć i dysproporcji musi ustąpić miejsce planowym zamierzeniom, których poszczególne części składowe będą ze sobą powiązane wskaźnikami ekonomicznymi. Nakłada to na jednostki planujące obowiązek przeanalizowania dotychczasowych form działalności, szczególnie w zakresie rotacji handlowej i wydajności pracy.

Troską czynnika planowania terenowego stać się powinno, aby obrót przedsiębiorstw żywienia zbiorowego stanowił coraz to większy udział w ogólnych obrotach detalicznych danego regionu. Żywnienie zbiorowe jest przedłużeniem, rozszerzeniem działalności rynkowej detalu uspołecznionego, z tym że jego działalność zaspakajając może potrzeby konsumenta w sposób bardziej pełny, bliższy zagadnieniu spożycia. Innymi słowy gospodarce narodowej, a gospodarce terenowej w szczególności, zależeć powinno na tym, by aparat uspołeczniiony handlu, a w nim żywienia zbiorowego wyświadczył jak najwięcej usług leżących na drodze między produkcją a spożyciem. Nakaz Planu 6-letniego, który przewiduje wzrost z 1,8% w 1949 r. do 7,5% udziału żywienia zbiorowego w ogólnych obrotach rynkowych, stanowić winien dla opracowującego plan 1950 r. dostateczny impuls i wytyczną.

Dzielimy go na dwa zasadnicze działy: własną produkcję gastronomiczną i jej sprzedaż oraz obrót towarami handlowymi.

Podstawowym planem w zakresie żywienia zbiorowego jest plan produkcji i obrotu. Polityka każdego zakładu winna dążyć do tego, by coraz większy udział w ogólnym utargu przypadł na produkcję gastronomiczną własną. Nie tylko jednak ze względu na decydujący udział grupy alkoholowych towarów w ramach artykułów handlowych, których obniżenie absolutne i procentowe stanowi wewnętrzny plan socjalno-gospodarczy zakładu, lecz także w związku ze słuszością handlową i potrzebą społeczną dostarczenia konsumentowi dania jak najbardziej przetworzonego i gotowego do spożycia. Sprzedaż np. gotowych fabrycznych wyrobów cukierniczych powinna być zastąpiona podaniem leguminy, czy ciastek własnej produkcji.

Faworyzowanie sprzedaży towarów handlowych ma swoje źródło w oportuniźmie polegającym na realizacji obrotu handlowego bez obciążenia części produkcyjnej. Obok odziedziczonych złych tradycji pokapitalistycznych, tym momentem należy też tłumaczyć bezkrytyczny

stosunek kierownictwa zakładów do nadmiernej konsumpcji alkoholu. Może nawet nie mechaniczny zakaz czy utrudnienia, lecz propagowanie innych, nisko-procentowych napojów może stać się narzędziem do wyrugowania z naszych zakładów żywienia zbiorowego opilstwa, a co za tym idzie i chuligaństwa. Można tu pomyśleć o winie i innych napojach, których spożycie zarówno co do formy jak i skutków fizycznych stanowiłoby postęp w porównaniu z wódką.

Osiągnięcia żywienia zbiorowego są w tej dziedzinie dość znaczne. Sieć bezalkoholowych stołówek i barów mlecznych, sprzedaż alkoholu częściowo tylko na kieliszki, szkolenie personelu kelnerskiego po linii zadań społecznych żywienia zbiorowego dać może w perspektywie realne narzędzie do walki z alkoholizmem. Sygnały terenowych korespondentów idą często po linii unikania lokalizacji przedsiębiorstw prowadzących wódkę blisko zakładów pracy. Doświadczenia propagowania nowych form spożycia w postaci barów rybnych i mlecznych pozwalają postawić tezę, iż organizacja popularnych pijalni win może się przyczynić do jeszcze większego wzrostu ich spożycia, a co dalej idzie w perspektywie czasu także wyparcia nadmiernego spożycia wódki.

W ramach produkcji gastronomicznej plan musi zwrócić baczną uwagę na rozwój asortymentu. Prasa codzienna pełna jest skarg konsumentów na wąski wachlarz jadłospisu, na monotonię, brak inwencji. Opracowane przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego typowe zestawy i typy dań nie są w praktyce stosowane przez zakłady. Żywnienie zbiorowe wymaga dużej dozy staranności, pomysłowości i inwencji personelu produkcyjnego, bez czego jedzenie będzie złe, mechanicznie i bezmyślnie sporządzane i nie będzie stanowić gwarancji jakościowego wzrostu wyżywienia szerokich mas. Silny nacisk rynku na usługi gastronomiczne, brak obawy nie wykonania planu obrotów stwarza w tym zakresie marazm i oportuniizm, do zwalczania którego plan musi silnie zmobilizować swoich wykonawców. Polska nie posiadała nigdy tradycji przemysłu gastronomicznego, obecnie na bazie organizacji uspołeczniionych musi ją w oparciu o przodujące wzory radzieckie — stworzyć, wypracować i stale udoskonalać.

Produkcja, jej zasięg i jakość łączą się bezpośrednio z kwestią zaopatrzenia. Obok niezaradności, bezduszości a często i biurokratycznego mechanizmu w załatwianiu spraw ze strony aparatu zaopatrzenia przedsiębiorstw żywienia zbiorowego poważny negatywny wpływ wywiera nastawienie organizacji niektórych Central Handlowych, które uważają zbiorowe żywienie za worek, do którego wrzucą się te towary, których rynek nie może skonsumentować; ich użycie w aparacie żywienia zbiorowego powoduje słuszne narzekanie na jakość i monotonię.

Specjalnym działem produkcji gastronomicznej jest garmażerstwo. Przygotowanie przeką-

sek, deserów stoi jeszcze w naszych zakładach na nieodpowiednim poziomie. Plan musi na tym odcinku dać właściwą wytyczną i podnosić pracę w tym zakresie. Tak jak kiedyś hasło produkcji ilościowej za wszelką cenę zastępowane było walką o jakość i asortymentowe wykonanie planów przemysłowych tak i dziedzina żywienia zbiorowego stoi na podobnym etapie rozwoju.

Plan produkcji gastronomicznej wyodrębnia rodzaje dań i posiłków i winien obejmować w zależności od rodzaju zakładu całość asortymentu wytwarzanego w zakładzie. Szczególny nacisk położyc należy na kwestię tanich dań barowych o szerokim asortymencie, które dominować będą w pozycjach obrotowych. Dania rybne i mączne, posiadają swoje wyodrębnienie w planie.

Analiza działalności żywienia zbiorowego wskazuje, iż źródłem hamującym wzrost działalności poszczególnego zakładu jest zdolność produkcyjna, przepustowość zaplecza kuchennego. Większość zakładów uspołecznionych pracuje na bazie likwidującej się sieci placówek prywatnych, których wspólną cechą był bardzo niski stan wyposażenia technicznego zaplecza, mały jego rozmiar i złe rozmieszczenie. Niewłaściwy stosunek rozmiarów zaplecza produkcyjnego do sal handlowych stanowi poważne utrudnienie dla pracy jednostek uspołecznionych, które ze względu na uwielokrotnioną — w porównaniu z działalnością gastronomiczną zakładów prywatnych — produkcją, przechowywaniem i przygotowywaniem produktów muszą limitować swą pracę, bądź też dokonywać poważnych przebudowań i adaptacji.

Plan inwestycyjny, kapitalne remonty a przede wszystkim plan techniczny są tu narzędziami, które zmienić winny stan obecny na właściwą bazę produkcyjną dla działalności zamierzeń i wyżywienia zbiorowego.

Z polecenia kierownictwa PKPG są w toku prace nad ustaleniem stopnia wyposażenia technicznego zakładów i wniosków idących w kierunku stopniowym lecz w miarę możliwości szybkich uzupełnień w tym zakresie. Wzór i pomoc ZSRR, krajów demokracji ludowych i NRD przyczyni się do ułatwienia realizacji naszych zamierzeń w tym zakresie.

Drugą dziedziną obrotów jest sprzedaż towarów handlowych. Wytyczne planu idące po linii minimalizacji pozycji wódki muszą iść w parze z rozwojem innych artykułów gotowych zbywanych w zakładach. Krajowe wody mineralne, lody, ciastka etc. są artykułami, na propagowaniu których gospodarce specjalnie zależy i plan obrotu wyrobami gotowymi winien zawierać odpowiedni wzrost tych towarów.

Jednym z elementów korzyści gospodarczych żywienia zbiorowego jest możność właściwego wykorzystania odpadków powstałych na bazie poprodukcyjnej i pokonsumcyjnej. Praktyka obecna wskazuje na minimalne korzystanie z tych możliwości i na pozostawienie zagospodarowania tej dziedziny elementom nieuspołecznionym.

Plan zawiera nie tylko ujęcie, ale winien również precyzować kierunek sprzedaży drogą wejścia w operatywną umowę zakładów z odpowiednimi przedsiębiorstwami lub uspołecznionymi użytkownikami. Dotychczas stanowi to bazę paszową dla podmiejskich elementów kułaków skupujących za grosze pełnowartościowe — z punktu widzenia hodowli — odpadki spożywcze.

Sporządzanie planów obrotów, analiza dotychczasowej działalności winna się stać jednocześnie momentem decydującym dla przeprowadzenia szeregu usprawnień wewnątrzno-zakładowych w formie właściwego i jednolitego systemu inkasa należności, podziału czynności łufetu na sali konsumpcyjnej i wreszcie na zapleczu produkcyjnym. Należy podnosić inicjatywę kierownictwa zakładów, włączyć do tej akcji aktyw pracowniczy, przeprowadzać w większych zakładach narady gospodarcze z konsumentami. Takie ujęcie problematyki pracy dnia codziennego stanowi dla planu pomocny instrument dla właściwego jego ustawienia i co najważniejsze dla pełnego i skutecznego jego realizowania.

Pogłębiając planowanie w przedsiębiorstwach żywienia zbiorowego, przestrzec należy przed zbiurokratyzowaniem jego form działania, przed ślełą wiarą w automatyczność planu, a odwrotnie wzbudzić przedświadczenie, że plan to życie, że plan to narzędzie codziennej walki prowadzonej z trudnościami, przeciwnościami, do której poszczególne jego części nas uzbrajają.

Plan produkcji i obrotu zawiera jednocześnie wskaźniki porównawcze we wszystkich swoich częściach składowych do przewidywanego wykonania planu na 1950 r. oraz ujęcie realizowanej marży handlowo-produkcyjnej przez dwie wartości: kosztu własnego i ceny sprzedażnej. Rozbicie kwartalne w ramach planu rocznego stanowi wytyczne dla późniejszego sporządzania planów operatywnych.

Następnym planem ujętym w ogólnym planie żywienia zbiorowego jest zaopatrzenie w surowiec produkcyjny i eksploatacyjny oraz zakup towarów handlowych. W zaopatrzeniu zakładów żywienia zbiorowego rozróżniamy dwie zasadnicze grupy: źródła zcentralizowane i zdecentralizowane. Przez pierwsze rozumiemy tych dostawców, którzy w swoich planach, w zasadzie hurtowych, przewidzieli pule dla sprzedaży na rzecz produkcji gastronomicznej i której przekazanie do poszczególnego zakładu odbywa się za pośrednictwem aparatu centralnego, komórki zaopatrzeniowej terenowej dyrekcji danych zakładów gastronomicznych, przy czym poszczególny zakład z reguły nie ponosi w tym wypadku wydatków bezpośrednich. W naszej praktyce tryb ten dominuje zarówno w zakupie towarów gotowych jak i surowca produkcyjnego.

Zrzucenie z kierownictwa poszczególnego zakładu troski i bezpośredniej odpowiedzialności za zaopatrzenie zakładu i przekazanie go za pośrednictwem często biurokratycznie traktowa-

nego zapotrzebowania pisemnego aparatowi Centrali, stwarza duże niebezpieczeństwo zruynowania tej podstawowej czynności zakładu. Jest rzeczą oczywistą, że przy najbardziej optymalnym modelu większość zaopatrzenia musi przechodzić przez źródła zcentralizowane, szczególnie jeśli chodzi o surowce masowe, jak: cukier, mąka, sól, mięso, ryby i drób, czy też towary wyposażeniowe jak stołowizna, bielizna lub wreszcie energia czy opał.

Z drugiej jednak strony należy w coraz to silniejszym stopniu pozwalać poszczególnym zakładom, oczywiście pod ścisłą kontrolą finansową, dokonywać zakupów ze źródeł zdecentralizowanych, szczególnie, gdy chodzi o artykuły uzupełniające asortyment podstawowy. Źródłami tymi będzie zakup z miejscowych źródeł produkcji spółdzielczej (np. lody, woda sodowa), względnie z produkcji rolnej uspołecznionej (warzywa, owoce, kwiaty) czy też wreszcie bezpośrednio od drobnotowarowego producenta rolnego.

Plan na r. 1951, wyodrębniając pozycje zakupu zdecentralizowanego podkreśla ich rosnące znaczenie dla jakości zaopatrzenia zakładu gastronomicznego. Władze planowania terenowego winny zwrócić szczególną uwagę na pełne wykorzystanie tych możliwości. Udzielenie — z początku ograniczonej, lecz w miarę krzepnięcia organizacji zakładów i ich dyscypliny finansowej, rozwijającej się — samodzielności, przyczyni się do usprawnienia i rozszerzenia form działania żywienia zbiorowego.

Osobną pozycję planu stanowi zakup towarów handlowych, przy czym może posiadać on źródło przychodu w hurcie i detalu uspołecznionym. Na tym odcinku istnieć winna pełna synchronizacja planów sprzedaży hurtowej czy detalicznej organizacji handlu, które wyodrębniają pozycje sprzedaży pozarynkowej na cele zaopatrzenia zakładów żywienia zbiorowego.

Następną dziedziną o podstawowym znaczeniu dla prawidłowości planowania jest plan sieci.

Tworzenie nowej prawie dla gospodarki uspołecznionej dziedziny i postawienie przed nią w Planie 6-letnim mobilizujących zadań, stwarza konieczność podobnie, a może w większym stopniu niż w handlu towarowym zwrócenia bacznej uwagi na planowanie rozwoju sieci.

Powstała na bazie pokapitalistycznych zakładów sieć placówek żywienia zbiorowego charakteryzuje przypadkowość i dowolność lokalizacyjna. Przypomnijmy sobie obraz przeciętnego miasteczka w okresie przedwojennym. Duże nasilenie w centrach handlowych i przy ciągach głównych, natomiast praktycznie całkowity ich brak w dzielnicach mieszkalnych i przedmieściach robotniczych.

Dziś, gdy na zagadnienie żywienia zbiorowego patrzemy pod zupełnie innym kątem widzenia, gdy celowość lokalizacji zakładów dopatrujemy się w pobliżu miejsc pracy i zamieszkania, słuszną wydaje się konieczność nowego, właściwego przemieszczenia zakładów. Błędy przeszłości przeszły w pierwszej fazie rozwoju

na uspołecznione formy i dziś w perspektywie zadań Planu 6-letniego należy z okazji sporządzenia planu 1951 r. dokonać silnej próby pracowania tych problemów. Element planowania terenowego może tu posiadać swój decydujący wpływ. Przeprowadzając — w zakresie planowania sieci — rozszczepowanie na dwa poziomy — wojewódzki i powiatowy, w ramach tego ostatniego czynniki planowania mogą i powinny dokonać planowania lokalizacyjnego a więc określającego dokładnie adres zakładu gastronomicznego. Szczególnie fakt, iż w dziedzinie żywienia zbiorowego działa kilka organizacji o często podobnym profilu, wymaga od czynnika planowania terenowego specjalnej uwagi koordynacyjnej.

Elementem rozszerzającym planowanie lokalizacji jest istnienie w branży gastronomicznej kilku rodzajów zakładów.

W porównaniu z ZSRR lub Czechosłowacją nasz wachlarz rodzajów zakładów jest jeszcze skąpy i w miarę ustępowania starych form działalności, można będzie rozszerzyć poszczególne typy i stworzyć nowe. Nasuwa się tu porównanie do uboższego układu branżowego handlu uspołecznionego w okresie jego planowania w latach 1947—48 i jego późniejszego, jakże szybkiego i sprawnego rozwoju.

Rozróżniamy zasadniczo 12 rodzajów zakładów, przy czym trzy pierwsze (restauracje I, II i III kategorii) różnią się między sobą jedynie stopniem wyposażenia, mechanizacji i lokalizacji. Zwrócić tu należy uwagę na niepełne wykorzystanie tych zakładów w porze wieczorowej i nocnej, na pewną nieśmiałość organizacji uspołecznionych w tworzeniu lokali rozrywkowych. Pokutuje jeszcze często teoria, że rozrywka wieczorowa czy nawet nocna jest pozostałością ustroju burżuazyjnego. Człowiek pracy, dokonywający poważnych wysiłków dla rozwoju naszej gospodarki musi znaleźć możliwość godziwej rozrywki, tańca i na poziomie stojących atrakcji. Aparat uspołeczniony musi zwrócić uwagę na ten odcinek. Jakże rzadko spotyka się w zakładzie, obojętnie jakiego typu, muzykę, umilającą czas spędzany często dla wypoczynku czy oderwania się myślowego od trudów codziennej pracy. W tym zakresie należy jednak zwrócić baczność, by nie popaść w przesadę lub oportunistyczne dążenie do realizacji — z pewnością łatwiejszych i większych obrotów.

Analiza stanu i przelotności zakładów żywienia zbiorowego wskazuje na konieczność przyspieszenia rotacji i przepustowości zakładów. Obok momentów produkcyjnych i jego zaplecza, sprawności i obsługi, pewne znaczenie ma także typ zakładu. Bar jest tym rodzajem placówki, który zarówno od strony struktury spożycia, ekonomiki miejsca jak i systemu obsługi zapewnia osiągnięcie dużej rotacji i wydajności. Zbyt mało w naszych planach uwzględniany był problem rozwoju barów i plan 1951 r. winien w tym zakresie stanowić niezbędną korekturę.

Tłok w zakładach uspołecznionych, jaki ma miejsce w godzinach obiadowych oraz pośpiech

w spożywaniu posiłków wysuwają wniosek: kosztem często pozornej wygody spożycia przy stoliku zorganizujemy większą ilość miejsc przy półkach i bufetach barowych, gdzie praktycznie tak samo wygodnie spożyć można posiłek podstawowy, w czasie którego konsumenci i tak nie poświęcają swego czasu na towarzyską rozmowę i zbędne przesiadywanie.

Rewizja systemu produkcji dań podstawowych przewiduje rozwój indywidualnych dań barowych, do asortymentu których można przecież włączyć i typowe dania obiadowe.

Bary rybne i mleczne stanowią oddzielny rozdział działalności zakładów żywienia zbiorowego. O ile bary rybne obok funkcji propagatora spożycia ryb stanowią pozycję normalnego aparatu żywienia zbiorowego w zakresie posiłków podstawowych, o tyle bary mleczne dają swój wkład w usprawnienie zaspokajania potrzeb konsumenta szczególnie jeśli chodzi o śniadania, podwieczorki czy kolacje. Ta forma żywienia zbiorowego znalazła najpozytywniejszą ocenę ze strony szerokiego grona świata pracy. Korzystając z doświadczenia, plan winien silnie zaakcentować rozwój żywienia zbiorowego w tym kierunku.

Szczególnie odczuwa się braki w sieci uspołecznionych kawiarni i cukierni. Pierwsze wysiłki organizacyjne skierowano na rozwiązanie najpilniejszych bolączek i potrzeb w zakresie restauracji i jadłodajni i w tej perspektywie forma kawiarni i cukierni miała wyraźny marginesowy charakter. Powstanie w końcu 1949 r. specjalnego Centralnego Zarządu Przemysłu Gastronomicznego i jego silny rozwój w 1950 r. pozwolił już gospodarce uspołecznionej zdobyć pewną pozycję w tym zakresie. Jej umocnienie i silny rozwój znajdzie swój wyraz w planie, szczególnie, że na tym odcinku istnieje jeszcze dziś dość poważna ilość placówek nieuspołecznionych. Sieć kawiarni i cukierni musi wzmocnić swój wysiłek w kierunku rozszerzenia zakresu swego działania, wprowadzania do swego asortymentu prostych dań kolacyjnych i śniadań typowych i w ten sposób w pełni włączyć się do ogólnego wykonania programu żywienia zbiorowego.

Oddzielne zagadnienie stanowią stołówki zamknięte przy zakładach pracy. Nieproporcjonalne wykorzystanie odnośnych środków budżetowych instytucji, brak pełnej współpracy czynnika społecznego w formie komisji stołkowych, mizerne wyposażenie techniczne oraz mała staranność Central Spółdzielczych powodowało, iż tę dziedzinę zaliczyć można do najmniej dodatnich. Rozwój stołówek zamkniętych prowadzonych przez uspołecznione organizacje żywienia zbiorowego stanowi oddzielny rozdział w planie, którego analiza terenowa może stanowić ważki element, do podniesienia sprawności pracy tego działu.

Szereg decyzji budżetowo-finansowych o trybie zagospodarowania kwot budżetu poszczególnych zakładów pracy oraz wzmoczony wysiłek inwestycyjny i organizacyjny stanowi w tym

zakresie ważki przyczynę do polepszenia tego stanu.

Bufety prowadzone przy zakładach pracy, w miejscach widowiskowych i rozrywkowych muszą rozszerzyć swoją sieć, urozmaicić asortyment, tak by spożycie drobnego posiłku było jak najbardziej ułatwione. Rozwinąć należałoby formę zaopatrywania pracujących robotników przy budowlach w posiłek podczas ich przerwy w pracy, szczególnie w napoje w okresie letnim.

Plan sieci zawiera w przekroju r. 1951 szereg nowych elementów pogłębiających go i wiążących z innymi dziedzinami gospodarczymi, przede wszystkim idzie to po linii uchwycenia ilości miejsc, przeliczonych na ilości dni w jakie zakład będzie czynny w roku z punktu widzenia harmonogramu inwestycyjnego. Uwzględniając średnią rotację na miejsce-dzień otrzymamy osobo-dni charakteryzujące przelotowość i postulowaną produkcję. Takie ustawienie planu rozwoju sieci zsynchronizowane z planem inwestycyjnym i planem produkcji pozwoli na każdorazową pełną ocenę stopnia wykonania planu, które będzie uniezależnione od wcześniejszego czy późniejszego otwarcia poszczególnych zakładów. Stanowi to jednocześnie właściwy materiał analityczny dla badania wydajności pracy i przepustowości zakładu.

Plan sieci w układzie terenowym sporządzony zostanie w przekroju przynależności podmiotowej, rodzajów zakładów i lokalizacji. Pozwoli to wojewódzkim czynnikom gospodarczym na uchwycenie całości zagadnień żywienia zbiorowego na poszczególnych terenach i kontrolowanie wykonawstwa planów przez poszczególne jego przedmioty.

Specjalną domenę w dziedzinie żywienia zbiorowego stanowi działalność Kolejowych Zakładów Gastronomicznych. Jadąc koleją mieliśmy wrażenie przejazdu przez Saharę pozbawioną kropli napoju. Uregulowanie sprawy sprzedaży artykułów gastronomicznych na dworcach kolejowych i peronach stało się pilnym problemem, którego etapowe rozwiązanie jest naczelnym zadaniem tego przedsiębiorstwa. Brud, wyzysk, kumoterskie stosunki miejscowe, niska jakość produkcji i wąski asortyment potraw dawnych prywatnych bufetów kolejowych ustępują miejsca uspołecznionemu zagospodarowaniu tego odcinka. Obsługę podróźnych w pociągach oddano w gestię P.B.P. „Orbis“ w formie wagonów restauracyjnych i przedziałowych bufetów.

Dla pełnej kontroli jakości działania każdej dziedziny gospodarczej jest niezbędne ujęcie planowe kosztów jej działalności. Wprowadzając pełną dyscyplinę finansową opartą o normatywy i wskaźniki oraz zasadę rozrachunku gospodarczego ustawić można dynamiczny plan obniżki rzeczowych i osobowych kosztów działalności jednostki planującej ujmując koszty zarówno od strony rodzajowej jak i miejsce powstania. Pozwoli to na uchwycenie i wyeliminowanie wszelkich dysproporcji nakładów i efektów w oparciu o dążenie do osiągnięcia rentowności tej dziedziny jako całości i jej poszczególnych jednostek.

Problem kadr nabiera w żywieniu zbiorowym podstawowego znaczenia. Temu zasadniczemu zagadnieniu został poświęcony w planie, odrębny dział określony mianem planu pracy, dodatkowe zapotrzebowanie kadr, płace i akcja socjalna.

Plan zatrudnienia związany jest z planem obrotów i produkcji zakładów w oparciu o limity etatów i wysokości obrotu na zatrudnionego. Winien on mobilizować całą załogę do osiągnięcia wyższej wydajności pracy drogą lepszego wykorzystania urządzeń i czasu pracy, podniesienia dyscypliny wewnątrz-zakładowej, rozwoju usprawnień i racjonalizatorstwa. Nie istnieje jeszcze ruch współzawodnictwa i nowatorstwa a stopień uświadomienia ideologicznego i społecznego jest u personelu minimalny. Plan nie rozwiąże tych zagadnień automatycznie i tylko stała akcja szkolenia może przynieść przecięcie tego zagadnienia. Aparat uspołeczniony odziedziczył po prywatnych zakładach dawny, klasowo obcy personel, zmanierowany wysokimi zarobkami, nieprzychylnie i bez zrozumienia nastawiony do potrzeb człowieka pracy, a przy tym zawodowo na ogół na niskim poziomie. W planie zatrudnienia rozróżniamy grupę produkcyjną, do której wchodzi pracownicy zaplecza kuchennego jak kucharze, garmażerzy, pomoc itd, oraz grupę handlową z kelnerami, bufetowymi i kasjerami. Dochodzi do tego grupa pracowników administracyjnych i orkiestra.

Plan zapotrzebowania na pracowników ma uchwycić rozmiar niedoboru personelu fachowego, eliminować migrację pracowników i wyznaczyć drogę naboru nowych kadr.

„Wydajność pracy to w ostatecznym wyniku główne i najważniejsze zwycięstwo nowego ustroju społecznego“ — pisał Lenin. Wzrost mechanizacji, lepsza organizacja, wzrost uświa-

domienia kolektywu pracowniczego, stanowią dominujące narzędzia walki planu o wzrost wydajności pracy w żywieniu zbiorowym. Analizujemy ją i planujemy według bazy wartościowej i naturalnej opartej na elementach produkcji i obrotu (dania ogółem i obiadowe). Płace, które w żywieniu zbiorowym stanowią ważki problem, ujęte zostały w planie od strony wszystkich swoich części składowych. Nowy system premiowania, oparty na zasadzie zainteresowania materialnego pracowników produkcyjnych i handlowych w asortymentowym wykonaniu planu zakładu, winien stać się w odnośnych jego rodzajach zakładów wytyczną planu dążącego do uczynienia z płacy pełnego elementu przyspieszającego wykonanie planów gospodarczych. Żadna dziedzina gospodarki uspołecznionej nie może sprawnie działać bez oparcia o prace teoretyczne i naukowe, któreby torowały drogę dla decyzji planistycznych i ich wykonawstwa. To zadanie spełnia Instytut Naukowy Handlu i żywienia Zbiorowego, który winien w coraz to szerszy sposób włączyć się do prac pomocnych dla uspołecznionego aparatu żywienia zbiorowego w realizacji jego trudnych — często także i od strony koncepcyjnej — nakazów planu.

Ten ogólny przegląd zadań planistycznych stojących w r. 1950 do wykonania na r. 1951 w przedsiębiorstwach żywienia zbiorowego wskazuje, że ogólno-gospodarczy postęp i pogłębienie planowania posiada pełne odzwierciedlenie w tej młodej dziedzinie planowania gospodarczego. W oparciu o przodujące wzory radzieckie, które stanowią dla żywienia zbiorowego jedyne źródło nauki i wiedzy uzbraja się ono w oręż planu jako narzędzia umożliwiającego osiągnięcie miejsca i roli, którą ma dziedzina żywienia zbiorowego odegrać w polskim życiu gospodarczym.

Saturnin CZARZASTY

ROLA łączności w życiu politycznym, gospodarczym i kulturalnym kraju jest tak bezspornie ważna i znana, że wyjaśnienie jej znaczenia wydaje się być zbyteczne.

Inna jednak jest rola w ustroju kapitalistycznym, a inna w ustroju socjalistycznym. W ustroju kapitalistycznym Polski przedwrześniowej łączność służyła głównie do zaspokajania potrzeb gospodarki kapitalistycznej potrzeb administracji państwowej i osób prywatnych. W łączności rządziły prawa kapitalizmu powodujące, że niektóre usługi (głównie telekomunikacyjne) były w zasadzie dostępne jedynie dla klas posiadających — rozporządzających odpowiednimi środkami materialnymi.

W Polsce Ludowej, w wyniku zmienionych warunków ustrojowych, głównym zadaniem łączności winno być słuzenie gospodarce uspo-

O PLANOWANIU OPERATYWNYM W ŁĄCZNOŚCI

łącznionej i administracji Państwa Ludowego oraz jak najszerszym masom społeczeństwa.

Ciągły rozwój życia gospodarczego kraju, powstawanie nowych organów Władzy Ludowej stawiają przed łącznością coraz to większe wymagania.

W okresie Planu 6-letniego, gigantycznego planu budowy podstaw socjalizmu w naszym kraju, łączność ma do spełnienia szczególnie ważne zadanie. Łączność winna zapewnić szybki i sprawny przebieg przesyłek pocztowych, telegramów, winna zapewnić możliwość uzyskania szybkich i dogodnych połączeń telefonicznych.

Skrócenie do minimum czasu przebiegu przesyłek pocztowych, czy czasu oczekiwania na rozmowy telefoniczne zamiejscowe, usprawnienie telefonii miejscowej zaoszczędzi gospodarce narodowej olbrzymie ilości godzin pracy we

wszystkich jej dziedzinach, zapewni większą operatywność władzom, centralnym zarządom, czy też przedsiębiorstwom produkcyjnym. O ile zła łączność może przynieść gospodarce narodowej kolosalne straty, o tyle dobra łączność może przynieść olbrzymie korzyści. Dlatego też zagadnienie polepszenia jakości usług winno być czołowym zagadnieniem służby łączności. Wokół walki o jakość usług pocztowo-telekomunikacyjnych muszą się skoncentrować wysiłki wszystkich pracowników służby łączności.

Są dwie drogi prowadzące do polepszenia jakości usług w łączności: pierwsza — to inwestycje i druga — racjonalniejsze wykorzystanie istniejących rezerw.

Polepszenie jakości usług jedynie drogą zwiększenia nakładów inwestycyjnych wydaje się być niesłuszne. W gospodarce socjalistycznej należy dążyć do jak najoszczędniejszego i możliwie najracjonalniejszego wydatkowania środków finansowych. Dlatego też winno się dążyć do możliwie najlepszego wykorzystania istniejących rezerw osobowych i urządzeń. Jest rzeczą niewątpliwą, że tego rodzaju rezerwy istnieją w P. P. T. i T. Inicjatywa pracowników wszystkich szczebli winna ujawnić te rezerwy.

Dużą pomocą w walce o jakość usług, drogą lepszego wykorzystania tych rezerw, może być planowanie operatywne. (Pod nazwą planowania operatywnego rozumiemy konkretyzację zadań planu rocznego na okres kwartalny i miesięczny). Planowanie operatywne w łączności (p.p. Polska Poczta, Telegraf i Telefon) polega dotychczas na rozbiciu rocznego planu usług na miesiące i kwartały. Rozbicie to nie jest wynikiem arytmetycznego dzielenia zadań rocznego planu, lecz jest poprzedzone dokładną analizą kształtowania się wielkości usług w poszczególnych miesiącach. W planach operatywnych uwzględnia się zjawisko sezonowości poszczególnych usług, które w mniej więcej jednakowym stopniu powtarza się w analogicznych porach poszczególnych lat z tym, że następuje odpowiednia progresja.

Jednak takie planowanie operatywne, które polega jedynie na ustaleniu wielkości poszczególnych usług na dany okres (miesiąc, kwartał) jest niepełne — połowiczne, jest namiastką planowania operatywnego. Nie stawia ono żadnych nakazów i nie stawia określonych bliżej zadań przed pracownikami służby łączności. Nie jest ono w stanie mobilizować w dostateczny sposób pracowników łączności do wykonania planu, gdyż ilość przesyłek pocztowych lub rozmów telefonicznych jest w zasadzie zależna nie od pracowników poczty, lecz od ogromnej masy klientów, którymi są wszystkie urzędy, instytucje i inne zakłady pracy, oraz znaczna część ludności kraju.

Jeżeli rozpatrujemy zagadnienie planowania operatywnego w łączności w jego dotychczasowym zakresie, to nie da się ono porównać z planowaniem operatywnym w przemyśle, gdzie ustalone na początku roku zadania planowe miesięczne i kwartalne na dany rok można z miesiąca na miesiąc, z tygodnia na tydzień

podwyższać, mobilizując całą załogę do wykonania zwiększonych zadań.

W dziale łączności załoga nie ma w zasadzie wpływu na kształtowanie się wielkości usług (podobnie jak w komunikacji załoga nie ma wpływu np. na wielkość przewozów osobowych), lecz ma znaczny wpływ na jakość tych usług. Aby jednak zadaniu temu sprostać, planowanie operatywne winno iść nie jak dotychczas wyłącznie w kierunku ustalenia wielkości usług, lecz głównie w kierunku stałego i szybkiego polepszenia jakości tych usług, polegającego na: skróceniu przeciętnego czasu przebiegu przesyłek listowych, telegramów, przeciętnego czasu oczekiwania na rozmowy telefoniczne zamiejscowe, zmniejszeniu procentu rozmów telefonicznych niedoszłych do skutku z winy urzędzeń, zmniejszeniu procentu zaginionych przesyłek pocztowych itp.

W wykorzystaniu istniejących urządzeń i taboru należy dążyć np. do zwiększenia stopniaapełnienia miejscowych central telefonicznych (oczywiście w granicach dopuszczalnych) racjonalniejszego wykorzystania pojazdów mechanicznych itd.

Ponadto w planie operatywnym należy uwzględnić sprawy dotyczące telefonizacji wsi, obsługi pocztowej przez listonoszy wiejskich, uruchomienie nowych placówek pocztowo-telekomunikacyjnych itp.

Dla polepszenia obsługi klientów należy zwrócić uwagę na konieczność uproszczenia czynności manipulacyjnych związanych z wykonywaniem usług, co pozwoli na lepsze wykorzystanie personelu eksploatacyjnego i zbliżenie go do klienta.

Ze względu na niewystarczające przygotowanie terenowego aparatu planowania i sprawozdawczości, zbytnie rozbudowanie tematyki w planach operatywnych byłoby jednak niewskazane.

W związku z trudnościami technicznymi uniemożliwiającymi obliczanie pewnych wskaźników za każdy miesiąc, tematyka planów miesięcznych winna się różnić od tematyki planów kwartalnych. Z uwagi na stosunkowo krótki okres czasu, plany miesięczne nie powinny być na razie zbyt szczegółowo rozbudowywane, jednak przy ustalaniu planów kwartalnych nie należy rezygnować z nakreślenia dość szczegółowej tematyki; okres 1 kwartału jest zupełnie wystarczający dla przeprowadzenia badań i obliczeń statystycznych.

Planowanie operatywne winno być stosowane na wszystkich szczeblach P. P. Polska Poczta, Telegraf i Telefon. Tematyka planów musi być dostosowana do zakresu działalności poszczególnych szczebli P. P. T. i T. Na szczeblu centralnym ustalano by zadania, na które złożąby się wyniki postulowane w planach dyrekcji okręgowych poczty i telekomunikacji, na szczeblu dyrekcji p. t. zaś — wyniki postulowane w planach podległych placówek. Zależność ta jest konsekwencją wewnętrzną zgodności planów.

Na szczeblu centralnym ponadto możnaby uwzględnić niektóre zadania dotyczące specjal-

nych terenów, jak np. Warszawy (ze względu na to, że jest siedzibą władz centralnych), woj. lubelskiego i rzeszowskiego (z uwagi na znaczne zacofanie tych terenów) itp. Pozwoli to zwrócić większą uwagę na sprawy polepszenia stanu łączności na wymienionych terenach.

Jest rzeczą pewną, że dobrze opracowany pod względem tematyki i wielkości zadań plan operatywny stanie się poważnym instrumentem w walce o jakość usług pocztowo-telekomunikacyjnych i przystosowania służby łączności do stale wzrastających wymagań ustawicznie rozwijającej się gospodarki narodowej. Plan operatywny, opracowany przy udziale załogi, winien być spopularyzowany wśród ogółu pracowników aparatu łączności dla zmobilizowania go do walki o osiągnięcie i przekraczanie zadań planowych. W planie operatywnym należy wyraźnie wskazać na rolę poszczególnych kategorii pracowników w wykonaniu planu. Zapoznanie i zainteresowanie pracowników z planem spowoduje, że staną się oni świadomymi jego wykonawcami co przyczyni się wydatnie do zmobilizowania ogółu pracowników do maksymalnych wysiłków dla wykonania i przekraczania nałożonych na nich zadań.

Aby jednak zapewnić sobie skuteczność planowania operatywnego, należy zabezpieczyć się

przede wszystkim na odcinku sprawozdawczości, która w obecnej chwili jest jeszcze daleka od doskonałości. Dla usprawnienia sprawozdawczości należy ustalić jednolitą nomenklaturę i opracować szczegółowo metody obliczeń statystycznych, oraz zapoznać z nimi zainteresowanych pracowników służb planowania i sprawozdawczości. Nie można zapominać, że dobrze postawiona sprawozdawczość jest bardzo ważnym elementem planowania gospodarczego. Wadliwa sprawozdawczość może wypaczyć wszelki cel i sens planowania operatywnego.

Należy przypuszczać, że w okresie początkowym tak szeroko pojęte planowanie operatywne będzie napotykać na znaczne trudności, wynikające głównie z niewystarczającego jeszcze przygotowania oddolnego aparatu planowania i sprawozdawczości. Jednak drogą doszkalania pracowników służby planowania i sprawozdawczości oraz wpajania im znaczenia planowania operatywnego na odcinku łączności dla innych dziedzin życia gospodarczego kraju należy wszystkie te trudności przezwyciężyć.

Planowanie operatywne w łączności to podstawowy środek do mobilizowania pracowników łączności wokół zadań planowanych w walce o jakość usług pocztowo-telekomunikacyjnych.

Z K R O N I K I G O S P O D A R K I N A R O D O W E J

NARODOWY PLAN GOSPODARCZY W WYKONANIU

Październik był miesiącem masowego podejmowania i realizowania zobowiązań produkcyjnych dla uczczenia XXXIII rocznicy Wielkiej Socjalistycznej Rewolucji Październikowej i II Światowego Kongresu Obrońców Pokoju. Na apel robotników Huty „Pokój“ licznymi zobowiązaniami odpowiedzieli robotnicy innych zakładów przemysłowych, górnicy, kolejarze, murarze, pracownicy handlu społecznego, robotnicy PGR, chłopci zrzeszeni w spółdzielniach produkcyjnych i inni. Wykonanie, a częściowo przekroczenie podjętych zobowiązań stanowiło ważny czynnik pomyślnej realizacji Narodowego Planu Gospodarczego w październiku br.

W omawianym miesiącu rozwijał się w dalszym ciągu zainicjowany przez metalowców starachowickich oddolny ruch rewizji norm. Stanowił on niezwykle ważny czynnik wzmożenia produkcji, wzrostu wydajności pracy i przyspieszenia realizacji Narodowego Planu Gospodarczego.

Z dniem 1 października wprowadzony został nowy system norm i płac w przemyśle węglowym. Norma pracy w przodkach została podniesiona średnio o 10%. Aby górnicy nie ponieśli strat w zarobkach, została podniesiona zasad-

nicza stawka płacy o 20%. Jednocześnie wprowadzone zostały nowe, sprawiedliwsze zasady premiowania za przekroczenie norm.

Plan produkcji przemysłowej na październik został przekroczony.

Według tymczasowych danych liczby dotyczące wykonania planu produkcji ważniejszych artykułów przemysłowych przedstawiają się w procentach jak wskazuje tabela na str. 698.

Plan produkcji stoczni polskich wyrażony w cenach niezmiennych wykonano w 110%, co oznacza przekroczenie poziomu produkcji z października ub. r. o 35%.

Jak wynika z powyższego, zadania Narodowego Planu Gospodarczego na miesiąc październik zostały w produkcji podstawowych artykułów osiągnięte i przekroczone. Największe przekroczenia planu miały miejsce w zakresie kabli słaboprądowych (o 41%), samochodów ciężarowych (o 13%), maszyn wirujących, (o 11%) i cukierków (o 11%).

Jednocześnie dał się zauważyć wzrost produkcji w porównaniu z październikiem ub. r. Produkcja maszyn i narzędzi rolniczych, traktorów samochodów ciężarowych, motocykli, maszyn wirujących, kabli słaboprądowych, obuwia, papierosów, wina i cukierków, była ponad 25% większa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

	W XI.1950 r.	W porówn. z XI.1949 r.
Węgiel kamienny	100	105
Koks	103	100
Energia elektryczna	103	122
Stal surowa	102	110
Wyroby walcowane	103	103
Rudy żelaza	101	117
Soda kaustyczna z granu- lowaną	102	107
Elektrody węglowe	100	100
Azotniak	102	102
Maszyny i narzędzia rol- nicze	108	130
Traktory	107	157
Samochody ciężarowe	113	161
Motocykle	122	193
Rowery	103	108
Maszyny wirujące	111	156
Przewody gołe	123	144
Kable słaboprądowe	141	146
Tkaniny wełniane	105	110
Tkaniny lniane	105	119
Tkaniny jedwabne	108	122
Wyroby skonfekcjo- nowane	101	120
Skóry podeszawowe	105	104
Obuwie	107	148
Papier	100	114
Cement	103	104
Szkło okienne	104	119
Meble gięte	106	121
Zapałki	100	104
Piwo	105	116
Wino	105	143
Óleń rafinowany	105	116
Mydło	103	113
Papierosy	102	129
Cukierki	111	164

Nie wykonano planu miesięcznego w zakresie ropy naftowej (97%), obrabiarek do metali i drzewa (87%), sody kalcynowanej (90%), kabli silnoprądowych (98%), cegły pełnej i dziurawki (93%), wapna palonego (96%). Mimo nie wykonania planu, produkcja ropy naftowej była o 3% większa niż w październiku ub. r., obrabiarek do metali i drzewa o 2%, sody kalcynowanej o 2%, kabli silnoprądowych o 25%, wapna palonego o 3%, cegły pełnej i dziurawki o 21%.

W październiku produkcja niektórych artykułów przekroczyła poziom planowany w skali rocznej. W szeregu innych artykułów osiągnięto ponad 90% planu rocznego. Stanowi to zapowiedź przedterminowej realizacji planu produkcji przemysłowej na r. 1950. Poza produkcją łożysk kulkowych i piwa (która przekroczyła poziom przewidziany dla całego r. 1950 już we wrześniu) do końca października wykonany został roczny plan produkcji:

przewodów gołych	112 ¹ / ₂ %
kabli słaboprądowych	101 ¹ / ₂ %
włókna pakulane i lniane	107 ¹ / ₂ %
przedzły steelonu	102 ¹ / ₂ %

juchłów	106 ¹ / ₂ %
skór	104 ¹ / ₂ %
obuwia gumowego	101 ¹ / ₂ %
zeszytów	107 ¹ / ₂ %
butanolu	106 ¹ / ₂ %

W zakresie tych i niektórych innych artykułów odbywa się obecnie produkcja ponad plan na r. 1950.

Ponad 90% planu rocznego osiągnięto do końca października w zakresie produkcji: azotniaku, supertomasyny, motocykli, samochodów ciężarowych, skór podeszawowych, porcelany stołowej, wina, cukierków i szeregu innych.

Wykonanie planu produkcji przemysłowej według ilości w zakresie niektórych podstawowych artykułów przedstawiało się w październiku jak następuje:

Artykuł	Jedn. miary	Ilość	Ponad plan w jedn. miary
Energia elektryczna	MWh	532.124	16.306
Stal surowa	ton	218.974	4.432
Azotniak	ton	14.947	347
Saletrzak z saletrą amon.	ton	12.435	2.872
Maszyny i narzędzia roln.	ton	4.259,2	—
Traktory	szt.	380	15
Papier	ton	898	—
Cement	ton	231.005	5.123
Tkaniny wełniane	tys. m.	5.173	154
Tkaniny lniane	tys. m.	1.268	64
Obuwie	tys. par	1.580	100
Piwo	tys. hl.	204	10

W rolnictwie październik upłynął pod znakiem kończącej się jesiennej akcji siewnej. W porównaniu z rokiem ubiegłym nastąpił dalszy wzrost zaopatrzenia rolnictwa w maszyny, narzędzia rolnicze, ziarno siewne itp., co w poważnym stopniu umożliwiło pomyślny przebieg akcji. Duże znaczenie dla szybkiego zakończenia jesiennej kampanii siewnej miały zobowiązania robotników rolnych i chłopów ze spółdzielni produkcyjnych, którzy dla uczczenia 33 rocznicy Wielkiej Rewolucji Październikowej podjęli zobowiązania przedterminowego wykonania siewów.

W komunikacji plan przewozów towarowych kolei normalnotorowych na październik przekroczone o 9%. W porównaniu z analogicznym okresem ub. r. przewozy wzrosły w tonach o 10%. Do końca października wykonano 86% planu rocznego. Plan przewozów osobowych wykonano w 124% osiągając 125% w porównaniu z październikiem 1949 r. Do końca października osiągnięto 96% planu rocznego. Plan przewozów osobowych kolei dojazdowych wykonano w 136%.

Wyniki wykonania Narodowego Planu Gospodarczego w zakresie komunikacji samochodowej przedstawiają się jak następuje (w %):

	wykonanie	w porównaniu z X. 1949 r.
przewóz towarów	89	323
przewóz osób	105	152

Do końca października PKS przekroczyła roczny plan przewozów towarów i osób o 21%. Plan przeładunków portów morskich wykonano w 108% w porównaniu z październikiem ub. r. przeładunki wzrosły o 45%. Również flota morską przekroczyła plan na październik osiągając blisko dwukrotny przewóz w porównaniu z analogicznym okresem ub. r. Do końca października plan roczny został wykonany w zakresie przeładunków portowych w 80% a w zakresie przewozów floty morskiej w 91%.

Uchwalona w październiku br. przez Sejm Ustawodawczy zmiana systemu pieniężnego, stanowi jeden z najbardziej doniosłych czynników usprawniających realizację narodowych planów gospodarczych. Dotychczasowy system walutowy nie odpowiadał warunkom w jakich jest realizowany 6-letni Plan Rozwoju Gospodarczego i Budowy Podstaw Socjalizmu.

Z KRONIKI WSPÓLZAWODNICTWA I RACJONALIZATORSTWA

W ustroju socjalistycznym oraz w okresie jego budowy, w przeciwieństwie do ustroju kapitalistycznego, praca stała się sprawą honoru, drogą do sławy. Ten nowy, socjalistyczny stosunek do pracy znalazł wyraz we współzawodnictwie, zrodzonym w Związku Radzieckim już w pierwszych latach po Rewolucji Październikowej.

W ZSRR przyjętą się zwyczaj czczenia specjalnie uroczystych momentów, ważnych wydarzeń — podejmowaniem specjalnych zobowiązań, zarówno przez jednostki, jak przez całe zespoły, w celu wykonania określonych zadań.

Korzystając z wzorów i doświadczeń radzieckich przenieśliśmy ten zwyczaj na nasz teren uzyskując poważne wyniki. Podjęte przez masy pracujące zobowiązania dla uczczenia II Kongresu Obronców Pokoju oraz zaciągnięte „Warty Pokoju“ w okresie trwania Kongresu, przyniosły setki ton stali i węgla, tysiące metrów tkanin ponadplanowej produkcji oraz znaczne oszczędności surowca, pieniędzy i robotnikogodzin. Jak podaje prasa codzienna, ogółem w Warszawie na „Wartach Pokoju“ stało ponad 7 200 robotników przemysłowych, ponad 10 tys. robotników budowlanych stolicy z około 500 budów. W zakładach pracy na Śląsku zaciągnięto 6 200 „Wart Pokoju“, a zobowiązania produkcyjne podjęło 1 613 zakładów. Podjęte zobowiązania robotnicy wykonują ze znaczną nadwyżką. Między innymi, w ramach „Wart Pokoju“ w hucie „Baidon“ podjęte zobowiązania wykonano w 136% — 171%, przynosząc gospodarce narodowej 19 361 złotych.

Jeden z oddziałów huty „Pokój“, w którym 90 pracowników zaciągnęto „Warty Pokoju“ wykonało 107 ton produktów ponad plan dzienny, zaoszczędzając w ten sposób 80 260 zł; 105 pracowników oddziału młotowni wykonało ponad plan dzienny 28 t. wyrobów, wartości 35 580 zł. Jeden z oddziałów wyprodukował dodatkowo 5,4 t. wyrobów walcowanych, wartości 12 960 zł. Czesław Wiesebach jednego dnia załadował 100 wózków wykonując w ten sposób 358,1% normy. Trzy oddziały huty „Ferrum“ dały dodatkową produkcję wartości 150 tys. zł.

W hucie „Batory“ pełnią „Warty Pokoju“ 700 pracowników, wykonując produkcję ponad plan wartości 460 365 zł. Pięciodniowe „Warty Pokoju“ przyniosły dodatkowe oszczędności w hucie „Florjan“ na sumę 315 497 zł, a w hucie „Bankowej“ — 127 tys. zł. Wartość dodatkowej redukcji w hucie „Będzin“ wynosi 75 tys. zł, a w hucie „Zygmunt“ 69 770 zł. Górnicy kopalni „Mysłowice“ w ciągu jednej zmiany wydobyli dodatkowo 120 ton węgla wartości 10 tys. zł. Zespół stalowników huty „Kościszko“ pod kierownictwem Jana Danisza dokonał rekordowego wytopu stali produkując 55 t. stali w 3 godziny 20 minut.

Czołowi budowniczowie Nowej Huty — Wadowski, Figiel, Hojto i Major postanowili uczcić II Światowy Kongres Pokoju wzmoczoną produkcją i przystąpili do współzawodnictwa o tytuł najlepszej trójki murarskiej w mieście Nowa Huta. Cztery zespoły postanowiły ułożyć w ciągu 8 godzin 120 tys. cegieł.

Podjęte zobowiązania w znacznej mierze przyczyniły się do przedterminowego wykonania planu rocznego — pierwszego roku Planu 6-letniego.

Kopalnia „Grodziec“ pierwsza w przemyśle węglowym wykonała plan roczny na 41 dni przed terminem. Po kopalni „Grodziec“, kopalnia im. Thoreza, huta „Kościszko“ oraz kopalnie „Bolesław Chrobry“, „Concordia“ i „Ryduktowy“ zameldowały o przedterminowym wykonaniu planu rocznego.

W walce o oszczędność surowca na szczególne wyróżnienie zasługuje apel górnik Józefa Szulca — o oszczędne zużycie węgla. Zwraca się on do wszystkich palaczy, kolejarzy maszynistów, o podjęcie walki o jak najbardziej racjonalne użytkowanie węgla — podstawowego surowca wszystkich dziedzin gospodarstwa narodowego.

Do oszczędności węgla w dużej mierze przyczyniło się podjęte na apel Lidii Korabielnikowej współzawodnictwo długookresowe. Załogi parowozów zaoszczędziły w ciągu 10 miesięcy br. 23 000 t. węgla. Współzawodnictwo to, w którym bierze udział 58 drużyn parowozowych, przyczyniło się do zwiększenia

System ten powstał w okresie, gdy trwała jeszcze wojna, kiedy gospodarka narodowa była zrujnowana i niestabilizowana. Odbudowanej, ustabilizowanej i kroczącej do zbudowania podstaw socjalizmu gospodarce odpowiadającymi powiennieniami, o stale wzrastającej sile nabywczą pieniądza. Tylko taki pieniądz umożliwił szybki rozwój życia gospodarczego kraju w ramach realizowanego obecnie Planu 6-letniego. Reforma walutowa — powiedział Min. K. Dąbrowski na posiedzeniu Sejmu Ustawodawczego w dniu 28. X. 1950 r. — przyspieszy tempo naszego rozwoju, stanie się potężną dźwignią ułatwiającą realizację Planu 6-letniego, umocni i przyspieszy budowę podstaw socjalizmu w naszym kraju, sprzyjąc będzie dalszemu wzrostowi wysiłku pracujących i wzrostowi wydajności pracy, z którym związany jest wzrost zarobków i podniesienie stopy życiowej.“ J. M.

szczenia oszczędności węgla o 12,5% na 1 000 brutto tonokilometrów.

W przemyśle węglowym po raz pierwszy dokonano wypłaty według nowych norm i nowego systemu premiovania obejmującego górników zatrudnionych bezpośrednio przy wydobyciu.

Krótkie doświadczenie wykazało, że nowe normy i system premiovowy, uzależniający wysokość premii nie od wyników pracy całego zespołu, lecz od wydajności indywidualnej górnik'a, powodują jego inicjatywę oraz skłaniają do racjonalnego wykorzystania godzin pracy. Poza tym nowe mobilizujące normy, sprawiedliwy system premiovowy staje się skuteczną bronią w walce z płynnością załogi. Notuje się coraz mniej wypadków uciekania od kopalń i oddziałów słabszych nie wykonujących planów, do kopalń i oddziałów cieszących się lepszymi wynikami.

Przodującym w pracy górnikom w dniu Święta Górnika Prezydent R.P. Bolesław Bierut nadał wysokie odznaczenia. Order „Sztandar Pracy“ I Klasy otrzymali: Konstanty Akseńczyk — brygadzieta kopalni „Generał Zawadzki, Stefan Borowy — filarowiec wrębowy — przodowy kop. im. Pstro-wskiego; Jan Filak — rębacz przodowy kop. im. Wieczorka Stefan Gąsior — rębacz strażowy kop. „Chwałowice“; Karol Koszyk — rębacz przodowy kop. „Bielszowice“, Ludwik Słomka — rębacz przodowy kop. „Bielszowice“; Józef Szulc — górnik kop. im. Stalina; Czesław Zieliński — wicedyrektor kop. im. „Wieczorek“.

Prócz tego order „Sztandar Pracy“ II Klasy otrzymało 75 górników. Krzyż Oficerski Orderu Odrodzenia Polski otrzymał inż. Franciszek Woźnica — naczelny dyrektor Dolnośląskich Zakładów Przemysłu Węglowego; Krzyż Kawalerski Orderu Odrodzenia Polski — Edward Granek — dyrektor kop. „Katowice“, inż. Ludwik Salamon — dyrektor departamentu planowania Ministerstwa Górnictwa.

Ponadto Prezydent R.P. nadał górnikom przodownikom pracy i racjonalizatorom — sztygarom, technikom i inżynierom 82 Złote Krzyże Zasługi, 196 Srebrnych Krzyżów i 118 Brązowych Krzyżów Zasługi.

B. Ł.

F. Michalewskij T. Kołosowa

DYKTAT WALUTOWY STANÓW ZJEDNOCZONYCH I PROJEKT ZACHODNIOEUROPEJSKIEJ UNII PŁATNICZEJ *

SFERY rządzące Stanów Zjednoczonych nieustannie afiszują swą „ojcowską troskę“ o „walutową pomyślność“ świata kapitalistycznego. Wszystkie finansowe przedsięwzięcia amerykańskich monopolów, mające w istocie na celu grabież i niewolę mas pracujących w innych państwach kapitalistycznych — jak umowa w Bretton-Woods, anglo-amerykańskie porozumienia finansowe, „plan Marshalla“ i błyskawiczna dewaluacja walut państw kapitalistycznych we wrześniu i październiku r. 1949 — uzasadniono „koniecznością uzdrowienia walut“ tych państw. W rzeczywistości jednakże wszystkie te przedsięwzięcia jedynie pogłębiają dezorganizację obrotu pieniężnego w państwach kapitalistycznych, która warunkuje zaostrzenie się ogólnego kryzysu kapitalizmu.

Usiłowania amerykańskiej oligarchii finansowej zmierzające do tego, by wydobyć się z kryzysu kosztem mas pracujących nie tylko Stanów Zjednoczonych, lecz także innych państw wpłynęło wyraźnie na wzrost agresywności ich polityki.

W obawie przed wzmagającymi się sukcesami międzynarodowego frontu walki o pokój, demokrację i socjalizm, imperialiści amerykańscy przeszli od przygotowywania agresji do agresji bezpośredniej przeciw Ludowej Demokratycznej Republice Koreańskiej oraz przeciw Chińskiej Republice Ludowej, usiłując w ten sposób zrealizować swe mrzonki władztwa nad światem. Według zamierzeń amerykańskich agresorów blok atlantycki ma posłużyć do zniesienia granic pomiędzy państwami zmashallizowanymi oraz innymi krajami kapitalistycznymi, zaś ich instytucje państwowe oraz armie oddać pod bezpośrednie rozkazy Stanów Zjednoczonych. Handlowe i walutowe przedsięwzięcia USA mają ze swej strony na celu uczynić ze wzmiankowanych państw „jednolity rynek“, którym rządzić będą amerykańskie monopole. Rolę buldożera, który zniszczy bariery walutowe między państwami kapitalistycznymi Europy Zachodniej i zniweluje teren dla tym łatwiejszej amerykańskiej eksploatacji spełnić ma konwersyjność walut — takie było założenie przeprowadzonej jesienią r. 1949 masowej dewaluacji w państwach kapitalistycznych pod dyktando USA.

Podstawowe znaczenie dewaluacji walut polega na zlikwidowaniu dysproporcji między oficjalnym kursem pieniądza i jego siłą nabywczą, dysproporcji powstałej w wyniku inflacji. Dewaluacje bywają różnego rodzaju: możliwe jest

oficjalne obniżenie albo nominalnej wartości znajdujących się w obiegu w kraju znaków pieniężnych, albo też oficjalne obniżenie parytetu waluty danego kraju w stosunku do złota, bądź do waluty innego kraju. W pierwszym wypadku znajdujące się w obrocie znaki pieniężne zostają na zasadach określonego przeliczenia nowymi znakami pieniężnymi. Parytet waluty pozostaje przy tym bez zmiany. Tak np. przeprowadzona została dewaluacja rubla asygnacyjnego w Rosji w latach 1839—1843. W wypadku drugim obniżony zostaje oficjalny parytet walutowy. W ten np. sposób dokonano dewaluacji amerykańskiego dolara w r. 1934.

Dewaluacje pierwszego rodzaju pretendują do roli reform pieniężnych, zmierzają do usunięcia skutków inflacji i przywrócenia cen do ich poprzedniego poziomu. Dla okresu ogólnego kryzysu kapitalizmu bardziej są charakterystyczne dewaluacje typu drugiego. Powrót do dawnego poziomu cen jest monopolom nie na rękę, gdyż oznacza on równocześnie pewne zmniejszenie dysproporcji zarówno między realną i nominalną płacą robotników i pracowników umysłowych, jak i między ceną nominalną a realną płodów rolnych, które monopole zakupują u drobnotowarowych producentów. Tego rodzaju dewaluacje nie tylko, że nie zniżają poziomu cen, lecz przeciwnie w ich wyniku niezmiennie następuje dalszy wzrost cen, co oznacza dalszy atak monopolów na poziom stopy życiowej mas pracujących. Równocześnie, aby wysoki poziom cen nie stał na przeszkodzie zdolności konkurencyjnej towarów danego kraju na obcych rynkach, dewaluacja „potanianiem“ waluty kompensuje inflacyjny wzrost cen.

Wyjaśnimy tę, zresztą dość prostą mechanikę dewaluacji na następującym przykładzie. Wyobraźmy sobie amerykańskiego kapitalistę, który zamierza sprowadzić z Francji partię win. Aby się dowiedzieć ile dolarów będzie go kosztowała każda skrzynia win powinien on uwzględnić nie tylko cenę wina we Francji, ale też kurs franka względem dolara. Otóż jakkolwiek wzrośnie we Francji cena wina, to jednak będzie ona dla amerykańskiego nabywcy niska, jeżeli wraz ze wzrostem cen spada odpowiednio kurs franka w relacji dolara.

Spadek kursu waluty powoduje, że eksport staje się tańszy, lecz import — droższy. Spadek ten powoduje wzrost ceny towarów importowanych, w tej liczbie wzrost ceny surowców i maszyn, a w konsekwencji także wzrost cen towarów wytwarzanych w kraju z importowanych surowców i przez importowane maszyny. W rezultacie płacić muszą za to masy pracujące. W ten sposób konkurencja walutowa zwiększając zyski monopolów kapitalistycznych wzmaga zubożenie klasy robotniczej i wszystkich pracujących.

*) Tłumaczone z Nr 8/1950 czasopisma „Woprosy Ekonomiki“.

Dewaluacja w państwach kapitalistycznych ma za zadanie kompensować wzrost cen towarów na rynku wewnętrznym ze spadkiem kursu waluty i w ten sposób ułatwić imperialistyczną walkę o obce rynki. O ile jednak w wyniku dewaluacji spadek kursu waluty na zewnątrz kraju znacznie przewyższa spadek siły nabywczej pieniądza na rynku wewnętrznym, to wówczas de-

waluacja taka nadaje całemu eksportowi danego państwa charakter dumpingu, którego koszty spadają ciężkim brzemieniem na barki mas pracujących. Zwróćmy uwagę jakie skutki w tym zakresie spowodowała dewaluacja przeprowadzona jesienią r. 1949 dla Anglii i niektórych innych państw kapitalistycznych.

Stosunek pomiędzy spadkiem waluty wewnątrz i nazewnątrz kraju w okresie przed dewaluacją z września 1949 r.¹⁾

K r a j	Pozostałość siły nabywczej w %/0/0			Pozostałość kursu w %/0/0			Pozostałość kursu w %/0/0 z uwzględnieniem spadku wartości dolara
	wskaźnik cen hurtowych		%/0	w centach r. 1934		%/0	
	r. 1937	sierpień r. 1949		r. 1937	sierpień r. 1949		
a	b	c	d	e	f	g	h
USA	100	177	56,5	100	100	100	56,5
Anglia	100	211	47,4	494,40	402,89	81,5	46,1
Francja	100	2155	4,6	4,046	0,4671 ²⁾ 0,3025 ³⁾	11,5 7,5	6,5 4,2
Kanada	100	184	54,3	100	100	100	56,5
Holandia	100	270	37,0	55,045	37,607	68,3	38,6
Szwecja	100	188	53,2	25,487	27,823	109,1	61,6
Szwajcaria	100	198	50,5	22,938	23,363	101,8	57,5

1) Sporządzono według danych: „Sprawocznik Inostranych Waliut“ M. 1948, „Federal Reserve Bulletin“, marzec 1950; „Monthly Bulletin of Statistics“ czerwiec 1950.

2) Kurs oficjalny

3) Kurs tzw. „wolnego rynku“.

Stosunek pomiędzy spadkiem wartości waluty wewnątrz i na zewnątrz kraju po dewaluacji z września 1949 r.⁴⁾

K r a j	Pozostałość siły nabywczej w %/0/0			Pozostałość kursu w %/0/0			Pozostałość kursu w %/0/0 z uwzględnieniem spadku wartości dolara
	wskaźnik cen hurtowych		%/0	w centach 1934 r.		%/0	
	r. 1937	grudzień r. 1949		r. 1937	grudzień r. 1949		
a	b	c	d	e	f	g	h
USA	100	175	57,1	100	100	100	57,1
Anglia	100	222	45,0	494,40	280,07	56,7	32,4
Francja	100	2249	4,4	4,046	0,2862 ²⁾	7,1	4,0
Holandia	100	283	35,5	55,045	26,289	47,8	27,3
Szwecja	100	192	52,1	25,487	19,333	75,8	43,3
Szwajcaria	100	192	52,1	22,938	23,239	101,3	57,8

4) Źródła — jak dla poprzedniego zestawienia

2) Kurs tzw. „wolnego rynku“.

Z powyższych tablic wynika, że funt szterl., którego siła nabywcza w porównaniu z okresem przedwojennym znacznie spadła, mimo to wymagał dewaluacji. Jednakże dolar zupełnie się nie nadawał jako miernik zmniejszenia wartości funta, gdyż sam utracił wartość w niewiele mniejszym stopniu niż funt. Obecny dolarowy kurs funta wynosi 56,7% kursu z r. 1937, ale ponieważ z siły nabywczej dolara z r. 1937 pozostało we wrześniu 1949 r. zaledwie 57,1%, to w wyniku dewaluacji faktyczna pozostałość siły nabywczej funta w stosunku do jej poziomu z r. 1937 i względem towarów amerykańskich wynosi tylko 32,4%. Jeśli jednak za punkt wyjścia przyjmiemy ceny nie z r. 1937 lecz z r. 1938, gdy skutkiem nowego kryzysu znacznie one spadły, to odsetek pozostałości siły nabywczej funta będzie jeszcze mniejszy. Jak wykazują wyżej zamieszczone tablice to samo zjawisko obserwujemy w stosunku do innych zdewaluowanych walut państw kapitalistycznych.

W wyniku obniżenia wartości funta (mowa o oficjalnym obniżeniu kursu nie zaś o faktycznym, które było daleko znaczniejsze) pogłębiła się dysproporcja między cenami towarów importowanych a eksportowanych. W kwietniu r. 1950 ceny importowe były w Anglii o 19% wyższe niż w r. 1947, eksportowe zaś tylko o 4%⁶⁾.

Należy zauważyć, że forsowaniu eksportu w państwach zmarszalizowanych nie towarzyszy odpowiedni rozwój sił wytwórczych, które hamowane są przez koła rządzące Stanów Zjednoczonych, a nadto w coraz większym stopniu przeciążane produkcją zbrojeniową. Wyraża się to w jaskrawym spadku produkcji przedmiotów spożycia i obniżeniu stopy życiowej mas pracujących w państwach kapitalistycznych. Tak więc wzrost konkurencyjności towarów angielskich na obcych rynkach będący wynikiem dewaluacji funta przynosi uciążliwe następstwa klasom pracującym, gdyż dewaluacja do tego stopnia obniżyła siłę nabywczą funta, że zagraża to gospodarce Anglii dumpingowym wycieńczeniem.

Wzrost konkurencyjności towarów angielskich na rynkach obcych stanowił przynętę, która ułatwiła amerykańskim imperialistom zwabienie do pułapki walutowej nie tylko Anglii, ale również szeregu innych państw kapitalistycznych.

Pułapka ta groziła nadto funtowi utratą władzy w stosunku do innych walut bloku szterlingowego. Jednak w rzeczywistości do pułapki funt trafił wraz z innymi walutami bloku szterlingowego. Amerykańscy imperialiści zezwolili państwom tego bloku na niżenie kursu w identycznym stopniu z funtem i tym sposobem na razie związek funta z walutami bloku szterlingowego został utrzymany. Koła rządzące Stanów Zjednoczonych, z następujących względów łatwo zgodziły się na pewien wzrost zdolności konkurencyjnej towarów angielskich oraz towarów innych państw kapitalistycznych. Po pierwsze dewaluacja spowodowała potaniecie surowców, a przede wszystkim strategicznych,

które Stany Zjednoczone otrzymują od swych satelitów. Monopole USA, korzystając z tanioci walut innych państw kapitalistycznych względem dolara, wzmocniły swą bezpośrednią penetrację w gospodarce państw kapitalistycznych i za bezcen zagarniają jedną gałąź produkcji po drugiej.

Tak na przykład we Francji monopole amerykańskie nie tylko zagarniają rafinerie naftowe i fabryki samochodowe, ale nawet zaopatrywanie paryżan w mleko znajduje się w rękach towarzystwa amerykańsko-szwajcarskiego.

Wzrost eksportu państw marshallowskich Stany Zjednoczone hamują nadto nie tylko w drodze dyktatu narzucanego przez nie w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, ale również przy pomocy polityki sztucznego przeciwdziałania rozwojowi przemysłu maszynowego w tych państwach oraz mechanizacji ich rolnictwa. Swych własnych granic Stany Zjednoczone strzegą zaś wysokimi barierami cel. Propagując „wolny“ międzynarodowy obrót towarów pomiędzy innymi państwami, Stany Zjednoczone bynajmniej nie zamierzają same dać przykładu, obniżając własne cła importowe. Tego rodzaju jednostronna wolność obrotów międzynarodowych jest dla Stanów Zjednoczonych bardzo dogodna, gdyż pozwala na łatwy zbyt swych nadwyżek produkcyjnych zagranicą.

Wreszcie trzeba mieć na względzie, że Stany Zjednoczone nie są w stanie na dłuższą metę forsować swojego eksportu, równocześnie i stale ograniczając import.

Gdy podczas przepychania „planu Marshalla“ poprzez Kongres USA z kół monopolistycznych padały pytania czym państwa zmarszalizowane będą mogły skompensować wywóz amerykański, wówczas rząd USA nie mógł oczywiście wyjaśnić, że dla zrównoważenia bilansu płatniczego wystarczy turystyka amerykańców w Europie, jak również nie mógł głośno oświadczyć, że za nędzne dolarowe wsparcie kraje te zmuszone są rezygnować ze swej suwerenności. Rząd nie mógł też wskazać na systematycznie prowadzone przez amerykańskie monopole wywłaszczenie innych państw kapitalistycznych jako na wycieńczającą postać „przemiany materii“ pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a ich faktycznymi koloniami i półkoloniami w Europie i w innych częściach świata.

Amerykańscy imperialiści, nakazując prowadzenie dewaluacji europejskim państwom kapitalistycznym gotowi byli nawet zgodzić się na pewną czasową poprawę pozycji eksportowej swych konkurentów, w tym mianowicie celu, aby przygotować warunki dla takich posunięć, które według ich zamierzeń winny przede wszystkim podporządkować amerykańskiemu dyktatowi cały handel zewnętrzny świata kapitalistycznego i rozszerzyć zbyt towarów amerykańskich w innych państwach kapitalistycznych.

Jak wspomniano wyżej, masowa dewaluacja kapitalistycznych walut potrzebna była monopolom amerykańskim w tym celu, aby pod ha-

⁵⁾ Kurs „wolnego rynku“.

⁶⁾ „Statist“ 3. VI. 1950.

słem „unifikacji“ walut zburzyć bariery walutowe, celne i umowne, które przeszkadzają pełnemu podporządkowaniu gospodarki wszystkich państw kapitalistycznych amerykańskiemu imperializmowi. Narastający w Stanach Zjednoczonych kryzys gospodarczy zmusił władców tego kraju do pośpiechu z realizacją następnego z kolei przedsięwzięcia zmierzającego do „unifikacji“ walut.

Tak zwany „Narodowy Komitet Doradczy dla Spraw Międzynarodowej Polityki Gospodarczej USA“ w raporcie przedstawionym Kongresowi w czerwcu 1950 r. zdecydowanie podkreślał konieczność ofensywy na handel bilateralny i kontrolę walutową w państwach marszallowskich. Raport domagał się, by członkowie instytucji istniejących na podstawie porozumienia w Bretton-Woods „więcej starań poświęcili dla realizacji warunków handlu multilateralnego oraz dla takichże operacji walutowych“. Rozumiało się przez to, że koła rządzące Stanów Zjednoczonych winny wzmocnić nacisk na państwa marszallowskie i zmusić je do dalszej przebudowy swej polityki walutowej i handlowej po lini waszyngtońskich projektów.

Angielskie pismo „Statist“ z 3. VI. 1950 r. w artykule pt. „Nowy wstrząs w sprawie konwersyjności walut“, komunikując o raporcie Komitetu Doradczego stwierdzało co następuje: „Stany Zjednoczone szykują się do walki... Oczywiście pierwszym celem będzie niekonwersyjność funta szterl.“ W istocie jednak raport Komitetu Doradczego nie stanowił zapowiedzi walki, lecz próbę zaostrenia walki dawno już rozpoczętej. Nie minęły trzy miesiące od chwili dewaluacji gdy koła kierownicze Stanów Zjednoczonych podjęły następną kolejną akcję unifikacyjną w postaci zamiany istniejącego do owego czasu „Europejskiego Porozumienia Płatniczego“ przez „Europejską Unię Płatniczą“.

Projekt „Europejskiej Unii Płatniczej“ wygląda z zewnątrz jakgdyby był prywatną sprawą państw zmarshallizowanych. Rachunki członków unii prowadzone będą nie w dolarach lecz w osobnych, specjalnie w tym celu wykoncypowanych „jednostkach płatniczych“.⁷⁾

Każdy kraj będący członkiem Unii ma prawo uzyskać od niej kredyt lub udzielić jej kredytu w procentowych rozmiarach do handlu zagranicznego tego kraju z członkami Unii w r. 1949. Co miesiąc (w pierwszym półroczu co dwa miesiące) rachunki winny być bilansowane, aby wyjaśnić, które z państw posiada względem Unii saldo debetowe, a które saldo kredytowe.

Projekt ogłoszony z rozkazu amerykańskich monopolów przez przedstawiciela Belgii, będącego przewodniczącym Komisji Płatniczej osławionej „Organizacji Współpracy Gospodarczej“ państw zmarshallizowanych przewiduje, że wierzyciel będzie miał prawo domagać się, aby należność kredytowana przezeń w wysokości ponad przewidzianą dla niego wysokość została mu wypłacona nie w dolarach lecz w zlocie. Prócz tego

⁷⁾ Jednostki te nazwano epunitami (od pierwszych liter European Payment Union). Epunit ma być równy dolarowi, w istocie będzie on „ostdolarem“ na wzór osławionej wojennej ostmarki.

Unia winna się domagać od dłużników, by swoje zobowiązania przekraczające ustaloną dla nich normę również regulowali w zlocie. W wypadku, jeśli wpłaty w zlocie mniejsze będą niż wpłaty, wówczas deficyt ma zostać pokryty z części projektowanego wkładu Stanów Zjednoczonych, mającego wynosić 600 mln. dolarów.

Odnośna część potrącona zostanie z sum asygnowanych na finansowanie „planu Marshalla“. Gdy waluty państw zmarshallizowanych konwertowane będą na specjalne jednostki rozrachunkowe, a następnie na złoto, to podstawą przerażenia będzie stosunek 35 dol. = 1 uncja złota.

Na agenta operacji clearingowych Europejskiej Unii Płatniczej typowany jest niedobitek Ligi Narodów: Bank Międzynarodowych Rozrachunków, osławiony przez współpracę z Hitlerem. W ten sposób amerykańscy imperialiści, znając prawdziwą wartość piwa które warzą, wlewają je do starych, wysłużonych beczek faszystowskich.

Maskowanie rzeczywistości przy pomocy omówionego projektu zasad wymienialności walut nie jest w stanie ukryć istoty rzeczy, a mianowicie faktu, że koła rządzące USA zamierzają po pierwsze nie czekając upływu terminu „pomocy“ marszallowskiej, już od 1 czerwca 1950 roku osiągnąć znaczny zakres wymienialności walut kapitalistycznych państw europejskich i dolarów, a powtórnie zlikwidować bilateralne handlowe i walutowe porozumienia państw marszallowskich.

Praktykowane dotychczas przez państwa marszallowskie handlowe i walutowe umowy bilateralne, które zawierano bez udziału Stanów Zjednoczonych stanowiły dla tych państw sposób obrony przed amerykańską konkurencją, sposób, który jest uwarunkowany przez nierównomierność rozwojowe kapitalizmu w obecnym okresie ogólnego kryzysu kapitalizmu, a także przez politykę imperialistycznego bloku anglo-amerykańskiego, która polega na przygotowaniu wojny napastniczej przeciwko ZSRR i państwom demokracji ludowej w Europie i Azji oraz na stosowaniu dyskryminacji handlowych względem państw antyimperialistycznego bloku demokratycznego. Bilateralne umowy handlowe mają to znaczenie, że zapewniają państwu A, które zakupiło towary w państwie B — rynek zbytu w tym ostatnim na towary państwa pierwszego.

Europejska Unia Płatnicza miałaby za zadanie likwidację tego rodzaju praktyki. Jeśli będący członkiem unii kraj A sprzeda swe towary krajowi B, który jest również członkiem unii to stąd wcale nie będzie wynikało, że potrzebne mu towary kraj A winien zakupić właśnie w kraju B, czy nawet w ogóle w Europie Zachodniej. Kraj A zgodnie z projektem unii może się powstrzymać od zakupu w kraju B i w ten sposób zyskać dodatnie saldo kredytowe w nowych jednostkach rozrachunkowych (epunity), które będzie można zamienić na efektywne dolary ze środków państw posiadających saldo kredytowe ujemne. W ten sposób sumy osiągnięte przez kraj A ze sprzedaży towarów w kraju B można będzie wydawać na zakupy w Ameryce. Zawdzię-

czając temu stanowi rzeczy, monopole amerykańskie będą mogły bezkonkurencyjnie opanować zachodnio-europejskie rynki zbytu.

Unia płatnicza będzie więc faktycznie odseparowaniem od siebie państw europejskich pod względem handlu.

Nie sposób wątpić, że gdy unia płatnicza zacznie działać, to monopole amerykańskie, które coraz energiczniej zagarniają w swe władanie gospodarkę państw marshallowskich poszukają środków także i w tym celu, aby za pośrednictwem unii płatniczej zamieniać swe zyski na efektywne dolary w jeszcze większym, niż dotychczas stopniu. Dotyczy to oczywiście zysków osiągniętych przez monopole amerykańskie w zmarshallizowanych walutach na terenie tych szczególnie krajów, które będą wierzycielami unii, które więc w banku unii będą posiadać należności w złocie.

Trzeba podkreślić, że zależność kredytów unii od subsydiów Stanów Zjednoczonych będzie ułatwiać ingerencję Stanów Zjednoczonych nie tylko w handlowych ale i we wszelkich w ogóle operacjach członków unii. Amerykańscy emisariusze gospodarczy będą mogli pod pretekstem zbadania zdolności płatniczej danego państwa marshallowskiego i celowości zawarcia przez nie danej umowy kredytowej — jeszcze bardziej wzmocnić zależność tego państwa od Stanów Zjednoczonych.

Jak pisał angielski „Daily Worker“ (8. VII 1950) „celem unii płatniczej jest otworzyć szeroko rynki zachodniej Europy dla amerykańskiej ekspansji handlowej i wzmocnić na tych rynkach panoszenie się Wall Street“.

Wreszcie imperialiści amerykańscy liczą na to, że jeśli dewaluacja zmarshallizowanych walut przygotowała grunt dla stworzenia unii płatniczej, to z drugiej strony unia przeszkodzi państwu zachodnioeuropejskim w zrywaniu nowych parytetów i realizowaniu niezależnej polityki w zakresie konkurencji walutowej, która mogłaby grozić koniecznością obniżenia sztucznie wysokiego kursu dolara.

Realizacja projektu Europejskiej Unii Płatniczej odbywa się nie bez oporów. Przeciwko projektowi w jego pierwotnej postaci opowiedział się przede wszystkim rząd angielski.

Dla angielskich monopolistów unia oznaczać będzie utratę tych korzyści, jakie ciągnęły one z powiązań szeregu państw zachodnio-europejskich z blokiem szterlingowym i z rozlicznych umów bilateralnych Anglii z innymi państwami.

Realizacja projektu grozi szybkim wyczerpaniem się angielskich zapasów złota i dolarów i jak zauważył „Daily Worker“ (21. III. 1950 r.) sprowadzeniem funta szterl. w handlu międzynarodowym do poziomu włoskiego lira.

Laburzystowski rząd angielski, zasadniczo nie oponował przeciw projektowi unii, lecz wykonując żądania angielskich monopolów domagał się, aby Anglia została przyjęta do unii z zachowaniem całego systemu jej umów bilateralnych, które liderzy laburzystowscy chcieli uzupełnić osobną umową z marionetkowym rządem

z Bonn. Rząd angielski domagał się następnie znacznego rozszerzenia rozmiarów kredytu niepodlegającego uiszczeniu w złocie, w przeciwnym razie — jak argumentowała prasa burżuazyjna Anglii — przystąpienie do unii oznaczać będzie reaktywowanie standartu złota.

W odpowiedzi na opozycję angielskich sfer rządowych amerykańscy imperialiści uciekli się do pogroźek. Hr. Hofmann zagroził Anglii pozabawieniem jej kolejnej transzy „planu Marshalla“, „New York Times“ zaś uprzedzał, że jeśli projekt Europejskiej Unii Płatniczej z udziałem Anglii upadnie, to stworzony zostanie kontynentalny system clearingowy bez udziału Anglii. Co zaś tyczy się angielskich usiłowań zawarcia dwustronnej umowy z rządem z Bonn, to imperialiści amerykańscy bez wszelkich ceremonii sprzeciwili się temu.

Walka Stanów Zjednoczonych z Anglią o unię płatniczą jest jednym z wymownych przykładów ostrości i głębi przeciwności imperialistycznych pomiędzy tymi państwami.

Opozycję „na klęczkach“ zgłaszał też przeciw projektowi unii były oficer armii kajzera niemieckiego, a obecnie minister spraw zagranicznych Francji — Schuman. Schuman nie ma oczywiście powodu obawiać się, że frank straci swój międzynarodowy prestiż, gdyż prestiż ten jest już dawno utracony. Jednak nawet kapitałistyczne koła Francji nie mogą nie liczyć się z tym, że unia spowoduje nieuniknione i szybkie wyczerpanie francuskich rezerw złota. Trzeba też podkreślić, że rząd Belgii, która spodziewa się w unii grać rolę wierzyciela i w ten sposób uzyskiwać złoto oraz dolary, popierał projekt Stanów Zjednoczonych.⁸⁾ Identyczne stanowisko zajął rząd szwedzki.

Poród unii walutowej przewleka się już od grudnia r. 1949. Na wiosnę r. 1950 forma naciśku, jaki imperialiści amerykańscy wywierali na Anglię, uległa zasadniczym zmianom. Ustały dawne groźby i aroganckie wystąpienia amerykańskie przeciwko Anglii. Wynikło to z konieczności łagodniejszego traktowania „młodszego partnera“ z za oceanu wobec amerykańskich przygotowań do agresji w Korei i starań o udział w tym Anglii, a także wobec walki o plan Schumana. Nie bez wpływu była tu także pewna poprawa pozycji bloku szterlingowego pod względem zaopatrzenia w złoto i dolary, co nastąpiło niezależnie od zamierzeń kół rządzących w Stanach Zjednoczonych.

W istocie rzeczy laburzystowski liderom nie udało się uzyskać jakichkolwiek realnych ustępstw. W czerwcu 1950 r. gospodarcza prasa angielska podała, że będący wierzycielami członkowie unii, (to jest te państwa, które nie korzystają z kredytu, lecz przeciwnie, same mają należności u innych państw członkowskich unii)

⁸⁾ W toku rokowań przedstawiciele Belgii próbowali zmienić swoje stanowisko. Zorientowali się oni, że Belgia, która już i teraz szeroko kredytyje swych zachodnio-europejskich klientów może się znaleźć w unii w roli „zawodowego wierzyciela“, którego nabywcy, po maksymalnym wykorzystaniu go, będą następnie bojkotować, lecz przedstawiciele Belgii skutecznie pogodził z projektem przekaz na 80 mln dol. z sum przeznaczonych na subsydiowanie unii.

będą mieli prawo, jeśli tego zażądata zachowywać do swej dyspozycji należne im funty szterl. nie zamieniając ich na „epunity“. Znaczyło to, jak nawet przyznaje prasa angielska, że w systemie zachodnio-europejskiego obrotu płatniczego funt w pewnym sensie będzie „młodszym partnerem“ przebranego w europejski mundur dolara i że Londyn tylko w szczątkowej formie utrzyma swą dawną pozycję płatniczego centrum Europy Zachodniej. Oznaczało to dalej, że wprawdzie Anglia w pewnym stopniu nadal posiadać będzie możność zawierania umów bilateralnych, ale możność ta stanowi jedynie nikły ślad możliwości dawnych.

Dawniej każde państwo kapitalistyczne Europy miało prawo udzielać Anglii kredytu niezależnie od jego zobowiązań względem innych państw. Teraz sprzeciwi się temu unia, a ściślej rząd Stanów Zjednoczonych. Także więc i pod tym względem oligarchia finansowa USA nie pozostawiła funtowi szterl. żadnych przywilejów. Jak się okazało członkowie — wierzyciele mogą zamiast epunitów zatrzymywać do swej dyspozycji nie tylko funty szterl., ale i każdą inną walutę i w tym zakresie zawierać umowy bilateralne z każdym członkiem unii.

Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że na zasadzie takich bilateralnych umów członkowie unii będą w stanie za jej plecami nawiązywać między sobą bezpośrednie kontakty kredytowe.

W istocie tak jednakże nie jest. Po pierwsze tylko te nieliczne państwa będą mogły bezpośrednio udzielać kredytu innym, które przez czas dłuższy same nie będą miały długów w stosunku do unii. Podstawowa część członków unii albo będzie się znajdować względem niej w stanie chronicznego zadłużenia, albo też będzie często zmieniać swą rolę z wierzyciela na dłużnika i odwrotnie. W tych warunkach państwa takie nie tylko, że nie będą zdolne do kredytowania innych państw, ale też nie będą same całkowicie zdolne do zajęcia pozycji wierzycielskiej względem unii, gdyż ich sporadyczne nadwyżki będą niezwłocznie używane na pokrycie ich kolejnych zobowiązań. Powtóre — co zresztą ma jeszcze większe znaczenie — kredyt uzyskany bezpośrednio przez pewne państwo członkowskie od drugiego będzie mimo to zarachowany na rzecz jego kwoty kredytowej w unii.

Rząd Stanów Zjednoczonych zwiększył w pewnym stopniu w stosunku do pierwotnych projektów rozmiary projektowanych kwot kredytowych przyszłych członków unii (15% wobec proponowanych pierwotnie 10% obrotu płatniczego danego członka unii z innymi członkami w r. 1949). Kwota stanowi granicę debetu oraz kredytu ponad którą członkowie — dłużnicy nie mogą się domagać dalszego kredytowania przez unię, zaś unia ze swej strony nie może się domagać kredytu od członków — wierzycieli. To jednak jest wewnętrzną sprawą unii. Natomiast podstawowe urządzenie imperialistów amerykańskich polega na tym, aby uczestnikom unii narzucić przewyższającą ich siły konwersyjność walut na dolary i tym sposobem całkowicie po-

chwycić we własne ręce rynki kapitalistycznej Europy. To postanowienie nie zostało naruszone, dłużnicy bowiem będą zmuszeni uiszczać w złocie nie tylko sumy przewyższające ich kwotę, ale także i 40% samej kwoty.

Poniżej zamieszczamy listę projektowanych kwot (w mln. „epunitów“).⁹⁾

Strefa szterlingowa	1060
Francja	520
Belgia-Luksemburg	360
Holandia	330
Niemcy Zachodnie	320
Szwecja	260
Szwajcaria	250
Włochy	205
Norwegia	200
Dania	195
Austria	70
Portugalia	70
Turcja	50
Grecja	45
Islandia	15

Płatności w złocie w granicach wspomnianych 40% kwoty bynajmniej przy tym nie mają być odraczane do czasu gdy dłużnik wykorzysta swój kredyt w rozmiarze 60%. Unia nie będzie żądała płatności w złocie tylko do momentu gdy jego zadłużenie nie przekroczy 20% kwoty. Jeśli więc kwota Włoch równa się 205 mln. „epunitów“ (ściślej — dolarów), to unia nie zażąda od Włoch złota tylko tak długo, jak długo ich zadłużenie nie przekroczy 41 mln. „epunitów“. Jeśli jednak kolejne bilansowanie płatności wykaże, że zadłużenie danego członka unii przekroczyło 20% ustanowionej kwoty, to winien on część długu uiszczyć w złocie według następujących zasad.

kolejny % kwoty	zapłata kredytowana	zapłata w złocie
20	20	0
20	16	4
20	12	8
20	8	12
20	4	16

W ten sposób więc członek unii będzie musiał uiszczyć w złocie nie tylko całą swą należność ponad przyznaną mu kwotę, ale też 40% należności mieszczących się w granicach jego kwoty kredytowej. Stanowi to tak wysoki procent konwersyjności walut państw marshallowskich, że jeśli by się udało go osiągnąć, rynki państw europejskich jeszcze szerzej zostałyby otwarte dla towarów amerykańskich oraz w tym samym stopniu zwiększyłyby się dla towarów zachodnio-europejskich.

Co się tyczy dawnego wzajemnego zadłużenia pomiędzy państwami zmarshallizowanymi, to winno ono być stopniowo likwidowane w drodze osobnych umów.

Będzie to miało poważne następstwa dla Anglii, której rząd potrafił zająć pozycję wierzyciela w stosunku do szeregu państw (w stosunku np. do Włoch wierzycielność sięga 65 mln. funtów szterl.). To właśnie stanowiło jedną z przyczyn długotrwałego oporu rządu angielskiego

⁹⁾ „Economist“ z 15. VI. 1950.

skiego przeciwko projektowi unii. Prasa zagraniczna komunikowała, że administracja „planu Marshalla“ zapewniła Anglii odszkodowanie za złoto i walutę, które Anglia utraci w związku z likwidacją dawnego zadłużenia.

W oparciu o tę obietnicę rząd laburzystowski oświadczył gotowość niezwłocznego podjęcia likwidacji swych dawnych zobowiązań. Jest to gest obliczony na podtrzymanie nękającego autorytetu funta oraz zmierzający do zachowania w szczątkowym przynajmniej rozmiarze roli Londynu jako płatniczego centrum świata kapitalistycznego. Oczywiście, że amerykańska obietnica pokrycia strat poniesionych przez Anglię znacznie wzmacnia zależność tego państwa od Stanów Zjednoczonych.

Imperialiści amerykańscy argumentują rzekomo korzyść jaką państwa marshallowskie odnoszą dzięki unii w ten sposób, że zarówno kredyt udzielony przez unię jej członkom (oraz odwrotnie) jak też zamiana bilateralnego handlu przez multilateralny rozwiąże członkom unii problem zbytu. Jest to jednakże nieprawda. Państwa dłużnicze, to jest państwa, które posiadają deficytowy bilans handlowy z innymi państwami zachodnio-europejskimi będą oczywiście mogły chwilowo zwiększyć zakupy na rynkach Europy Zachodniej skutkiem powstania pewnych nowych (dzięki unii) możliwości kredytowych. Ale gdy ułatwienia kredytowe się skończą i trzeba będzie płacić, wówczas okaże się, że te kraje, które więcej kupiły bynajmniej więcej nie sprzedały; szereg krajów zwiększy rozmiar deficytu swego handlu zagranicznego, zaś kredyty ich zostaną wyczerpane. Ponadto znaczna część tych płatności, które według statutu unii trzeba będzie regulować w dolarach lub złocie — okaże się dla rynków zachodnio-europejskich w ogóle stracona.

Amerykańskim inicjatorom unii płatniczej trudno było ukryć te perspektywy przed państwami, które mają spełniać rolę stałych dłużników unii. W związku z tym powstał projekt zastosowania przez unię specjalnych dyskryminacji handlowych, skierowanych jednak nie przeciwko niewypłacalnym dłużnikom, lecz przeciwko wierzycielom, którym unia będzie zbyt wiele winna. Znaczący to, że gdy pewien kraj sprzeda na kredyt zbyt wiele, wówczas unia zmusi potencjalnych nabywców do zakupów nie w tym państwie, lecz w tych, które są szczególnie mocno względem unii zadłużone.

Nie trudno wyobrazić sobie jak bardzo podobne dyskryminacje skomplikują już i bez tego skomplikowaną procedurę handlu w ramach unii, jak szeroko otwarta będzie droga dla samowoli i korupcji amerykańskich emisariuszów w unii w związku z „przydziałem“ nabywców, jakie powstaną zatory gdy unia stosując dyskryminację zamknie sklepik państwom, które eksportowały szczególnie ważne towary dla importu innych państw i jak wreszcie w państwach dotkniętych dyskryminacją zwiększy się bezrobocie.

Tak więc przedstawia się owa „wolność“ handlu multilateralnego, którą imperialiści amerykańscy narzucają marshallowskim pań-

stwom europejskim. Nic dziwnego zatem, że sprawa dyskryminacji stała się jedną z tych części projektu unii, z racji których umowa przez długi czas nie mogła dojść do skutku, pomimo, że amerykańscy organizatorzy podsycają sprzeczności pomiędzy poszczególnymi państwami (aby nie dopuścić do powstania zwartego frontu przeciw projektowi — przyp. tłum.) oraz uciekają się do przekupstwa przyznając poszczególnym opornym państwom indywidualne subsydia z puli, która miała być przeznaczona na subsydiowanie unii jako całości. Jest całkiem oczywiste, że zastąpienie ogólnego subsydium dla unii przez indywidualne datki dla poszczególnych państw jeszcze bardziej pogłębi ich zależność od amerykańskiego imperializmu.

Wistocie „Europejska Unia Płatnicza“ formalnie zawarta nie została. Początkowo termin opracowania statutu unii wyznaczono na 30 czerwca r. 1950. Przedstawiciele Ameryki niejednokrotnie podkreślali, że jest to termin ostateczny. Z początku statut nie został opracowany, jak zakomunikowano oficjalnie, z tej przyczyny, że należy jeszcze uzgodnić „pewne szczegóły“. Jednakże, jak wynika z wiadomości podanej przez „Economist“ (1. VII. 1950) istota rozbieżności nie dotyczyła szczegółów, a zasadniczych poglądów i to zarówno między przyszłymi członkami unii, jak też między nimi a przedstawicielami Stanów Zjednoczonych. Wspomniane pismo podawało wówczas, że organizacja unii nie nastąpi przed wrześniem 1950 r. Następnie prasa burżuazyjna doniosła, że działać ona będzie od lipca r. 1950. Tę wiadomość potwierdzono również w „Ekonomist“. Tym razem jednak pismo „Statist“ (15.VII.1950 r.) stwierdziło, że umowa formalnie zawarta nie została, przy czym wskazano, że prawdopodobnie porozumienie zawarte zostanie wcześniej niż we wrześniu. Ani jawny sprzeciw Anglii ani też hamowanie porodu unii przez inne państwa nie stanowi głównej przeszkody dla osiągnięcia choćby częściowej konwersyjności zamashallizowanych walut na dolary za pośrednictwem unii płatniczej. Główną przeszkodą są wewnętrzne sprzeczności istniejące w samych założeniach unii płatniczej. Aby konwersyjność walut marshallowskich na dolara posiadała bazę ekonomiczną niezbędną jest zdecydowana poprawa bilansów handlowych objętych unią państw. Tymczasem, jak wyżej wskazano, unia płatnicza będąca w istocie handlową separacją państw marshallowskich może jedynie utrudnić eksport i przez to jeszcze bardziej pogorszyć stan bilansów handlu zagranicznego państw zachodnio-europejskich.

Stany Zjednoczone wyasygnowały na cele unii kilkaset milionów dolarów, sumy te pochodzą z rachunku funduszów „planu Marshalla“. Jeśli jednak w r. 1947 za cenę pożyczek amerykańskiej i kanadyjskiej w sumie 5 mld. dol. nie udało się zapewnić konwersyjności jednej tylko waluty europejskiej mianowicie funta szterli., to trudno przypuścić aby amerykańscy imperialiści potrafili przy pomocy nieznacznego datku stanowiącego część sumy przeznaczonej na „marshallowską pomoc“ osiągnąć konwersyj-

ność wszystkich walut zachodnio-europejskich. Klice rządzącej Stanów Zjednoczonych nie udało się ani zlikwidować niejawnych separatystycznych porozumień ani nielegalnych transakcji walutowych pomiędzy członkami unii. Zawiedzione też zostaną rachuby amerykańskich monopolistów na wzmacnienie dzięki unii, nowych dolarowych parytetów walut europejskich państw kapitalistycznych, a przez to samo i na zanik konkurencji walutowej, w której monopole europejskie mają przewagę nad amerykańskimi z ich niezdevaluowanym dolarem, posiadającym znacznie wyższy kurs niż jego rzeczywista siła nabywcza. Dalsze zaostrzenie imperialistycznej walki o rynki zbytu obali przebiegłe pomyślane instytucje unii walutowej i konkurencja walutowa ujawni się niewątpliwie z nową siłą. Tym niemniej organizacja Zachodnio-Europejskiej Unii Walutowej stanowić będzie nie tylko dalszy krok w opanowywaniu państw marshallowskich przez amerykański imperializm, ale wyrazi się też we wzroście głodu dolarowego sztucznie w tych państwach podtrzymywanego przez władców Stanów Zjednoczonych. Unia walutowa spowoduje następnie wyczerpanie rezerw zapasów złota państw Zachodnio-Europejskich, dalsze pogorszenie perspektyw eksportu, a przez to szybsze tempo narastania kryzysu, bezrobocia i nędzy mas pracujących.

Tadeusz F. Zieliński

**BILANS PŁATNICZY W. BRYTANII
W KRZYWYM ZWIERCIADLE
„PRZEGLĄDU EKONOMICZNEGO“
na rok 1950.**

BILANS płatniczy stanowi kluczowe zagadnienie dla gospodarki angielskiej. Już od czasu zniesienia ceł zbożowych w połowie XIX wieku, Wielka Brytania stanowiła typowy przykład kraju, który rozwijał u siebie produkcję przemysłową w oparciu o eksploatację kolonialną, umożliwiającą tani import surowców. Poza tym wskutek specyficznych warunków geograficznych, a przede wszystkim dzięki uprzywilejowanej pozycji w posiadaniu największego zaplecza kolonialnego, wyspa brytyjska nie rozwijała na szerszą skalę rolnictwa, uzależniając się tym samym od importu żywności z krajów zamorskich. Żywność i surowce stanowiły więc podstawowy składnik importu (przeciętnie 70—75%), od którego gospodarka angielska została uzależniona strukturalnie na dłuższy okres czasu. Przykładowo można nadmienić, iż przywóz pszenicy sięgał w okresie 1931—1937 83,3—76,9% spożycia. W zakresie surowców zależność ta była znacznie większa, gdyż poza węglem i rudą żelaza, (której produkcja pokrywała jedynie 42—50% zużycia wewnętrznego) wyspa nie posiadała poważniejszych zasobów.

W wyniku takiego rozwoju, o strukturze bilansu handlowego decydował przymus importowania. Pomimo iż monopolisci angielscy sprzedawali wyroby gotowe po cenach stosunkowo

wyższych od cen importowanych, eksport nie pokrywał importu i bilans handlowy był stale ujemny. Pokrycie bilansu stanowiły natomiast różne wpływy, występujące w postaci procentów i dywidend od kapitałów ulokowanych w krajach kolonialnych i półkolonialnych. Do tego dochodziły jeszcze najrozmaitsze wpływy za usługi finansowe, ubezpieczeniowe, turystyczne i transportowe, które dawały poważną nadwyżkę w stosunku do wypłat. Całość tych tzw. „niewidzialnych wpływów“ stanowiła typowo kapitalistyczne zaplecze dla finansowania importu oparte na wycisku imperium kolonialnego i stanowiące jaskrawy wyraz bankierskiej pozycji zajmowanej przez W. Brytanię w handlu międzynarodowym. Przez szereg lat zaplecze to umożliwiała pokrywanie niedoborów bilansu handlowego (w r. 1938 dodatnie saldo niewidzialnych wpływów wynosiło 232 mln. £ i pokrywało w 76% ujemny bilans handlowy). Był to oczywiście objaw niezdrowy, gdyż najmniejsze zachwianie się mechanizmu eksploatacji kolonialnej musiało się odbić rekoszetem na imporcie, który, jak zaznaczyliśmy, stanowił podstawowe źródło zaopatrzenia dla całej gospodarki narodowej.

W wyniku II wojny światowej stara struktura bilansu płatniczego uległa poważnemu załamaniu. Wskutek zniszczeń wojennych i zwiększonego zapotrzebowania na cele odbudowy, wzrosła jeszcze bardziej rola importu. Równocześnie utracono połowę dawnego zaplecza finansowego. Większa część inwestycji zagranicznych została wyprzedana Stanem Zjednoczonym z tytułu spłaty zobowiązań za dostawy wojenne, flota handlowa doznała poważnego uszczerbku, zaś londyńskie centrum usług finansowych utraciło swoje znaczenie na skutek braku wymiany wielostronnej. W tych warunkach brytyjski bilans płatniczy popadł w deficyt, kilkakrotnie przewyższający proporcje przedwojenne.

W kształtowaniu się bilansu w okresie międzywojennym można rozróżnić 3 etapy.

Pierwszy etap (1945—1947) należałoby liczyć od momentu przerwania amerykańskich dostaw w ramach układu dzierżawno-pożyczkowego Lend-Lease. Był to okres intensywnego wzrostu zapotrzebowań importowych, który rozpoczął się wówczas, kiedy eksport znalazł się „na dnie“, wynosząc zaledwie 1/3 wolumenu z 1938 r. Brak dewiz i wzrost zadłużenia wobec krajów imperium, które zgromadziły znaczne wierzytelności za wojenne dostawy surowców, zmusiły wówczas Wielką Brytanię do zaciągnięcia wielkiego kredytu (3.500 mln. £) ze Stanów Zjednoczonych i Kanady. Ponieważ odbudowa potencjału surowcowo-żywnościowego w innych krajach postępowała powoli, kredyty te obrócono w pierwszym rządzie na import z USA, co oznaczało dalszy jeszcze wzrost zależności od rynku amerykańskiego (w r. 1938 import brytyjski z USA stanowił 31% ogólnego importu, a w r. 1946 wzrósł już do 49%). Pomimo, iż zaraz po zakończeniu działań wojennych położono wielki nacisk na wzrost eksportu, który

w absolutnych cyfrach stale wzrastał, sytuacja nie poprawiła się wcale, lecz przeciwnie deficyt bilansu stale się powiększał (w r. 1946 — 380 mln. £, w r. 1947—675 mln. £).

Złożył się na to cały szereg przyczyn: po pierwsze — skutek rosnącej inflacji w USA malała realna wartość udzielonego kredytu; także wyczerpanie jego nastąpiło znacznie szybciej aniżeli się początkowo spodziewano. Po drugie — ceny płacone w imporcie za żywność zaczęły w r. 1947 gwałtownie wzrastać, co było skutkiem niekorzystnych urodzajów i przerwania dostaw UNRRA. Po trzecie — zimą 1947 r. nastąpił w Anglii kryzys węglowy, powodując zastoje w produkcji i osłabienie tempa wzrostu eksportu (w r. 1946 wskaźnik wolumenowy na bazie r. 1938 wynosił 111, a w r. 1947 podniósł się jedynie do 117). Po czwarte — deficyt dolarowy, który stał się zjawiskiem powszechnym w Europie Zachodniej uniemożliwiał wprowadzenie ogólnej wymiennalności walut i handlu wielostronnego. Skutek był taki, iż nadwyżki eksportu, które Anglia zaczynała osiągać poza strefą dolarową (zwłaszcza z krajami Imperium) nie mogły być wykorzystane na pokrycie importu dolarowego. Po piąte — rachunek tzw. „niewidzialnych wpływów“ wykazywał rosnący deficyt, głównie na skutek wydatków okupacyjnych ponoszonych w Niemczech.

W tej sytuacji deficyt bilansu płatniczego doszedł w r. 1947 do rekordowej sumy 675 mln. £. Ponieważ w tym samym czasie na żądanie Waszyngtonu wprowadzona została przejściowo wymiennalność funta, sytuacja pogorszyła się jeszcze bardziej. Kraje wierzycielskie wystąpiły z żądaniami odmrożenia bilansów szterlingowych, aby po wymienieniu ich na dolary, pokryć własne deficyty. W sumie spowodowało to katastrofalny spadek rezerw dolarowych i złota (w r. 1947 ubytek ten oceniono na 963 mln. £ czyli czterokrotnie więcej aniżeli w r. 1946). Pojawiły się wówczas pierwsze objawy niepokoju. Prasa angielska wystąpiła z ostrą krytyką programu rządowego, a niektórzy ekonomiści z Tomaszem Balogh'iem na czele zaczęli wskazywać na Stany Zjednoczone jako na główne źródło zła. Domagano się zaostrzenia kontroli importu i dyskryminowania eksportu amerykańskiego za pomocą układów bilateralnych. Waszyngtońskie propozycje zliberalizowania handlu światowego nie znalazły na gruncie brytyjskim pełnego poparcia.

Rok 1948, który można potraktować jako drugi etap, przyniósł przede wszystkim zmiany natury politycznej. Kraje kapitalistyczne, między innymi i W. Brytania, zostały dostatecznie „przygotowane“ gospodarczo przez St. Zjednoczone, aby przejść pod ich egidą do agresywnej konsolidacji.

Plan Marshalla, który zaczęto realizować w połowie 1948 r. miał być z jednej strony środkiem podpierania europejskiego kapitalizmu, a z drugiej — narzędziem subsydiowania amerykańskiego wywozu. Korzyści, jakie Wielka Brytania wniosła z Planu nie były wielkie, zaledwie 14,3% całego przywozu znalazło począt-

kowo pokrycie w dostawach marshallowskich. Ponadto jeżeli chodzi o skład towarowy, warto nadmienić, iż dostawy te stanowiły raczej środek zbytu dla amerykańskich nadwyżek eksportowych aniżeli wyraz istotnych potrzeb gospodarki angielskiej (w zakresie wyrobów gotowych Wielka Brytania uzupełniła swoje normalne zakupy w proporcji zaledwie 4,3%). Osiągnięte w ten sposób zmniejszenie deficytu wobec strefy dolarowej było przede wszystkim sukcesem mechanicznym, który nie oznaczał ani poważnego zmniejszenia zależności importowej od rynku amerykańskiego ani też, jak wykazała najbliższa przyszłość, — trwalszego zdobycia tego rynku dla własnego eksportu.

Zmniejszenie ogólnego deficytu bilansu płatniczego, który w tym roku spadł z poprzedniej liczby — 630 mln. £ do — 130 mln. £ zawdzięczała Wielka Brytania poważnemu wzrostowi swojego eksportu. Wzrost ten dotyczył przede wszystkim krajów imperium brytyjskiego, które były od wielu lat zobowiązane do specjalnych ulg wobec towarów pochodzących z metropolii. W znacznym stopniu dopomagały tu również wielkie układy bilateralne (tzw. „purchase agreements“), dzięki którym zmniejszono niekorzystny wpływ wahających się cen importowych.

O ile r. 1948 mógł — mimo wszystko — dać podstawy do pewnego optymizmu, przynajmniej w porównaniu z rokiem poprzednim, to r. 1949 nie potwierdził żadnego z dawniejszych przewidywań. Ukazujący się co rok „Przegląd Ekonomiczny“ (Economic Survey) podaje tym razem dane liczbowe, z których wynika, że na odcinku bilansu płatniczego zapanowała stagnacja. Pomimo Planu Marshalla i pomimo dewaluacji funta, właściwie nic się nie zmieniło na lepsze. Zapowiadany wzrost eksportu do Stanów Zjednoczonych nie nastąpił, deficyt dolarowy utrzymał się prawie bez zmiany, spadek zobowiązań szterlingowych uzyskany dzięki wzrostowi nieodpłatnego eksportu do krajów kolonialnych został bez mała zneutralizowany przez wzrost rocznych zobowiązań. „Przegląd“, który stanowi oficjalne sprawozdanie osiągnięć z ubiegłego roku i podaje wytyczne polityki gospodarczej na rok następny, znalazł się tym razem pod wyjątkowo ostrym ostrzałem krytyki.

Przeprowadzona we wrześniu 1949 r. dewaluacja funta nie przyczyniła się do obniżenia deficytu dolarowego. „Przegląd“ stwierdza, iż pomimo nieznacznej poprawy na odcinku tzw. „niewidzialnych wpływów“ ogólny deficyt ze strefą dolarową wynosił w r. 1949—250 mln. £, czyli zaledwie o 5 mln. £ mniej aniżeli w roku poprzednim. „Przegląd“ nie ukrywa faktu, iż relatywny spadek cen eksportowych spowodowany dewaluacją wymagać będzie zdwojonego wysiłku eksportowego dla załatwienia „dziury dolarowej“. Równocześnie „Przegląd“ podkreśla, iż osiągnięcie w tym zakresie poważniejszych rezultatów można uznać za prawdopodobne, jeżeli wzrost produktywności przemysłu brytyjskiego nie będzie mniejszy aniżeli w krajach konkurujących, jeżeli dobroczynne następstwa

dewaluacji nie zostaną zniweczone inflacją i jeżeli Stany Zjednoczone zgodzą się na zwiększony import z Wielkiej Brytanii.

Wszystkie te zastrzeżenia nie stanowią żadnego „novum“ dla czytelników „Przeglądu“ za lata ubiegłe. Pojawiają się one za każdym razem w tej samej formie i za każdym razem przyjmuje się je jako wyraz „obiektywnej rzetelności“ w ujawnieniu niekorzystnych i wątpliwych warunków. Ciekawe jest, że tym razem nie bierze się ich dostatecznie pod uwagę przy liczbowym formułowaniu przewidywań, które mimo to pozostają zawsze wysoce optymistyczne.

Nadzieje na zmniejszenie deficytu dolarowego w r. 1950 uzasadnia się tym, iż podobnie jak w r. 1949 nastąpi poważny wzrost produktywności przemysłu, co miałyby wpłynąć korzystnie na relację cen importowych i eksportowych. Tymczasem konserwatywny „The Economist“ stwierdza w tytułowym artykule iż wzrost ten nastąpił w roku ubiegłym jedynie w niektórych przemysłach raczej jako wynik przypadku i nie pozostawał w żadnym związku z tzw. planowaniem. Nie ma więc dostatecznych podstaw, aby na tym przypadkowym i typowo żywiołowym wydarzeniu budować nadzieje na przyszłość.

Dla uzupełnienia należy tu dodać, iż zagadnienie produktywności w przemyśle brytyjskim stanowi od zakończenia wojny piętę achillesową, zwłaszcza w zestawieniu z cyframi przedwojennymi i z odpowiednimi cyframi dla USA. Miesięcznik wydawany przez manchesterską szkołę ekonomii i nauk społecznych ocenia spadek produktywności przemysłu bawełnianego w okresie 1939—1947 r. na 17 $\frac{1}{2}$ %. Produktywność tego przemysłu w porównaniu z USA oceniana jest jako 15—45% niższa. Dla przemysłu metalurgicznego różnica ta jest bodaj jeszcze większa i wynosi 50—80%.

Niska produktywność przemysłu angielskiego nie jest zjawiskiem nowym i tłumaczy się charakterem rozwoju gospodarki dla której eksport nie stanowił dotychczas podstawowego zagadnienia. Stan ten pogłębiony został dekapitalizacją aparatu wytwórczego wywołaną ostatnią wojną. Anglicy nie ukrywają faktu, iż tempo renowacji tego aparatu jest zbyt wolne. Z drugiej strony za dodatkową przyczynę niższej produktywności uważają oni anormalną płynność kadr pomiędzy przedsiębiorstwami tych samych gałęzi. Dla tej sprawy trudno jest doszukać się w „Przeglądzie“ jakiejś konkretnej propozycji. Zagadnienie regulowanego rozdziału zatrudnionych pominięte jest całkowicie: mówi się natomiast o zmianach w ruchu kadr, których należy oczekiwać, przy czym ujęte jest to w zupełnym oderwaniu od tego, co dla poszczególnych gałęzi przemysłu oznacza istotną potrzebę.

Drugą tradycyjną przeszkodą w zwiększeniu eksportu do USA jest amerykańska taryfa celna, która pomimo szeroko zakrojonej propagandy liberalizowania handlu międzynarodowego pozostaje nadal wysoce prohibicyjną.

Według ostatnich szacunków przeciętna amerykańskich stawek celnych dla towarów eksportowanych bieżąco przez Wielką Brytanię wynosi około 25%. Szacunek ten okaże się jednak znacznie zaniżony, jeżeli uwzględnimy listy towarów, dla których obniżenie stawek celnych mogłoby dopomóc w zwiększaniu eksportu angielskiego do USA. Wówczas przeciętna ta wzrosnie do 34 $\frac{1}{2}$ %. Należy się jednak liczyć z tym, że wskutek dewaluacji nastąpił relatywny spadek cen wyrażonych w dolarach. Pozwala to przypuszczać, iż poszczególni monopoliści amerykańscy będą starali się wbrew oficjalnym enuncjacjom wywierać presję na podwyższenie stawek celnych które są obliczane ad valorem.

Nie mniejsze znacznie od stawek celnych posiada również sama procedura celna i różne wewnętrzne opłaty dodatkowe, które nakładają się na import dla ochrony amerykańskich monopolii. Ostatnio, kiedy dewaluacja zbiegła się z narastającą falą depresji, monopoliści wykazują znaczne zaniepokojenie z powodu ewentualnej konkurencji towarów europejskich i starają się wbrew oficjalnym hasłom liberalizmu wywrzeć presję na wzmocnienie praktyk restrykcyjnych. Obawa przed konkurencją występuje szczególnie tam, gdzie w grę wchodzi wyroby gotowe (zwłaszcza luksusowe), które stanowią właśnie najpoważniejszą pozycję angielskiego eksportu. Na wyroby te istnieją stosunkowo najwyższe stawki celne, a wprowadzenie ich na rynek amerykański wiąże się z wysokimi kosztami reklamy, opakowań, próbek itp.

Ogólnie odnosi się wrażenie, iż postępujące od szeregu lat niezależnienie się gospodarki USA od importu trwa nadal pomimo szerokiej propagandy zwiększania przywozu. Z ogłoszonych przez „Przegląd“ liczb nie wynika, aby dewaluacja ułatwiła eksporterom angielskim wejście na rynek dolarowy. Przy omawianiu optymistycznych przewidywań na przyszłość wspomniane trudności są albo zmniejszone albo też romijane.

„Przegląd“ podkreśla iż trzecią przeszkodą dla ewentualnego zwiększenia eksportu do USA byłby wzrost tendencji inflacyjnych wewnątrz kraju. Jednocześnie w dalszych rozdziałach zaznacza się, że wzrost ten nie jest wcale wykluczony, gdyż projektowane zwiększenie inwestycji (o około 90 mln. £), może nie znaleźć dostatecznego pokrycia w ogólnym wolumenie oszczędności zarówno publicznych jak i prywatnych. W takim wypadku niezbędne byłoby obcięcie programów inwestycyjnych, albo też należałoby zwiększyć wydatki rządowe i wybrać drogę deficytu budżetowego, co nie obeszłoby się bez następstw natury inflacyjnej.

Reasumując, „Przegląd“ przyznaje się do fiaska całej imprezy dewaluacyjnej, która pomysłana została po tzw. Planie Marshalla jako druga linia obrony przed kryzysem dolarowym. Jak zaznaczyliśmy, doświadczenia lat ubiegłych wykazały, że kryzys ten wpływa z przesłanek strukturalnych, z utraty dyspozycyjnej roli zajmowanej dawniej przez Anglię w handlu międzynarodowym. Obecnie stało się

jasne, że gdy zawiodła „nadzieja“ na usunięcie deficytu drogą subsydiów marshallowskich, zawiodła również i druga nadzieja, którą oparto na mechanicznie pojętej roli kursów walutowych.

„Nadzieje“ te musiały zawieść gdyż były tylko i wyłącznie oparte na chęci zatajenia faktu brutalnej ekspansji St. Zjednoczonych dążących od chwili zakończenia II wojny światowej do likwidacji aktywów Imperium Brytyjskiego i pogłębiającej jeszcze bardziej już i tak nierozwiązalnej sprzeczności strukturalnej. Kredyt udzielony W. Brytanii w wysokości 3.500 mln. £ której przyniósł w efekcie zwiększenie zależności od importu ze St. Zjednoczonych, wprowadzenie wymieniałości funta na żądanie Waszyngtonu wbrew interesom Brytyjskim, charakter dostaw z Planu Marshalla, dewaluacja funta, która w efekcie przyniosła korzyści St. Zjednoczonym, a której ciężar spadł na masy pracujące W. Brytanii — oto przykłady „bezinteresownej“ pomocy St. Zjednoczonych.

Nieemożność usunięcia deficytu bilansu płatniczego na odcinku dolarowym zmusła Wielką Brytanię do forsowania eksportu na innych odcinkach, zwłaszcza do strefy szterlingowej. Tutaj jak twierdzi „Przegląd“ są do zanotowania pewne osiągnięcia. Wyrażają się one w dalszym zwiększaniu wywozu do Ameryki Łacińskiej, Indii, Pakistanu i krajów Południowo-Zachodniej Azji. Rok 1949 przyniósł nadwyżkę bilansu płatniczego wobec krajów niedolarowych, która wyniosła 205 mln. £ (głównie dzięki wzrostowi eksportu do Południowej Afryki). Rok 1950 ma przynieść wzrost eksportu o dalsze 200 mln. £, co przy równoczesnym wzroście tzw. niewidzialnych wpływów i ograniczeniu importów dolarowych pozwoli rzekomo zneutralizować deficyt dolarowy, dając bilans płatniczy zrównoważony w całości albo nawet z pewną nadwyżką.

Jeżeli można uznać cyfry „Przeglądu“ za wiarogodne, nasuwa się pytanie, czy i w jakim stopniu należy traktować brytyjski zryw eksportowy jako sukces bezwzględny.

Pierwsza wątpliwość nasuwa się po przeprowadzeniu odpowiednich porównań z okresem przedwojennym. Jak już zaznaczyliśmy na wstępie eksport angielski pokrywał przed wojną import zaledwie w 53% (1938). W pozostałej części bilans handlowy wyrównany był dzięki tzw. niewidzialnym wpływom. Po wojnie wpływy te zmniejszyły się blisko o 50%, co w zasadniczy sposób naruszyło kapitalistyczną bazę finansowania importu. Rzecz jasna, że wobec tego Anglia zmuszona jest z konieczności rozszerzać produkcję po to, aby eksportem własnych towarów zarobić na import surowców żywności, od którego jest strukturalnie zależna bardziej aniżeli jakikolwiek inny kraj europejski. W takiej sytuacji nie można mówić o rosnącym eksporcie jako o sukcesie bezwzględnym, jeżeli tempo tego wzrostu jest szybsze od tempa wzrostu produkcji. Wówczas eksport wzrasta kosztem obniżenia konsumpcji wewnętrznej,

powodując spadek stopy życiowej ludności, co — rzecz jasna — odczuwane jest w warunkach angielskich najsilniej przez klasy słabe gospodarczo, w pierwszym rządzie przez klasę robotniczą.

Opierając się na danych Biuletynu Miesięcznego ONZ zauważymy, iż dla ostatnich lat nierównomierność ta występuje zupełnie wyraźnie. Wskaźnik eksportu liczony na bazie cen 1937 r. wynosił w latach 1947, 1948 i 1949: 96, 121, i 134, zyskując kolejno 25 do 13 punktów. Równocześnie analogicznie liczony wskaźnik produkcji wynosił 98, 109 i 116, dając odpowiednio wzrost o 56% i 47% niższy.

Obliczając wzrost eksportu na przyszłość, „Przegląd“ nie bierze pod uwagę tej sprzeczności. Druga wątpliwość polega na pytaniu, czy możliwe jest osiągnięcie odpowiedniego wzrostu produkcji towarów przeznaczonych na eksport, jeżeli wzrasta popyt wewnętrzny i jakie są rozmiary przeszkód ze strony nowo-wyłaniających się sił konkurencyjnych na rynkach eksportowych.

Eksport w r. 1949 składał się w 40% z wyrobów przemysłu stalowego. Według obliczeń „Przeglądu“ produkcja tego przemysłu wzrosła o 7%, przy czym nastąpił także wzrost popytu krajowego, widoczny zwłaszcza na odcinku osobowych pojazdów mechanicznych. W tej sytuacji konserwatywny „The Economist“ zdradza wątpliwość, czy ten wzrost eksportu który się przewiduje, będzie w ogóle możliwy, skoro co raz częściej występują sygnały rozszerzającego się popytu na rynku wewnętrznym. „Zmniejszenie inwestycji zużywających wyroby stalowe, jest możliwe przy zastosowaniu odpowiednich aktów administracyjnych, ale jak skłonić producentów, aby w przyszłości dawali pierwszeństwo zamówieniom z zagranicy“. Wobec tego problemu „Przegląd“ pozostaje bezradny i nie skłania się już do „planowych przewidywań“.

Przewidując w najbliższej przyszłości usunięcie deficytu bilansu płatniczego, „Przegląd“ nie chce wyciągnąć właściwych wniosków z faktu wzmagającej się walki konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Zakłada się tu znowu, że konkurencja Niemiec i Japonii nie będzie groźna i że relacja cen importowanych nie ulegnie pogorszeniu. Tymczasem już dotychczasowe fakty zbijają te założenia. Bezpośrednio po dewaluacji tj. w październiku 1949 wskaźnik cen importowych (liczony na bazie cen z 1937 r.) skoczył z 267 na 236 czyli o 18 punktów, natomiast wskaźnik cen eksportowych wynosił 256 tzn. pozostał prawie na niezmiennym poziomie od początku roku. W następnym miesiącach rozbieżność obydwu wskaźników wzrastała, osiągając szczytowy punkt w lutym 1950 r. (40 punktów różnicy). Poza tym należy przypomnieć, że w roku ubiegłym wzrost cen płaconych przez importerów spowodowany został gwałtownym odwróceniem popytu od rynków dolarowych na rynki niedolarowe. Obecnie, kiedy oficjalnie mówi się o konieczności ograniczenia zakupów dolarowych, tendencja ta ma wszelkie szanse dalszego wzrostu.

Należy zaznaczyć, iż stanowi ono bardzo istotne zagadnienie dla przyszłego ukształtowania się bilansu handlowego. Jak oblicza sam „Przegląd“ wzrost wskaźnika cen importowych o 1 punkt jest równoznaczny ze wzrostem wartości importu o 20 mln. £ (tzn 12% ujemnego salda bilansu handlowego w r. 1949).

Z drugiej strony nie można opierać na dotychczasowych osiągnięciach zbyt wielkich nadziei, co do wbijania „klina eksportowego“ pomiędzy eksport USA i eksport pozostałych krajów kapitalistycznych Europy. W obecnych warunkach narastającej depresji eksport amerykański coraz częściej staje się przymusowym środkiem, wypełniania luki w wewnętrznym popycie. Jeżeli się przy tym uwzględni wyższą produktywność amerykańskiego przemysłu oraz fakt, że wobec krajów niedoinwestowanych istnieją silne powiązania handlowe (jako naturalne następstwo ustawicznego eksportu kapitału), okaże się, iż możliwości oddziaływania konkurencyjnego przez eksport angielski łączą się z poważnymi trudnościami.

Drugie źródło trudności stanowi zagadnienie niemieckiego eksportu. Statystyka tego eksportu (który posiada podobny skład towarowy do eksportu angielskiego) wykazuje, iż w pierwszych dwóch kwartałach 1949 r. nastąpił raptowny wzrost w stosunku do ostatnich dwóch kwartałów roku ubiegłego (wzrost ten wynosił 26% i był czterokrotnie wyższy od wzrostu eksportu angielskiego w tym okresie). Wzrost eksportu niemieckiego nie był czymś przypadkowym. Tłumaczy się on wytycznymi polityki USA, które ostatnio dążą do tego, aby z Niemiec Zachodnich uczynić bazę dostaw dla krajów marshallowskich, zastępującą część dostaw amerykańskich. W tym celu popiera się rozbudowę ciężkiego przemysłu Zagłębia Ruhry. W tym też celu Waszyngton kładzie nacisk na to, aby Niemcy podobnie jak przed wojną posiadały dodatni bilans handlowy z resztą krajów zachodnio-europejskich, bez względu na wpływający stąd nacisk konkurencyjny między innymi na przemysł brytyjski.

Czytając „Przegląd“ odnosi się wrażenie, iż te nowe sprzeczności ustroju kapitalistycznego nie wpłynęły dostatecznie na optymizm przewidywań. Jeżeli mowa jest o wzrastającym eksporcie jako o największej nadziei na usunięcie brytyjskiego deficytu bilansu płatniczego, to niezależnie od wspomnianych trudności, należy pamiętać o tym, że wzrost produkcji eksportowej zależy w warunkach angielskich w znacznym stopniu od surowców, które należy importować z krajów zamorskich. Ostatnio, wskutek dewaluacji, kraje te podniosły ceny wyrażone we własnych walutach, aby nie zmniejszać ogólnej sumy wpływów dolarowych. Jasne jest, że po takim posunięciu spodziewać się należy odpowiedniego wzrostu kosztów produkcji angielskiego przemysłu i odpowiedniego osłabienia pozycji konkurencyjnej w eksporcie. Ponadto, jak długo kraje zamorskie pozostają same w deficycie bilansu płatniczego wobec USA, nie ma

podstaw do przypuszczeń, aby zrezygnowały one z żądania zapłat dolarowych za swój eksport i tak długo nie może być mowy o przywróceniu handlu wielostronnego. Wzrostu eksportu bez względu na kierunek nie da się więc oddzielić od problemu dolarowego. Skoro problem ten nie został dotychczas rozwiązany pomimo zastosowania głównych środków „zaradczych“ (dewaluacja, Plan Marshalla) i skoro przewidywany rozwój sytuacji nie ma przynieść zdecydowanej poprawy, zagadnienie bilansu płatniczego staje się błędnym kołem, co autorzy „Przeglądu“ zmuszeni byli przed opinią publiczną zamaskować.

OSIĄGNIĘCIA GOSPODARCZE KOREAŃSKIEJ REPUBLIKI LUDOWEJ

Walka narodów kolonialnych i półkolonialnych o niepodległość polityczną i niezależność gospodarczą, jest jednym z potężnych czynników rewolucjonizujących świat i osłabiających obóz imperialistyczny. Józef Stalin pisząc o „Międzynarodowym charakterze Rewolucji Październikowej“ stwierdził, że „Rewolucja Październikowa podważa imperializm nie tylko w głównych ośrodkach jego panowania, nie tylko w „metropoliach“. Uderzyła również na tyły imperializmu, w jego peryferia, podważając panowanie imperializmu w krajach kolonialnych i zależnych“. „Rewolucja Październikowa zapoczątkowała nową epokę rewolucji kolonialnych, dokonywanych w uciskanych krajach świata w sojuszu z proletariatem, pod kierownictwem proletariatu“.¹⁾

Jednym z najcięższych ciosów jaki spotkał imperialistów angloamerykańskich po II wojnie światowej było zrzućenie kolonialnej zależności Chin dzięki zwycięstwu Chińskiej Armii Ludowej nad Czang Kai-Szekiem. Zwycięstwo to zatrasnęło chińskie „drzwi otwarte“ przed eksploatatorami kapitalistycznymi. Rozszerzenie obszaru budowy socjalizmu na nowe 500 mln. ludności, przyspieszyło przygotowania militarne obozu wojny przeciwko obozowi pokoju. Strach przed skutkami nieuniknionych procesów historycznych przewidzianych przed ćwierć wiekiem przez Stalina, łączy się ze ślepym dążeniem monopolu kapitalistycznych, do zachowania wysokich zysków wpływających z koniunktury wojennej.

Taki dwojaki cel: jeden długofalowy — utrzymanie w zależności kolonialnej lub półkolonialnej ludów azjatyckich i drugi krótkofalowy — nakręcanie kapitalistycznej koniunktury gospodarczej przy pomocy zbrojeń, mają azjatyckie „brudne wojny“, prowadzone lub wspomagane przez USA.

W pamięci kapitalistów amerykańskich stoją żywo cyfry zysków osiąganych podczas II wojny światowej. Najwyższe — podane oficjalnie — przedwojenne zyski — osiągnęli kapitaliści USA w r. 1929 — 7,2 mld. dolarów. Po załamaniu spowodowanym kryzysem, dochody w r. 1939 podnoszą się do 4,2 mld.

Podczas wojny natomiast dochód wzrasta przeszło dwukrotnie i wynosi przeciętnie 9 mld. dolarów na rok, czyli w sumie 52 mld. Powojenny rekord dochodów uzyskują kapitaliści USA w r. 1948 — wynosi on 21,2 mld., trzeba jednak sumę tę zmniejszyć w stosunku do ówczesnej wyższej cen. W roku następnym dochody wynoszą „tylko“ 17,3 mld.

¹⁾ J. W. Stalin — Zagadnienia leninizmu, Książka 1947. Str. 169.

Spadek ten powoduje ożywioną akcję w celu nakręcenia koniunktury wojennej. Wzrost zbrojeń, wojna na Korei, dostawy broni dla krajów zmarszalizowanych, wywołują nowy gwałtowny wzrost dochodów kapitalistycznych, wskutek czego I półrocze 1950 r. przynosi zyski nigdy przedtem nie osiągnięte. Mówią o tym bilanse ogłaszane co kwartał lub pół roku przez wielkie firmy amerykańskie. Choć cyfry te nie dają prawdziwego obrazu zysków kapitalistycznych, które kryją się poza tym w pozycjach: „rezerwy“, „amortyzacja“ itp., to i tak zauważymy gwałtowny wzrost. Zyski te przekraczają wszelkie rekordy wojenne i powojenne.

Porównanie zysków pięciu wielkich koncernów zbrojeniowych wskazuje w czym interesie nakręcana jest koniunktura wojenna.

Standard Oil zarabiał każdego roku wojny po 145 mln. dol., w sumie w czasie całej wojny 868 mln. dol. W I półroczu 1950 r. Standard Oil osiąga 159 mln. dol. zysku, tzn. o 170% więcej niż w roku ubiegłym i prawie dwukrotnie więcej niż podczas lat wojennych. General Motors zarabiał przeciętnie po 209 mln. dol. rocznie, czyli w sumie 1 253 mln. W I połowie 1950 r. General Motors wykazuje 485 mln. dol. zysku, czyli o 500% więcej niż w roku ubiegłym i prawie cztery razy więcej niż podczas wojny. Obserwując kwartalny wzrost zysków, widzimy, że w I kwartale zysk wyniósł 212 mln. dol. a w kwartale następnym wyraża się już cyfrą 272 mln. dol. U S - Steel, największy koncern stalowy, który dostarcza blisko połowę amerykańskiej produkcji stali, zarabiał po 86 mln. dol. rocznie w latach wojny, czyli w sumie 512 mln. dol. W I połowie 1950 r. uzyskuje 119 mln. dol. czystego zysku, tzn. o 280% więcej niż roku ubiegłego i trzykrotnie więcej niż podczas lat wojennych. Du Pont de Nemours, największy koncern chemiczny, zarabiał po 94 mln. dol. w latach 1940 — 1945, co dało w sumie 562 mln. dol. przez całą wojnę. W 1949 r. Du Pont uzyskuje aż 214 mln. dol. zysku, a w I połowie 1950 r. zysk wzrasta o 170% w porównaniu z rokiem ubiegłym. General Electric zarobił podczas ubiegłej wojny 351 mln. dol., czyli po 50 mln. rocznie. W I połowie 1950 r. zyski wynoszą 77 mln. dol., tzn. o 660% więcej niż w roku ubiegłym.

W miarę jak wzrastają dochody przemysłu wojennego USA, zwiększa się ciężar podatkowy gniotący amerykańskie masy pracujące.

Napad imperialistów amerykańskich na Koreę Północną wiąże się przyczynowo z likwidacją skorumpowanego reżymu Czang Kai-Szeka w Chinach. Zwycięstwo mas pracujących w Chinach przyczyniło się do wzrostu znaczenia problemu koreańskiego w oczach pełnomocnika imperialistów amerykańskich — gen. Mac Arthura. Na zlecenie swych monopolistycznych mocodawców postanawia on rozszerzyć południowo-koreański przyczółek, poprzez opanowanie Korei Północnej, aby odbudować stary japoński pomost strategiczny i gospodarczy między wyspami japońskimi a Mandzurią.

Na drodze do tego celu stanął bohaterski naród koreański, którego przywódca Kim Ir-Sen tak wyraził uczucia walczących z najazdem zjednoczonych sił imperialistycznych: „Cały lud koreański podjął wojnę o honor, wolność i niepodległość swojej ojczyzny i będzie walczył na życie i śmierć z agresją imperializmu amerykańskiego. Lud koreański w walce tej odniesie zwycięstwo“.

Naród koreański dzięki zwycięstwu Armii Czerwonej na Dalekim Wschodzie w r. 1945, wziął po raz pierwszy w historii władzę w swoje ręce. W pierwszych dniach po

wyzwoleniu w całej Korei powstają Terenowe Komitety Ludowe. Komitety te złożone z przedstawicieli różnych warstw ludności pracującej były prawdziwymi organami władzy ludowej. Jednakże nadzieje wyzwolonego narodu koreańskiego, który pragnął niepodległej i zjednoczonej ojczyzny nie ziściły się w tym czasie. W miesiąc po rozgromieniu Japończyków przez Armię Radziecką, w południowej Korei wyładowały wojska Stanów Zjednoczonych. Niezwłocznie po wkroczeniu na terytorium koreańskie gen. Mac Arthur ogłosił rozkaz, w którym zapowiada objęcie władzy na terytorium Korei na południe od 38 równoleżnika. Niezwłocznie po wkroczeniu wojsk USA, w Południowej Korei głowę zaczęła podnosić reakcja. Wkrótce stało się jasne, że imperialiści amerykańscy nie chcą dopuścić do utworzenia niepodległego państwa koreańskiego, lecz zamierzają przekształcić Koreę w swą kolonię. W rezultacie naród Korei Południowej wyzwolony przez Armię Radziecką spod jarzma japońskiego, znalazł się znów pod władzą obcą.

„W tym stanie rzeczy — pisze Kim Ir-Sen, przewodniczący Koreańskiej Partii Pracy ²⁾ — przed narodem Korei Północnej stanęło zadanie skupienia wszystkich sił demokratycznych, aby stworzyć polityczną i gospodarczą bazę jednolitego, demokratycznego państwa.

Przed narodem koreańskim stanęły następujące zadania:

1. Wzmocnienie Komitetów Ludowych mających oparcie w Jednolitym Demokratycznym Froncie Narodowym, skupiającym wszystkie partie demokratyczne i organizacje społeczne, wszystkie siły demokratyczne.

2. Zlikwidowanie następstw panoszenia się imperializmu japońskiego, które były główną przeszkodą na drodze budowy państwa demokratycznego.

3. Przeprowadzenie reformy rolnej, tj. skonfiskowanie ziemi obszarników koreańskich i kolonizatorów japońskich oraz rozdanie jej bezpłatnie bezrolnym chłopom, co raz na zawsze zlikwiduje feudalno-dzierżawny system użytkowania ziemi. Upaństwowienie zakładów przemysłowych i fabryk, transportu, banków, kopalń węgla i rudy oraz lasów, należących do imperialistów japońskich i zdrajców narodu; odbudowanie przedsiębiorstw i linii kolejowych zniszczonych przez najeźdźcę japońskiego, polepszenie warunków bytu narodu.

4. Przygotowanie kadr narodowych nieodzownych dla administracji państwowej; wprowadzenie demokratycznego systemu nauczania i rozbudowa sieci zakładów naukowych.“

Przebudowa ustroju społeczno-gospodarczego Korei, której ludność w większości zajmuje się rolnictwem została rozpoczęta poprzez reformę rolną. Głównym narzędziem utrzymania feudalnych form władania ziemią był sojusz miejscowych obszarników koreańskich z imperialistycznymi zaborcami japońskimi.

Ustawa o reformie rolnej została opublikowana przez Komitet Ludowy Korei Północnej w marcu 1946 r. Na jej podstawie skonfiskowano około 1 mln. hektarów ziemi należącej do japońskich kolonizatorów, koreańskich obszarników i zdrajców narodu. Ziemię tę oddano 725 tys. bezrolnym i małorolnym chłopom. Reforma rolna wyzwalając pracujących chłopów z jarzma eksploatacji feudalno-obszarniczej, przyczyniła się do podniesienia świadomości politycznej wsi, stworzyła warunki zabezpieczające dostateczną ilość żywności dla mas pra-

²⁾ Kim Ir-Sen, Walka narodu koreańskiego o jednolite, niepodległe, demokratyczne państwo. „O trwałą pokój o demokrację ludową“ nr 26, 1950 r.

cujących, a surowców rolniczych — dla przemysłu. Stała się ona potężnym czynnikiem rozwoju sił produkcyjnych wsi północno-koreańskiej.

Dzięki trosce Partii Pracy i państwa ludowego podniósł się nieprzerwanie poziom życiowy pracujących chłopów. W okresie trzech lat 1946—1948, około 100 tys. chłopów przeniosło się z lepiank do nowych domów. W tym samym czasie ilość zwierząt pociągowych znajdujących się w posiadaniu chłopskim wzrosła o 120 tys. sztuk. Setki tysięcy gospodarstw otrzymało nowy inwentarz rolniczy. O zmianie poziomu życiowego wsi koreańskiej mówią wyniki badań w 42 wsiach (2466 zagród). Do roku 1944, za panowania japońskiego, rolnicy tych wsi po zapłaceniu obszarnikom dzierżawy za ziemię pozostawali bez środków do życia i musieli zaciągać pożyczki u tychże obszarników płacąc im jako odsetki 400 ton ryżu. W 1949 r. chłopci z tych samych wsi po oddaniu państwu 1 850 tys. ton ryżu jako podatku w naturze, oraz po pozostawieniu na własny użytek 4 050 tys. ton, mogli jeszcze sprzedać na wolnym rynku 1 100 tys. ton oraz zatrzymać do nowych zbiorów dalsze 500 tys. ton ryżu.

Powyższe rezultaty, typowe dla wsi Północnej Korei, mogły być uzyskane dzięki obaleniu systemu dzikiego wyzysku znajdującego opiekę i poparcie japońskiego najeźdźcy.

Rząd ludowy czynił nieustanne wysiłki mające na celu powiększenie obszaru zasiewów, zwiększenie wydajności z hektara oraz rozwoju hodowli. W latach 1946—1949 obszary zasiane powiększyły się o 230%, już w latach 1946—1948 zbiory wzrosły o 40,6% a pogłowie bydła — trzykrotnie. Dwuletni koreański plan gospodarczy przewidywał na r. 1949-1950 dalszy wzrost obszaru zasiewów o 24% oraz wzrost zbiorów o 58% w porównaniu z 1946 r. W r. 1949 plan zwiększenia obszaru zasiewów był wykonany w 101,5%. W tymże roku mimo dotkliwej suszy, ogólne zbiory przekroczyły cyfry przewidziane planem i przewyższyły zbiory z r. 1944 o 29,8%, bijąc również koreański rekord urodzaju z 1939 r. Zbiór bawełny w 1948 r. osiągnął 107,5%, a w 1949 r. 236,5% w porównaniu z 1944 r.

Wzrost powierzchni zasianej uzyskano dzięki przeprowadzeniu szerokich prac nawadniających, które objęły dziesiątki tysięcy hektarów ziemi dotychczas nie uprawianej. Drugim czynnikiem wzrostu wydajności nowej wsi koreańskiej była szeroko stosowana mechanizacja rolnictwa. W r. 1950 zorganizowano 10 stacji maszynowych, które pomagając w obróbce ziemi, pozwalały na wprowadzenie nowoczesnych metod agrotechnicznych, pokazując naocznie chłopom wyższość rolnictwa zmechanizowanego. „Wszczepienie najnowszej techniki rolniczej — mówił Kim Ir-Sen w styczniu 1950 r. — stopniowe przejście od metod zacofanych do metod nowych, współczesnych oraz wykorzystanie bogatych doświadczeń agrotechniki radzieckiej, mają decydujące znaczenie dla dalszego rozwoju rolnictwa Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej“. W tymże roku stacje maszynowe przekroczyły plan orki o 20,3%.

Ważną rolę w rozwoju rolnictwa koreańskiego zaczęły odgrywać gospodarstwa państwowe. W północnej części republiki założono 12 państwowych gospodarstw rolnych i 9 nasiennych stacji doświadczalnych. Od chwili powstania okazywały one dużą pomoc chłopom, ucząc ich nowych metod uprawy, zaopatrując w selekcjonowane ziarno do siewu w rasowe bydło itp. Przykład tych gospodarstw najlepiej przekonuje chłopów

o wyższości gospodarki zbiorowej silnie zmechanizowanej, nad gospodarką drobnorolną.

Poważną pomoc okazuje państwo przede wszystkim tym chłopom, którzy otrzymali ziemię w toku przeprowadzania reformy rolnej.

Od tych wspaniałych osiągnięć wsi Północnej Korei jaskrawo odbija sytuacja chłopów i dzierżawców w części Korei znajdującej się pod okupacją USA, gdzie w pełni został utrzymany feudalny system własności ziemi. Amerykańskie władze okupacyjne wzięły pod kontrolę ziemię należącą uprzednio do Japończyków. W rezultacie gospodarki amerykańskiej 80% chłopów i bezrolnych Południowej Korei zmuszonych było do dzierżawienia ziemi na niesłychanie trudnych warunkach od obszarników i władz USA. Wysokie opłaty w naturze za dzierżawę i podatki oraz przymusowe dostawy artykułów rolniczych po niewspółmiernie niskich cenach, skazywały ludność wiejską na głód. Położenie chłopów pod okupacją USA stało się jeszcze cięższe niż za czasów panowania japońskiego.

Amerykańscy władcy bezlitośnie grabili rolnictwo koreańskie, wywożąc w ogromnych ilościach do Japonii ryż będący podstawowym produktem rolniczym Południowej Korei, podczas gdy masy pracujące tej części Korei głodowały. Zmniejszone zostały obszary uprawy bawełny, aby w ten sposób utorować drogę do bawełny amerykańskiej, która opanowała koreański przemysł tekstylny. Monopole USA wykorzystują wytworzony sztucznie niedobór żywności i rzucają w wielkich ilościach na rynek stare, zleżałe produkty spożywcze.

Najjaskrawszym przejawem upadku rolnictwa w części Korei znajdującej się pod „opieką“ amerykańską było zmniejszenie się powierzchni upraw w r. 1950 o 55% w porównaniu z latami 1940—44..

Krytyczna sytuacja żywnościowa oraz przykład Korei Północnej pobudzały chłopów do żądania reformy rolnej i w tej części półwyspu. Pseudo-reforma rolna Amerykanów polegała na sprzedaży części skonfiskowanej ziemi, należącej uprzednio do japońskich zaborców, co w rezultacie przyczyniło się do dalszej koncentracji ziemi w rękach obszarników i kułaków. Taka „reforma rolna“ pogłębiła jeszcze bardziej nędzę mas chłopskich. Nic tedy dziwnego, że chłopci południowo-koreańscy, którzy zaznali dobrodziejstw „opieki“ amerykańskiej, z radością witali swych oswobodzicieli — żołnierzy Armii Ludowej. W rejonach oswobodzonych powstawały komitety ludowe, które wprowadzały natychmiast w życie postanowienia konstytucji Ludowo-Demokratycznej Republiki Koreańskiej. Dekret Prezydium Najwyższego Zgromadzenia Ludowego nakazujący przeprowadzenie reformy rolnej w południowej części Korei wywołał olbrzymi entuzjizm ludności wiejskiej. Zgodnie z tym dekretem skonfiskowano ziemię należącą do amerykańskich okupantów, członków rządu Li-Syn-Mana, firm i kompanii związanych z kapitałem USA, a także ziemię obszarniczą i ziemię tych właścicieli, którzy stale oddawali ją w dzierżawę. Ziemię tę rozdano bezpłatnie bezrolnym, małorolnym i robotnikom rolnym. Dzierżawienie ziemi zostało zabronione oraz anulowano wszystkie dotychczasowe obciążenia ziemi. Dekret zniósł podatki wprowadzone przez marionetkowy rząd Li-Syn-Mana i wprowadził jeden podatek, taki sam jaki obowiązywał w północnej części kraju.

W celu szybszej odbudowy gospodarki rolnej na oswobodzonych terenach, przewidziane było znaczne obniżenie podatku w naturze za r. 1950.

Rewolucyjna przebudowa przemysłu została dokonana w Korei Północnej na podstawie ustawy z 10 sierpnia 1946 r., która wprowadzała nacjonalizację przemysłu, banków, komunikacji i środków łączności, należących do japońskich zaborców i ich koreańskich współpracowników — zdrajców ojczyzny. Zniesienie prywatnej własności podstawowych środków produkcji stworzyło podwaliny pod zorganizowanie państwowego sektora uspołecznionego, który zajmując panującą pozycję pozbawiał jednocześnie reakcyjne, projapońskie elementy Korei Północnej ich dotychczasowej bazy ekonomicznej.

W rezultacie tych rewolucyjno-demokratycznych przemian, przebudowano do gruntu ustrój społeczno-gospodarczy Korei Północnej. Sektor państwowy zajął panującą pozycję w przemyśle rozporządzając ponad 80% całości. Monopol państwowy wprowadzony został w dziedzinie transportu, w handlu zagranicznym, w hurtowym handlu wewnętrznym, i w bankowości. Również znaczna część wewnętrznego handlu detalicznego znalazła się w rękach państwa. Coraz poważniejszą rolę w gospodarce Północnej Korei zaczęła odgrywać spółdzielczość. Spółdzielczość handlowa rozwijała się przede wszystkim na wsi, państwo okazywało jej pomoc poprzez ulgi podatkowe i przywileje, przygotowując warunki dla stworzenia wyższej formy spółdzielczości — spółdzielczości produkcyjnej.

Pozycje drobnokapitalistyczne zostały jeszcze utrzymane w drobnym i średnim przemyśle i handlu detalicznym. Zgromadzenie Ludowe Korei Północnej zapewniło ustawowo zachowanie prywatnej własności oraz inicjatywy prywatnej w produkcji drobnotowarowej i handlu detalicznym. Działalność tego sektora jest regulowana przez państwo przy pomocy polityki cen, kredytów i podatków. Produkcja drobnotowarowa, zarówno miejska (rzemiosło) jak i wiejska, ma jeszcze duże znaczenie w ogólnym życiu gospodarczym. Rozwój spółdzielczości pracy wiąże drobnych producentów z wielkim przemysłem uspołecznionym, przez co stwarza warunki dla przedstawienia tej produkcji na tory wielkiej produkcji znajdującej się w rękach państwa.

Skupienie decydujących pozycji gospodarczych w rękach państwa ludowego pozwoliło wprowadzić zasadę gospodarczego planowania. Gospodarka Północnej Korei była prowadzona według planów, począwszy od 1947 r. W toku wypełniania pierwszych planów gospodarczych w r. 1947 i 1948 masy pracujące Północnej Korei wykonały olbrzymią pracę, dzięki której odbudowano zburzone przez Japończyków fabryki i zakłady, koleje, kopalnie. Stworzono w ten sposób realną bazę dla opracowania i wprowadzenia w życie dwuletniego planu odbudowy i rozwoju gospodarki ludowej Północnej Korei w latach 1949—1950. Plan ten przewidywał ostateczną likwidację kolonialnego charakteru przemysłu koreańskiego, będącego poprzednio dodatkiem i pomostem dla gospodarki japońskiej, dążącej do opanowania gospodarczego Mandżurii i Chin. Wypełnienie planu 2-letniego kładło fundamenty pod samodzielność gospodarczą Korei Północnej, dawało znaczne powiększenie produkcji, przynosiło obfitość zasadniczych artykułów.

W końcu tego okresu uzyskanoby poważne podniesienie poziomu materialnego i kulturalnego ludności, a jednocześnie stworzone byłyby warunki umożliwiające odbudowę gospodarczą Korei Południowej, w krótkim czasie po zjednoczeniu kraju.

Klasa robotnicza Północnej Korei osiągnęła wspaniałe rezultaty w walce o terminowe wykonanie planu dwu-

letniego. Współzawodnictwo pracy rozwijające się na zakładach i nowobudowanych obiektach objęło ponad 250 tys. robotników i pracowników technicznych. Przyczyniło się to do znacznego podwyższenia wydajności pracy, która w przedsiębiorstwach państwowych wzrosła w r. 1948 o 135,8%, a w r. 1949 o 193% w porównaniu z r. 1946. Przemysł państwowy w 1949 r. przekroczył plan o 3,1%, podczas gdy cały plan w pierwszym roku dwuletnia został wykonany w 102,8%.

W porównaniu z r. 1946 ogólna produkcja Korei Północnej wynosiła:

w 1947 r. — 189,9%
w 1948 r. — 263,3%
w 1949 r. — 371,1%.

Największy wzrost wykazuje przemysł budowy maszyn, który w okresie 1946—1948 zwiększył produkcję 6,6 razy, przemysł hutniczy — 5,7 razy, produkcja materiałów budowlanych — 4,6 razy. Przemysł budowy maszyn nie tylko osiągnął poziom przedwojenny, ale przewyższył 2,5 razy rekordowe cyfry produkcyjne z 1944 r.

W Korei Północnej w przeciągu ostatnich lat zbudowano wiele nowych zakładów przemysłowych i kopalni, zaopatrzonych w nowoczesne urządzenia. Specjalną uwagę zwrócono na rozbudowę wielkich elektrowni, hut cynkowych, fabryk włókienniczych, fabryk budowy maszyn. Dzięki tym inwestycjom przemysł koreański przedstawiony został na drogę rozwoju zgodną z potrzebami gospodarki narodowej.

Nowe prawo pracy, wprowadzone przez Ludowy Komitet Północnej Korei jednocześnie z nacjonalizacją przemysłu, zlikwidowało katorżniczy reżym pracy narzucony przez japońskich imperialistów. Ogół pracujących bierze czynny udział w kierownictwie produkcji. We wszystkich zakładach pracy działają komitety fabryczne. Związki zawodowe objęły ponad 90% zatrudnionych w przemyśle.

Szybki wzrost produkcji przemysłowej i rolnej, obniżenie kosztów własnych produkcji, rozszerzenie obrotu towarowego oraz wzmocnienie finansów stworzyło warunki dla podniesienia poziomu życiowego mas pracujących Korei Północnej. Stała obniżka cen na artykuły pierwszej potrzeby powodowała wzrost realnych płac pracowniczych. Tylko w miesiącu kwietniu 1950 r. obniżka cen na podstawowe artykuły wynosiła od 20 do 60%. Nominalne płace w 1949 r. wzrosły przeszło 1,5-krotnie w porównaniu z 1947 r., podczas gdy ich wartość realna wzrosła jeszcze bardziej.

Rozkwit gospodarczy Korei Północnej zapewnił materialne podstawy rozwoju kultury Ludowo-Demokratycznej Republiki Koreańskiej. Przeprowadzono szeroką akcję likwidacji analfabetyzmu — spuścizny po okupacji japońskiej. W r. 1950 weszła w życie ustawa o powszechnym obowiązku szkolnym. W roku szkolnym 1949/50 w szkołach początkowych i średnich uczyło się ponad 2 mln. uczniów. W r. 1949 liczba szkół w Północnej Korei była 1,8 raza większa, a liczba uczniów 1,7 raza większa niż w 1944 r. W tym samym okresie (1944—1949) liczba szkół średnich I i II stopnia wzrosła 20-krotnie, a liczba uczniów 23-krotnie; liczba liceów technicznych podniosła się 12-krotnie, liczba uczniów — 10 razy.

W przeciwieństwie do tego wielkiego rozwoju przemysłu młodego państwa ludowego rysuje się obraz przemysłu znajdującego się pod okupacją amerykańską, która pogłębia formy eksploatacji stosowane przez Japończyków. Monopole amerykańskie pod przykrywką firm koreańskich uchwyciły w swe ręce kluczowe pozycje gospodarcze w Korei Południowej. W dyspozycji kapitału amerykańskiego znalazł się przemysł przetwórczy, gór-

nictwo i energia elektryczna oraz zapasy metali kolorowych. Rabunkowa gospodarka nie liczy się z potrzebami produkcyjnymi miejscowego przemysłu. Specjalną uwagę położyli Amerykanie na wywóz surowców mających znaczenie militarne (np. wolfram).

W wyniku rabunkowej gospodarki monopoli amerykańskich nastąpił dalszy upadek gospodarczy Korei Południowej. Proces ten został pogłębiony wskutek zdemontowania szeregu zakładów i fabryk przez amerykańskie władze okupacyjne. Zalew amerykańskich towarów pociągnął za sobą unieruchomienie wielu zakładów a nawet likwidację całych gałęzi przemysłu. Jeśli przyjmujemy za 100 liczbę fabryk i zakładów znajdujących się w tej części Korei w 1943 r., to poniższe cyfry najlepiej zobrazują tempo likwidacji przemysłu południowo-koreańskiego:

1943 r. — 100
1946 r. — 52
1947 r. — 45

I półrocze 1949 r. — 36.

Mimo likwidacji blisko 2/3 zakładów przemysłowych, pozostałe pracowały nie wykorzystując pełnej zdolności produkcyjnej. Ogółem produkcja tej części Korei w 1949 r. stanowiła zaledwie 18,6% produkcji z 1940 r. W niektórych działach produkcji spadek był jeszcze większy. Przemysł włókienniczy wytwarzał w r. 1949 zaledwie 13%, przemysł maszynowy — 5% w porównaniu z końcem 1945 r.

Bezrobocie w Południowej Korei dotknęło prawie każdą koreańską rodzinę robotniczą i chłopską, osiągając niebywałą cyfrę ogólną 4 mln.

* * *

Robotnicy i chłopcy Korei Północnej i Południowej stanęli do walki przeciwko agresorom amerykańskim w obronie swej niepodległości i prawa do rozwoju, jaki im umożliwia jedynie ustroj socjalistyczny. Masy pracujące całej Korei naocznie mogły stwierdzić różnice między ustrojem demokracji ludowej a ustrojem chwiego kapitalizmu. Porównanie to przekreśla wszelkie nadzieje znalezienia oparcia dla szermierzy „demokracji kapitalistycznej” wśród szerokich mas ludowych Korei. Świadomość celów nadaje walce tej cechy nieustępliwości, które zaskoczyły tylko świat kapitalistyczny, nie doceniający czynnika siły ideologicznej. K.S.

AKTUALNE PROBLEMY PRZEMYSŁU CZECHOSŁOWACKIEGO *)

W wyniku rozwoju kapitalistycznego w okresie między wojnami światowymi gospodarstwo dzisiejszych Krajów Demokracji Ludowej ustaliło się trwale jako typ o przewadze produkcji rolniczej (Polska, Bułgaria, Rumunia, Węgry). Wyjątek stanowiła Czechosłowacja, która w przeciwieństwie do pozostałych krajów Europy środkowej i południowo-wschodniej należała do jednego z najbardziej uprzemysłowionych w świecie. W r. 1938 wartość czechosłowackiej produkcji przemysłowej miała się do wartości produkcji rolniczej jak 63 : 35, podczas gdy w Bułgarii odpowiednio 25 : 75, w Polsce 38 : 62, w Rumunii 35 : 65, na Węgrzech 44 : 56. Równocześnie jednak struktura czechosłowackiej produkcji przemysłowej była niekorzystna i cechowała ją przewaga produkcji dóbr spożycia głównie przemysłów włókienniczego, szklanego, ceramicznego, cukrowniczego itp. Wartość produkcji przemysłu metalurgicznego i maszynowego nie przekraczała 29% wartości całej produkcji przemysłowej. Ta poważna jednostronność strukturalna w produkcji przemysłowej była wynikiem egoistycznych rządów klasy posiadającej i w efekcie spowodowała zastój w rozwoju gospodarki narodowej, zależność od zagranicznego kapitału monopoli-

stycznego, a co za tym idzie przyniosła stale pogłębiające się względne (w okresach zastoju gospodarczego — bezwzględne) zubożenie mas pracujących.

Bezpośrednio po zakończeniu drugiej wojny światowej, gdy władzę przejęły czechosłowackie masy ludowe przeprowadzenie radykalnych reform społecznych z miejsca otworzyło nowe perspektywy rozwojowe dla gospodarstwa narodowego. Podważone zostały gruntownie pozycje wewnętrznej i zewnętrznej reakcji, zerwano nici dotychczasowych zależności gospodarczych dławiących rozwój życia gospodarczego. Stworzone zostały niezbędne warunki do rozbudowy gospodarki narodowej, a co za tym idzie, do usunięcia niedomagań strukturalnych tej gospodarki. Wypadki z lutego 1948 r. ugruntowały dokonane już dzieło. Zagadnienie przebudowy struktury produkcji przemysłowej, w którym zagadnienie rozwoju przemysłu ciężkiego odgrywało rolę zasadniczą, znalazło swoje odbicie już w 2-letnim planie odbudowy, a stało się zagadnieniem centralnym planu 5-letniego.

Zagadnienie to od pierwszej chwili po zakończeniu wojny posiadało dwa aspekty: a) wewnętrzny — realizacja jego była podstawowym warunkiem zbudowania socjalizmu, b) zewnętrzny — realizacja jego umożliwiała zabezpieczenie gospodarki przed możliwością kapitalistycznej presji z zewnątrz, na którą gospodarka czechosłowacka była czuła z wiadomych już względów. Szybka realizacja programu rozwoju produkcji dóbr inwestycyjnych warunkowała rozwój stosunków towarowych z Krajami Demokracji Ludowej, które przede wszystkim zainteresowane były w ich imporcie, a służyć mogły dostawami potrzebnych gospodarce czechosłowackiej surowców i innych produktów. W ten sposób poprzez rozwój takich stosunków gospodarka czechosłowacka uwalniała się w poważnym stopniu od grożącej jej zależności gospodarczej i co za tym idzie — politycznej. Znalazło to swój wyraz w umowach o dostawach dóbr inwestycyjnych, jakie Czechosłowacja zawarła z poszczególnymi Krajami Demokracji Ludowej.

W ten sposób zagadnienie przebudowy czechosłowackiej struktury produkcji przemysłowej, oceniając je z punktu widzenia interesów Krajów Demokracji Ludowej, stało się problemem poważnie współdziałającym w realizacji ich planów uprzemysłowienia socjalistycznego i praktycznym wyrazem realizacji celów współpracy gospodarczej bazowanych na internacjonalizmie i solidaryzmie proletariackim.

Rozmiary zagadnienia i jego znaczenie dla pozostałych Krajów Demokracji Ludowej ilustruje zestawienie potencjałów produkcji przemysłowej w ogólności i w przeliczeniu na głowę mieszkańca w poszczególnych krajach, przyjmując potencjał Czechosłowacji jako = 100 w r. 1938:

	CSK	Bułgaria	Polska	Rumunia	Węgry
ogółem	100,0	7,4	81,2	26,7	27,5
na głowę	100,0	17,3	34,1	19,1	34,2

Rezultaty planowej przebudowy produkcji przemysłowej przedstawiają się dotychczas następująco (1937 = 100):

	ogółem	prod. art. produkcyjnych	prod. art. konsumcyjnych
listopad 1947	99	121	79
„ 1948	112	134	90
„ 1949	123	147	99

Powyzsze wskaźniki nie obrazują jednak należycie faktycznego stanu rzeczy, który w rzeczywistości przedstawia się korzystniej. Spowodowane to jest oparciem podobnego rodzaju obliczeń na wskaźniku z r. 1937 bazowanym jedynie na produkcji 91 artykułów, których wybór po pierwsze dokonany był swego czasu pod kątem widzenia interesów kapitalistycznych, często dla zamaskowania depresji gospodarczej, po wtóre nie obejmując tych wyrobów które weszły do asortymentu produkcji dopiero po wojnie, a dla rozwoju gospodarki narodowej nabrały podstawowego znaczenia.

Porównanie rozwoju produkcji przemysłowej na bazie wskaźnika z r. 1948 (tj. roku porównawczego dla planu 5-letniego, obejmującego 298 artykułów odpowiednio charakteryzujących produkcję przemysłową pod kątem dokonujących się przeobrażeń) — przedstawia się następująco:

	1948 = 100	1947 = 100
r. 1947	—	100,0
r. 1948	100,0	118,5
r. 1949	115,8	137,2

*) Materiał zaczerpnięto z „Plánované Hospodárství” Nr. 7/50.

Roczny przyrost produkcji przemysłowej wyniósł w rzeczywistości w r. 1948 — 18,5%, w r. 1949 — 15,8%, podczas gdy na bazie wskaźnika z r. 1937 przyrost roczny np. w r. 1948 wyniósł — 7,8%.

Uwagi powyższe dotyczą w szczególności produkcji przemysłu ciężkiego, która uległa potężnej rozbudowie. W roku b. produkcja przemysłu budowy maszyn ciężkich i maszynowego osiągnęła poziom o 100% wyższy od poziomu z r. 1937. Podobnie produkcja przemysłu energetycznego 2-krotnie przekroczyła poziom przedwojenny. Przemysł budowy maszyn ciężkich produkuje dziś 600 nowych typów maszyn dawniej importowanych. Między innymi: maszyny górnicze, szybkoobrotowe wielostopniowe turbiny parowe, turbokompresory o wysokiej wydajności, maszyny budowlane, kopalarki itd. Przemysł maszynowy rozbudował asortyment swej produkcji np. produkcję łożysk kulkowych, nowych typów obrabiarek, specjalnych narzędzi i przyrządów itp. Przemysł motoryzacyjny wprowadził do produkcji nowe typy pojazdów. Oto przykłady rozwoju produkcji przemysłu ciężkiego.

Rozwój produkcji był spowodowany przede wszystkim wzrostem wydajności pracy zwłaszcza w tych rodzajach wytwórczości, które przeszły od produkcji na sztuki lub małoseryjnej do produkcji seryjnej. Np. przy produkcji parowozów obniżono ilość godzin slusarskich i monter-skich o 25%, przy produkcji samochodów ciężarowych typu RN o 30%. Ogólny rozwój w dziedzinie wzrostu wydajności pracy i jego wpływu na wzrost produkcji przemysłowej obrazuje poniższe zestawienie:

	wskaźnik produkcji przem.	wskaźnik zatrudnienia	wskaźnik wydajn. pracy na 1 zatrudn.
r. 1947	100,0	100,0	100,0
r. 1948	118,5	105,7	112,1
r. 1949	137,2	110,6	124,1

Jak z powyższego wynika wydajność pracy wzrosła w r. 1948 o 12,1% a w r. 1949 o 10,7% i rosła szybciej od zatrudnienia. Tym samym wzrost produkcji przemysłowej w r. 1948 o 18,5% a w r. 1949 o 15,8% był spowodowany w 65% podniesieniem wydajności pracy. Ten wielki rezultat osiągnięto przez mobilizację załóg zakładowych, przez rozwój współzawodnictwa i ruchu przodowników pracy.

Porównawczo wydajność pracy w r. 1949 wzrosła: w Zw. Radzieckim o 13%, w Bułgarii o 11%, w Rumunii o 18%, na Węgrzech o 25%, i wpłynęła na wzrost produkcji przemysłowej w Zw. Radzieckim w 66%, w Bułgarii i Rumunii w 33% na Węgrzech w 50%.

Równocześnie jednak zanotować należy dwa niekorzystne zjawiska:

- szybkiego tempa wzrostu zatrudnienia pracowników umysłowych w stosunku do pracowników fizycznych,
- wzrostu ilości godzin nieprzepracowanych, a więc przepadłych z różnych powodów.

Statystyka czeska stosuje podział zatrudnienia na robotników i pracowników umysłowych, który nie odpowiada podziałowi na pracowników produkcyjnych i nieprodukcyjnych. Wzrost zatrudnienia według tej statystyki kształtował się następująco:

	wskaźnik zatrud. rob. przem.	wskaźnik zatrud. prac. um. w przem.
r. 1947	100,0	100,0
r. 1948	104,7	112,2
r. 1949	103,6	113,5

Tym samym liczba zatrudnionych robotników przemysłowych wzrosła w latach 1947—49 o 9,6%, podczas gdy liczba zatrudnienia pracowników umysłowych o 18,5%. W wyniku tego ilość zatrudnionych robotników przypadających na jednego urzędnika spadła z 5,5 na 5.

Jeżeli porównamy z kolei ilości godzin przepracowanych i nieprzepracowanych, to uzyskamy następujący obraz tego zjawiska:

	wskaźnik rob. godz. przepracowanych	wskaźnik rob. godz. nieprzepracowanych
r. 1947	100,0	100,0
r. 1948	104,2	121,0
r. 1949	108,0	132,2

Ilość godzin przepracowanych wzrosła w latach 1947—49 o 8%, podczas gdy nieprzepracowanych o 32,2%.

W r. 1948 ilość godzin przepracowanych wzrosła o 4,2%, a zatrudnienie wzrosło o 4,7%, w roku następnym odpo-

wiednio 3,5% i 4,7%. Różnice te spowodowane były silnym wzrostem ilości godzin nieprzepracowanych. Szczególnie ostro zjawisko to wystąpiło w r. 1948, kiedy ilość godzin nieprzepracowanych wzrosła o 21%.

W roku ubiegłym wzrost ten, aczkolwiek w dłuższym ciągu znaczny, wyniósł już tylko 8%, w obu jednak latach ilość godzin nieprzepracowanych wstąpiła szybciej aniżeli godzin przepracowanych. Należy zaznaczyć, że w r. 1949 ilość godzin nieprzepracowanych nieodpłatnych była absolutnie wyższa niż godzin odpłatnych.

Począwszy od r. 1947 obniżyła się także, przy równoczesnym wzroście zatrudnienia, ilość przepracowanych godzin na jednego zatrudnionego i co za tym idzie odpowiednio wzrosła ilość nieprzepracowanych godzin i to o 20% w stosunku do r. 1947.

Przykładowo, gdyby w r. 1949 udało się obniżyć o 50% ilość nieprzepracowanych godzin, przy tym samym zatrudnieniu wskaźnik produkcji przemysłowej podniósłby się o dalsze 4% i tym samym roczny przyrost produkcji wyniósłby zamiast uzyskanych 15,8% około 20%; równocześnie wskaźnik wydajności pracy na zatrudnionego wzrósłby nie o 10,7%, ale o 15%. Ilustruje to ogromne rezerwy, jakie można uruchomić przez całkowitą likwidację omawianych niedomagań.

W dalszym ciągu, gdyby do wyżej wymienionej rezerwy doliczyć likwidację istniejących przerostów i założyć dalszy równomierny stosunkowy wzrost zatrudnienia pracowników produkcyjnych i nieprodukcyjnych to roczny przyrost produkcji w r. 1949 wyniósłby 22,2%, a wskaźnik wydajności pracy na zatrudnionego 16,5%.

Zagadnienie podniesienia wydajności pracy, aczkolwiek jedno z podstawowych dla przyspieszenia tempa socjalistycznego uprzemysłowienia w szczególności produkcji przemysłu ciężkiego, nie jest jedyną przesłanką na której przemysł czechosłowacki bazuje wzmoczenie tempa produkcji są nimi (obok zagadnienia wydajności) istniejące we wszystkich gałęziach ciężkiego przemysłu rezerwy zdolności produkcyjnej oraz specjalizacja i kooperacja istniejących zakładów przemysłu ciężkiego. Ukryte rezerwy produkcyjne są szczególnie poważne w przemyśle ciężkim. W większości wypadków pozostaje jeszcze do obsadzenia druga i trzecia zmiana. Istnieją niedomagania w planowaniu, organizacji produkcji i koordynacji dostaw. Według najnowszych danych zmienność zakładów ciężkiego przemysłu maszynowego nie przekracza wskaźnika 1,1 tzn., że rezerwy wynikające z możliwości zastosowania drugiej i trzeciej zmiany są zaledwie wykorzystane w 10%. Potrzeba zmiany tego stanu rzeczy jest tym pilniejsza, że praktycznie od końca r. 1948 nie zaszły żadne w tej dziedzinie zmiany.

Nierozpracowane zagadnienie wykorzystania rezerwy produkcyjnych wystąpiło szczególnie jaskrawo przy opracowywaniu założeń planu na r. 1951 powodując trudności w ustaleniu wytycznych, zwłaszcza w stosunku do tych zakładów, które posiadały największe rezerwy produkcyjne. Ścisła analiza wykazała, że twierdzenie jakoby wprowadzenie drugiej zmiany prowadziło do niedających się pokonać trudności z powodu już istniejącego obciążenia części parku maszynowego trzema zmianami, okazały się nieścisłe. Okazało się mianowicie, że maszyny te, licząc godziny pracy nie są obciążone nawet dwoma zmianami. Kontrola jednego z największych czechosłowackich zakładów budowy maszyn wykazała, że najbardziej obciążone maszyny posiadają jeszcze 28% wolnej zdolności produkcyjnej. Równocześnie nie są jeszcze wykorzystane możliwości przyspieszenia obróbki na istniejących urządzeniach, skrócenia ilości operacji i zwiększenia wydajności maszyn przez niewielkie stosunkowo przeróbki konstrukcyjne. Niewykorzystane są dalej możliwości współpracy zakładów dla wyrównania istniejących trudności w przelotności poszczególnych oddziałów.

Podobnie jak w ciężkim przemyśle maszynowym istnieją poważne rezerwy produkcyjne i w hutnictwie. Wskaźnik wykorzystania użytkowej objętości wielkich pieców wahał się w granicach od 0,81 do 2,01 m³ na 1 tonę wyprodukowanej surówki. Uwzględniając przyczyny techniczne, jak również konstrukcyjne i jakość wsadu, analiza wykazuje, że czynnikiem posiadającym podstawowe znaczenie dla osiągnięcia wydajności (podobnie jak w Związku Radzieckim), jest umiejętność samej eksploatacji. Dotyczy to również pieców martenowskich, których wydajność dzienna wynosi od 4,36 t. do 1,54 t. na 1 m² trzonu pieca. Hutnicy radzieccy, którzy zwiedzali ostatnio Zakła-

dy Witkowskie, stwierdzili, że przy istniejących urządzeniach produkcyjnych zakłady te powinny posiadać znacznie większą produkcję. Za podstawę oceny brali pod uwagę wyniki osiągnięte w stalingradzkich zakładach „Czerwony Październik“, które aczkolwiek mniejsze od Zakładów Witkowskich, posiadają większą produkcję stali.

W energetyce stopień wykorzystania siłowni elektrycznych określa przeciętna ilość godzin na przestrzeni roku, w ciągu których urządzenia siłowni znajdują się w ruchu. W Związku Radzieckim czas ten wynosi 5 tys. godzin, w Czechosłowacji tylko 3200. Częściowo powodem tego jest niska zmienność w przemyśle, powodująca z konieczności przestoje samych siłowni.

Istotną jednak przyczyną, dla której szereg elektrowni zakładowych nie jest należycie wykorzystanych tak, że nie tylko nie przekazują one sieci, nadwyżek wyprodukowanej energii, ale same z niej czerpią, jest fakt, że prąd z sieci państwowej jest tańszy niż wyprodukowany we własnym zakładzie. Nie jest również całkowicie zużytkowana energia głównych elektrowni z powodu częstych przestoїв. Skrócenie czasu niezbędnych napraw i rewizji stało się zagadnieniem palącym.

W górnictwie znaczny procent parku maszynowego, znacznie zwiększonego po wojnie znajduje się bądź w naprawie niedostatecznie szybko przeprowadzonej, bądź w rezerwie.

Z wyżej wymienionych przykładów wynika jasno, dla czego zagadnienie pełnej mobilizacji do maksymalnego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych stało się jednym z bojowych zadań walki o wykonanie planu 5-letniego.

Specjalizacja i kooperacja czechosłowackich zakładów przemysłowych stała się dalszym elementem przyspieszającym rozwój zwłaszcza ciężkiego przemysłu maszynowego. Czechosłowackie zakłady tego przemysłu cechuje — w spadku po kapitalizmie — uniwersalny program produkcyjny. Szeroki program produkcyjny w warunkach gospodarki kapitalistycznej był asekuracją przed ewentualnością kryzysu, powodował zmienność profilu produkcyjnego oraz uniemożliwiał specjalizację. Powyższe względy nie mają racji bytu w warunkach gospodarki planowej, a przeciwnie niezbędnym warunkiem pełnego wykorzystania urządzeń produkcyjnych tych zakładów w nowych warunkach stało się przejście na specjalizację samych zakładów i typizację wyrobów. Specjalizacja zakładów umożliwiła zakładom czechosłowackim przejście z charakterystycznej dla nich produkcji na sztuki lub małoseryjnej na wielkoseryjną. Jedną z trudności napotykanych w tym procesie jest konserwatyzm niektórych zakładów, broniących za wszelką cenę „swego programu“, choć techniczne i ekonomiczne zalety specjalizacji nie mogą budzić wątpliwości. W Związku Radzieckim np. procent zakładów o produkcji masowej w stosunku do wszystkich zakładów wzrósł z 27% w r. 1931 do 48% w r. 1933 i obecnie przekroczył 50%.

ALBANIA — ROZWÓJ PRZEMYSŁU I ROLNICTWA

Od chwili zakończenia wojny dzięki pomocy Związku Radzieckiego wybudowano w Albanii 46 zakładów przemysłowych o znaczeniu państwowym i 13 zakładów mniejszych. Oprócz tego rozbudowano zakłady już istniejące na skutek nowych nakładów inwestycyjnych. W wyniku takiej rozbudowy produkcja przemysłowa wzrosła w r. 1949 w stosunku do r. 1945 w przemyśle włókienniczym o 732,4%, w przemyśle spożywczym o 177,3%, skórzanym o 172,54%, chemicznym o 359,4%, tytoniowym o 318,5%, drzewnym o 318,6%, energetycznym o 307,8%.

W budowie znajdują się nowoczesne kombinaty, między innymi wielki kombinat włókienniczy, w którym w drugiej połowie przyszłego roku uruchomionych zostanie 21 tys. wrzecion. Zdolność produkcyjna tego kombinatu wyniesie 20 mln. m tkanin. Dzięki

technicznej pomocy Zw. Radzieckiego oraz pomocy w postaci dostaw niezbędnych urządzeń, budowana jest koło Tirany wielka elektrownia wodna „Selita“, która zaopatrzy w energię elektryczną cały przemysł Tirany oraz inne zakłady przemysłowe kraju. Podobnie przy pomocy Związku Radzieckiego budowana jest w Tiranie nowa cementownia, zakłady ceramiczne, papierne, zakłady przetworów mięsnych, rybnych, przetworów owocowych.

Górnictwo, które w wyniku wojny uległo poważnym zniszczeniom zostało odbudowane, rozbudowane i wyposażone w nowy sprzęt pochodzenia radzieckiego. Produkcja przemysłu górniczego wzrosła w r. 1949 w stosunku do r. 1945 następująco: produkcja czystego bitumu o 117,4%, ropy naftowej o 400,8%, węgla o 557,0%; chromitów o 290,8% w stosunku do r. 1948, rudy miedzianej o 475% w stosunku do roku 1946.

Rozwojowi przemysłu towarzyszy

Jest rzeczą zrozumiałą, że podstawowym czynnikiem umożliwiającym usuwanie trudności jest dobre, oparte na realnych podstawach planowanie. Planowanie takie musi być przede wszystkim mobilizujące i winno właściwie ustawiać zagadnienie odpowiedzialności i kontroli. Dotychczasowe metody planowania nie były zadowalające.

W planie na r. 1951 przeprowadza się o wiele ściślejsze rozróżnienie między planowaniem poszczególnych zakładów (tj. planem sporządzonym na podstawie istniejącego podziału organizacyjno-administracyjnego), a planowaniem branżowym (tj. planem na podstawie branżowego podziału produkcji na jednostki techniczne), na który dotychczas kładziono główny nacisk.

Plan na r. 1951 charakteryzować się będzie przede wszystkim tym, że położono w nim nacisk na zaplanowanie zadań i potrzeb od strony poszczególnych zakładów planujących i kontrolujących. W ten sposób zakłady, przedsiębiorstwa i organy centralne obejmują całość zadań i potrzeb podległych im jednostek, każde na swoim szczeblu, dzięki czemu zapewniona zostanie pełna odpowiedzialność za realizację i wykonanie planu.

Podział na branże nie był równoznaczny z podziałem organizacyjno-administracyjnym, ponieważ w wyniku charakterystycznych dla Czechosłowacji stosunków, poszczególne zakłady lub przedsiębiorstwa uczestniczyły szerokim wachlarzem produkcyjnym (o czym była mowa wyżej) w branżowych jednostkach technicznych nie podlegających kompetencji nadrzędnej — po linii administracyjnej — organu i tym samym pozbawione były kontroli i odpowiedzialności.

Niedostateczne poza tym rozróżnienie między zadaniami planów jednostek planujących, a planami branżowymi prowadziło do niejasności przy opracowywaniu planów i ich realizacji. Przeprowadzone zmiany mają na celu likwidację tych niedomagań.

Ten krótki przegląd aktualnych zagadnień przemysłu czechosłowackiego wskazuje na pomyślną realizację dzieła socjalistycznego uprzemysłowienia kraju, którego postępy są dowodem, że w warunkach kraju wysoko uprzemysłowionego możliwe jest tempo charakteryzujące się wysokimi rocznymi przyrostami w granicach 15%; po drugie, że tempo to mogłoby być jeszcze zwiększone do ponad 20% przez usunięcie istniejących niedomagań w dziedzinie dyscypliny pracy; po trzecie, że przemysł czechosłowacki posiada poważne niewykorzystane rezerwy produkcyjne, dla których upłynnienia rozpoczęto skuteczną walkę o zwiększenie zmienności, specjalizację produkcji i udoskonalanie metod planowania wprowadzających wzmocnienie czynnika odpowiedzialności i kontroli.

Nie może ulegać wątpliwości, że pełne uruchomienie tych środków zadecyduje o poważnym przyspieszeniu zadań postawionych przez plan 5-letni, a biorąc pod uwagę aspekt na wstępie omówiony, znaczenie takiego przełomu jest zagadnieniem pierwszorzędnej wagi dla gospodarki pozostałych Krajów Demokracji Ludowej.

W. M.

rozwój produkcji spółdzielni rzemieślniczych.

Rozwija się również i modernizuje rolnictwo. Rolnictwo albańskie stale przekracza zaplanowane zadania, wprowadza nowe metody agrotechniczne i z roku na rok powiększa obszar zasiewów. Zapoczątkowano uprawę roślin przemysłowych jak: buraka cukrowego, bawełny, słonecznika. Rozwija się chów bydła i powiększa jego pogłowie. Państwo udziela pomocy biednym chłopom głównie przez zakładanie stacji maszynowo-tractorowych i przez dostawy ziarna kwalifikowanego z importu ze Związku Radzieckiego i Krajów Demokracji Ludowej. Utworzono wiele państwowych gospodarstw rolnych, które stały się wzorem dla całego rolnictwa, zwłaszcza dla tworzących się rolnych spółdzielni produkcyjnych.

Rozwój albańskiego rolnictwa ilustrują następujące cyfry: rozmiary prac melioracyjnych wzrosły w stosunku do r. 1945 o 168%, obszar zasiewów

o 48,7% w stosunku do r. 1948, a rozmiary uspołecznionej gospodarki rolnej o 154,9% w stosunku do r. 1947. Obszar kultur technicznych wzrósł o 941%, a obszar obsługiwany przez stacje maszynowo-traktorowe o 519,6%.

W wyniku rozwoju produkcji przemysłowej i rolnej podniosła się stopa życiowa mas pracujących.

WYZYSK BRYTYJSKI NA MALAJACH

Terytorium Malajów wynosi 135 300 km², zamieszkuje je 4 878 tys. mieszkańców, w tym tylko 2% Europejczyków. Życie gospodarcze kraju podporządkowane jest eksploatacyjnemu interesom imperialistów brytyjskich. Rolnictwo nastawione jest prawie wyłącznie na produkcję kauczuku, pozostałe działy rolnictwa są zupełnie zaniedbane. Jeśli chodzi o podział terenów uprawnych, to tylko 15% przeznaczonych jest pod uprawę roślin jadalnych a 68,5% pod uprawę kauczuku. W rezultacie tego stanu rzeczy — tylko nieznaczna część zapotrzebowania na artykuły żywnościowe pokrywana jest przez produkcję krajową (np. 60% ryżu spożywanego na Malajach pochodzi z importu).

Jeśli chodzi o plantacje kauczuku, to z ogólnej powierzchni 1 370 tys. ha, 800 tys. ha znajduje się w rękach plantatorów europejskich, a tylko 570 tys. ha

jest uprawiane przez drobnych rolników miejscowych. Rozmiary tych drobnych plantacji chłopskich wahają się od 0,75 do 2,0 ha. Produkcja kauczuku stanowi dla chłopów malajskich główne źródło utrzymania. Liczba większych plantacji o powierzchni ponad 40 ha wynosi 2 500; z tego 1 900 plantacji posiada powierzchnię od 40 do 400 ha; pozostałe 600 plantacji o powierzchni ponad 1 tys. ha każda, zajmuje 73% powierzchni plantacji obszarniczych. Złą sytuację drobnych plantatorów pogłębia fakt zbyt starego drzewostanu. Drzewa kauczukowe dają najlepsze zbiory od 6 do 39 roku wegetacji. Według oficjalnych danych rządowych wiek przeciętny drzew chłopskich waha się około 20 lat, wskutek czego po 10—12 latach będą one niezdolne już do produkcji i drobnorolne plantacje skazane będą na likwidację.

Polityka angielskich monopolistów zmierza do zapewnienia panowania kapitału brytyjskiego i przeciwdziałania przenikaniu obcych kapitałów konkurencyjnych. Kapitał 315 angielskich towarzystw akcyjnych w 1949 r. wynosił 69,9 funtów szt. Koncentracja tych kapitałów jest daleko posunięta, w rzeczywistości cała produkcja kauczuku jest kierowana przez kilka grup kapitalistycznych.

W okresie okupacji japońskiej malajskie plantacje uległy zmniejszeniu. Po wojnie produkcja kauczuku osiągnęła szybko nie tylko poziom przedwo-

jenny, ale wskutek wysokich cen i dużego zapotrzebowania na kauczuk poziom produkcji przedwojennej został przekroczony.

Udział kauczuku malajskiego w produkcji światowej wzrósł z 37,5% do 45,3%, podczas gdy udział Indonezji, Cejlonu i Indochin spadł znacznie. Monopole angielskie eksploatują bezlitośnie tubylców w celu zapewnienia sobie olbrzymich zysków i jednocześnie rabują bogactwa naturalne kraju. Na plantacjach kauczuku 80% robotników stanowią kobiety wśród reszty przeważają dzieci, przy czym dzienny zarobek dziecka wynosi około 70 cent., co odpowiada cenie 1 kg ryżu. Według urzędowych danych wartość realna płac spadła o 25% w porównaniu z okresem z przed II wojny światowej.

O obniżeniu poziomu życiowego ludności mówią dane dotyczące konsumpcji podstawowych artykułów spożywczych w 1947/48 r. (1934/35 = 100):

art. mączne	—	84,3
ryż	—	68,9
tłuszcze roślinne	—	52,1
i zwierzęce	—	39,7

Naród malajski nie poddaje się biernie tej bezwzględnej eksploatacji, lecz podobnie jak inne narody kolonialne chwycił za broń i odnosząc coraz większe sukcesy, walczy o swoją niezależność polityczną i gospodarczą.

Z WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH

K. A. Fiedosiejew: Plan techniczno-finansowy przedsiębiorstwa przemysłowego. Oryginał rosyjski wydany w Moskwie 1948 r. Przekład polski ukazał się z druku we wrześniu 1950 r. nakładem i w opracowaniu Głównego Instytutu Pracy. Wydały — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, str. 161

Moglibyśmy zdziałać znacznie więcej, gdybyśmy zdołali w ciągu tego czasokresu w pełni opanować produkcję, jej technikę jej stronę finansowo-ekonomiczną“.

Takie słowa J. Stalina stanowią motto pracy K. A. Fiedosiejewa p.t. „Techniczno-przemysłowo-finansowy plan przedsiębiorstwa“ (wyd. Moskwa, Gosfinizdat 1948 r., str. 143). Słowa J. Stalina pouczają o tym, że podstawowym warunkiem rozwoju produkcji jest gruntowna znajomość zasad organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego, wysoki poziom planowania produkcji oraz planowania finansowego umożliwiającego kontrolę wykonania planu poprzez złotówkę.

Znajomość zasad planowania produkcji i finansów zakładu przemysłowego nie może być monopolem wąskiego grona fachowców inżynierów, techników i pracowników finansowych. Do opracowania planu muszą być wciągnięci — w mniejszym lub większym stopniu — wszyscy pracownicy zakładu przemysłowego: szeregowi robotnicy,

majstrowie, brygadierzy, technicy, inżynierowie, personel kierowniczo-administracyjny i finansowy.

Plan, zbudowany przy udziale całego zespołu pracowniczego, oparty na zdrowych i silnych podstawach, będzie wykonany i przekroczony zarówno co do ilości i wartości jak i co do jakości. W przekroju asortymentowym jest także planem w pełni realnym.

„Prawidłowe opracowanie stachanowskiego planu techniczno-finansowego zakładu przemysłowego jest możliwe tylko wówczas, gdy pracownikom przedsiębiorstwa znane są podstawowe zasady planowania“. W oparciu o takie założenie autor wytknął sobie jako cel swej pracy przedstawienie w sposób przystępny podstawowych zagadnień planowania w obrębie zakładu przemysłowego. Bardzo obszerny temat pracy autor ujął zwięźle w 9 rozdziałach:

1. Istota i znaczenie techniczno-finansowego planu przedsiębiorstwa przemysłowego,
2. Treść techniczno-finansowego planu przedsiębiorstwa przemysłowego i system planowych wskaźników
3. Plan produkcji, potencjał produkcyjny i planowanie obciążenia urządzeń,
4. Planowanie zatrudnienia i płac.
5. Planowanie zaopatrzenia materialnego i technicznego.
6. Planowanie kosztów własnych produkcji.

7. Planowanie zbytu produkcji i określenie planowej sumy akumulacji.
8. Kontrola wykonania planu i jej znaczenie dla planowania.
9. Planowanie finansów. Bilans dochodów i rozchodów.

W rozdziale pierwszym autor określa istotne cechy gospodarki planowej, przeciwstawiając ją żywiłowej gospodarce kapitalistycznej. Radzieckie plany gospodarki narodowej będące wyrazem polityki ekonomicznej partii i rządu radzieckiego koncentrują i jednoczą wysiłki pracy milionów ludzi radzieckich w ich walce o budowę komunizmu. Za pomocą planów państwo radzieckie kieruje całą gospodarką narodową, realizuje określone zadania polityczne i gospodarcze. Celowy i dyrektywny charakter planowania socjalistycznego stanowi jedną z głównych jego właściwości i zasadniczo odróżnia je od pseudo-planowania gospodarki kapitalistycznej. Zadania wynikające z planu państwowego mają dla przedsiębiorstw radzieckich moc ustawy, której naruszenie wyrządza straty całej gospodarce narodowej.

Plany gospodarki narodowej oparte są o najnowsze zdobycze nauki i techniki. Zadania planu podawane są przedsiębiorstwom pod postacią całego szeregu wskaźników jakościowych i ilościowych, opracowanych w oparciu o doświadczenia przodujących przedsiębiorstw i działów przemysłu. Każdy ze wskaźników charakteryzujących ekono-

miczno-finansową stronę pracy przedsiębiorstwa winien być uzasadniony technicznie i organizacyjnie.

Plan produkcyjno-finansowy przedsiębiorstwa socjalistycznego zbudowany w oparciu o zasady procesu technologicznego przy czynnym współudziale wszystkich pracowników przedsiębiorstwa określa się mianem planu techniczno-finansowego. Znaczenie takiego planu polega na tym, że jednoczy on i skupia wysiłki całego kolektywu w walce o wykonanie zadań planu państwowego.

Główną ekonomiczną dźwignią wykonania planu jest rozrachunek gospodarczy, który autor określa jako szczególną socjalistyczną metodę gospodarowania, opartą na zasadzie ścisłej współmierności nakładów przedsiębiorstwa z finansowymi wynikami jego działalności gospodarczej. Ta forma organizacji gospodarki polega na pozostawieniu przedsiębiorstwu operatywnej samodzielności i możliwości rozwinięcia szerokiej inicjatywy w poszukiwaniu najbardziej skutecznych dróg i sposobów wykonania planu techniczno-finansowego.

Na zakończenie części ogólnej autor opisuje szczegółowo organizację służby planowania w ZSRR oraz tryb opracowania wytycznych i limitów planu. Naczelnym organem w tej dziedzinie jest Państwowa Komisja Planowania (Gospplan) przy Radzie Ministrów Z.S.R.R., której zadaniem jest „zapewnienie w państwowym planie wzrostu i rozwoju gospodarki narodowej Z.S.R.R. będącej na drodze do komunizmu, zachowanie właściwych proporcji w rozwoju różnych gałęzi gospodarki socjalistycznej”.

W rozdziale drugim autor omawia normatywy produkcyjne, przewidujące typ produkcji, charakter technologicznego procesu, wykorzystanie sił produkcyjnych, nakłady pracy, rozchód surowca, energii i itd. „Bez norm technicznych — powiada J. Stalin — niemożliwa jest gospodarka planowa”.

Techniczno-finansowy plan przedsiębiorstwa przemysłowego składa się z następujących części:

- plan produkcji (program produkcyjny)
- plan zatrudnienia i płac
- plan zaopatrzenia materiałowego i technicznego
- kalkulacja produkcji i plan obniżenia kosztów własnych
- plan zbytu produkcji
- plan finansowy czyli bilans dochodów i rozchodów.

Rozdział trzeci wyjaśnia nam sposób ujęcia w planie takich elementów jak produkcja towarowa i produkcja globalna, podaje kryteria oceny wykonania planu produkcyjnego, metody ustalania potencjału produkcyjnego, obliczania zdolności przepustowej urządzeń technicznych itd.

W rozdziale czwartym, omawiającym całokształt zagadnień dotyczących planowania zatrudnienia i płac na szczególną uwagę zasługują podane tu metody planowania wydajności pracy oraz nasświetlenie wpływu, jaki wywiera ona na wydajność pracy właściwe ujęcie zagadnienia norm technicznych i systemu taryfikatorów.

Autor wypowiada szereg krytycznych uwag odnośnie ujęcia tego zagadnienia w niektórych zakładach pracy. Normy

techniczne winny opierać się na zasadzie naukowego systemu obliczenia osiągnięć przodujących robotników. W miarę postępu technicznego i opóźniania nowych metod pracy, należy dokonywać rewizji norm. „Plan powinien opierać się nie tylko na nowych, wyższych normach produkcyjnych, ale także, co jest szczególnie ważne, powinien zawierać dokładnie i szczegółowo przemyślany system środków, zapewniających wykonanie i przekroczenie tych norm przez robotników”.

Stanowisko K. A. Fiedosiejewa w kwestii norm technicznych posiada szczególną aktualność w naszych warunkach w związku z hasłem rzuconym przez przodujących robotników, domagających się rewizji przestarzałych norm, stanowiących poważną przeszkodę w szybkim marszu ku socjalizmowi.

Autor poświęca wiele uwagi omawianiu systemów prac przyjętych w przemyśle radzieckim oraz opisuje metodę planowania funduszu płac.

W rozdziale piątym autor omawia w sposób wzięty planowanie zaopatrzenia materiałowego, podkreślając konieczność opierania się o normy techniczne zużycia, opracowane na zasadach naukowych.

Rozdział szósty poświęcony jest zagadnieniom kosztów własnych produkcji. Wskaźnik kosztów własnych posiada podstawowe znaczenie w planowaniu. Odzwierciedla on jakość całokształtu działalności wytwórczej przedsiębiorstwa, stopień opanowania techniki, organizację pracy i poziom jej wydajności, wyzyskanie zasobów materiałowych, walkę o rozrachunek gospodarczy oraz o oszczędność środków państwowych.

Ilustrując swoje wywody szeregiem tabel oraz praktycznych przykładów, autor wyjaśnia technikę planowania kosztów własnych, sporządzania kalkulacji. „Plan obniżenia kosztów własnych może być tylko wówczas wykonany i przekroczony, jeśli planowe zadanie zostanie doprowadzone do każdego wydziału, odcinka produkcji, brygady, robotnika”.

Istotę walki o obniżenie kosztów własnych produkcji wyraziście precyzuje zacytowana przez autora dyrektywa XVII konferencji W.K.P.(b): „Przy danych środkach materiałowych, dzięki jak najdalej posuniętej oszczędności, lepszemu wyzyskaniu możliwości wytwórczych, pełnej mobilizacji sił usprawnieniu operatywnego kierownictwa, należy dostarczyć krajowi więcej produkcji wyższej jakości”.

Rozdział siódmy określa istotę i technikę sporządzenia planu zbytu produkcji, będącego końcowym ogniwem obiegu gospodarczych środków przedsiębiorstwa i jednym z zasadniczych elementów niezbędnych dla sporządzenia ogólnego planu finansowego (bilansu dochodów i rozchodów).

W rozdziale ósmym, przystępując do wyłożenia sporządzania planu finansowego, stanowiącego integralną część techniczno-finansowego planu, autor podkreśla znaczenie, jakie posiada zdrowa gospodarka finansowa dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa przemysłowego. Znaczenie to precyzuje dobitnie uchwała plenum K.C. W.K.P.(b), która głosi „...bez pełnej realizacji planu finansowego niemożliwe jest wykonanie zadań planów

gospodarczych“ i wysuwa jako zadanie: „bezwzględne ulepszenie pracy wszystkich organów finansowych, przestrzeganie w sposób najbardziej rygorystyczny dyscypliny finansowej i systemu oszczędności, pełną realizację dochodów i uzależnienie rozchodów każdego przedsiębiorstwa od stopnia wykonania przezeń planu produkcyjnego i finansowego”.

Plan finansowy przedsiębiorstwa oparty jest o plan produkcyjny i określa zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na środki trwałe i środki obrotowe niezbędne do wykonania planu produkcyjnego. Zarazem plan finansowy wskazuje źródła pokrycia zapotrzebowania przedsiębiorstwa na niezbędne środki.

Odpowiednio do podziału środków przedsiębiorstwa według ich rodzaju i źródeł pochodzenia, plan finansowy obejmuje:

- plan finansowania środków trwałych i robót kapitalnych
- plan zapotrzebowania na własne środki obrotowe i jego sfinansowanie
- plan zapotrzebowania przedsiębiorstwa na krótkoterminowe kredyty Banku Państwa
- ogólny plan finansowy (bilans dochodów i rozchodów), którego zasadniczą częścią jest plan rozliczeń z budżetem państwa.

Omawiając kolejno poszczególne części planu finansowego, autor podaje szereg podstawowych definicji pojęć, których zrozumienie jest konieczne dla sporządzających, oceniających i kontrolujących plan finansowy.

Odnosnie inwestycji, autor wymienia trzy rodzaje źródeł ich finansowania:

- odpisy amortyzacyjne (z wyjątkiem sumy przeznaczony na kapitalne remonty), gdyby ich suma była niewystarczająca
- część zysku przedsiębiorstwa pozostała po dokonaniu wpłat do budżetu i odpisów na odpowiednie fundusze oraz po pokryciu niedoboru własnych środków obrotowych
- finansowanie z budżetu w tych przypadkach, kiedy własne rezerwy przedsiębiorstwa (amortyzacja, mobilizacja wewnętrznych rezerw i zysk) okazują się niewystarczające dla wykonania inwestycji, objętych planem.

W sposób bardzo przystępny autor omawia zagadnienie środków obrotowych, wskaźników szybkości ich rotacji, normatywów i źródeł ich pokrycia. Zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na własne środki obrotowe pokrywane jest zyskiem, stałymi minimalnymi zobowiązaniami przedsiębiorstwa z tytułu płac i ubezpieczeń społecznych (pasywa stałe) wreszcie, gdy wewnętrzne źródła okazują się niewystarczające — finansowaniem z budżetu państwa.

Jest rzeczą charakterystyczną, że autor pominął milczeniem tego rodzaju pasywa stałe jak minimalne zobowiązania wobec dostawców, które powstają w związku z przysługującym odbiorcy, — na mocy obowiązujących przepisów — terminem płatności za dostarczone i wciągnięte w orbitę procesu produkcyjnego, materiały. Użycie tego rodzaju środków na pokrycie normatywów jest, jak wiadomo, dopuszczalne pod warunkiem, że przychód odnośnych materiałów był planowany i nie

jest przedmiotem kredytu bankowego.

Własne środki obrotowe służą jedynie na pokrycie potrzeb przedsiębiorstwa w granicach ustalonych normatywów. Zapasy ponadnormatywne finansowane są kredytami krótkoterminowymi Banku Państwa.

Bank Państwa udziela kredytu krótkoterminowego wyłącznie na potrzeby związane z finansowaniem towarów wysłanych, sezonowych procesów produkcyjnych, sezonowych zapasów surowców i materiałów oraz w związku z krótkotrwałymi potrzebami, wynikłymi w toku procesu produkcji i obrotu towarowego.

W dalszym ciągu autor omawia fundusze specjalnego przeznaczenia, które stanowią dźwignię współdziałającą w usprawnieniu pracy i zwiększeniu jej wydajności. Fundusz dyspozycyjny dyrektora tworzony z części zysku, fundusz akumulacji w związku ze sprzedażą artykułów masowego spożycia wykonanych z odpadków, fundusz usprawnienia przewozów kolejowych, fundusz racjonalizacji itd. W końcu rozdziału ósmego autor omawia istotę ogólnego planu finansowego (bilansu dochodów — rozchodów), będącego kwintesencją części finansowej planu przedsiębiorstwa. Swoje wywody autor ilustruje przykładami i tabelami m. in. schematem bilansu otwarcia przedsiębiorstwa przemysłowego, kosztorysem produkcji, wyliczeniem akumulacji itd.

Ostatni rozdział książki A. Fiedosiejewa omawia zagadnienie kontroli wykonania planu. Codzienna kontrola wykonania planu jest istotną nieodłączną częścią całej pracy planowania. O niezwykle doniosłym znaczeniu kontroli wykonania planu świadczą słowa J. Stalina: „Sporządzenie planu stanowi jedynie zaczątek planowania. Prawdziwe planowe kierownictwo rozwija się dopiero po sporządzeniu planu, w toku jego realizacji, sprawdzenia i korekty przeprowadzonej w terenie“.

Przekład książki A. Fiedosiejewa należy ocenić jako staranny, wiernie oddający myśli autora, choć w wielu miejscach razi zbyt duża dosłowność tłumaczenia. Terminologię — przystosowano na ogół do warunków naszego życia gospodarczego. W dobie dużej niejednorodności terminologii, zwłaszcza w dziedzinie planowania gospodarczego rachunkowości i finansów, pewne niedociągnięcia w tym zakresie można uznać za usprawiedliwione. Zewnętrzna oprawa polskiego wydania książki oraz strona redakcyjno-techniczna bez zarzutu.

Polski przekład książki Fiedosiejewa pojawia się w chwili, gdy dobiega końca pierwszy rok Planu 6-letniego, gdy nasz system planowania uległ poważnej przebudowie w kierunku jego pogłębienia i ścisłego powiązania planu gospodarczego z budżetem państwa.

W takiej chwili książka A. Fiedosiejewa w ręku robotnika, inżyniera, pracownika finansowego, aktywisty partyjnego czy związkowego, kierownika

zakładu przemysłowego, odda duże usługi w walce o mobilizujący plan, będący dźwignią produkcji, której stały wzrost jest warunkiem szybkiego marszu do socjalizmu.

WYDAWNICTWA NADEŚLANE

RADZIECKA STATYSTYKA SPOŁECZNO-GOSPODARCZA — zasady ogólne, tom I — Biblioteka Statystyczno-Gospodarcza — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r. str. 136.

ORGANIZACJA GOSPODARKI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWEGO — G. J. Błank i L. A. Falkowicz — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r. str. 104.

WALKA O ZWIĘKSZENIE CZĘSTOŚCI OBROTU ŚRODKÓW — G. A. Etezin — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r. str. 52.

PLANOWANIE PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ — J. Joffe — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze — Warszawa 1950 r. str. 144.

RADZIECKI HANDEL SPÓŁDZIELCZY — A. P. Klimow — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 186.

PODATEK OD NABYCIA PRAW MAJĄTKOWYCH według stanu prawnego na dzień 30 czerwca 1950 r. — J. Opydo i M. Szykalski — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 396.

STATYSTYKA HANDLU RADZIECKIEGO — N. N. Riazow — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 102.

FINANSE RACHUNKOWOŚĆ I SPRAWOZDAWCZOŚĆ W KOŁCHOZACH — A. W. Panin i N. N. Chmiejew — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze — Warszawa 1950 r., str. 204.

MAJĄTEK PONIEMIECKI OPUSZCZONY I SKONFISKOWANY — przepisy prawne — W. Ł. Rudolf i Z. Szubartowski — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 208.

KREDYT KRÓTKOTERMINOWY W GOSPODARCE NARODOWEJ ZSRR — M. M. Usoskin — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 100.

SPECJALIZACJA I WSPÓŁPRACA PRODUKCYJNA W PRZEMYSŁE ZSRR — L. Berri — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 110.

PLANOWANIE PRACY W HANDLU DETALICZNYM — L. N. Szejnberg — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 68.

EKONOMIKA I PLANOWANIE HANDLU RADZIECKIEGO SPÓŁDZIELCZEGO — D. W. Morgunow A. P. Kli-

mow J. A. Kistanow G. A. Dichtiar — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 382.

JAK USPRAWNIĆ WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW OBROTOWYCH — W. P. Kopmajew — Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1950 r., str. 96.

WARSZAWA W LICZBACH 1949 — Wydawnictwo Wydziału Statystycznego Prezydium Rady Narodowej w M. St. Warszawa, str. 208.

ROLA BANKÓW W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ — Odbitka z Rocznika Akademii Handlowej w Poznaniu na r. 1948/49, dr Zbigniew Zakrzewski — Poznań Nakładem Akademii Handlowej Zasiłkiem Ministerstwa Oświaty 1949 r., str. 46.

ODLEGŁOŚĆ MIEJSCA PRACY OD MIEJSCA ZAMIESZKANIA MIESZKANCÓW TRZECH NOWYCH OSIEDLI WARSZAWSKICH — Przyczynnik do zagadnienia trudności komunikacyjnych w stolicy — Wanda Czezczerda-Maciuszko — Ministerstwo Budownictwa prace badawcze Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego — Państwowe Wydawnictwa Techniczne, Warszawa 1950 r., str. 16.

FLORA DRYASOWA W KROŚCIENKU NAD DUNAJCEM — z 4 tablicami i 8 fig. w tekście — Mieczysław Klimaszewski, Władysław Szajer, Bronisław Szafran, Jarosław Urbański — Państwowa Służba Geologiczna, Warszawa, 1950 r., str. 86.

ŁUSKA STRÓŻ KOŁO GRZYBOWA — KARPATY ŚRODKOWE — (z 6 tablicami i 2 figurami w tekście) — Henryk Świdziński — Państwowa Służba Geologiczna Państwowy Instytut Geologiczny, Warszawa, 1950 r., str. 70.

WOLNE OBSZARY PORTOWE — Remigiusz Zaorski — Wydawnictwa Instytutu Bałtyckiego — Instytut Bałtycki — Gdańsk 1950 r., str. 142.

„GOSPODARKA PLANOWA“ Miesięcznik. Organ PKPG.

Wydawca: P. P. W. „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze“.

Redaguje: Kolegium Redakcyjne.

Adres Redakcji: Warszawa, Pl. Trzech Krzyży 5, tel. 850-74.

Adres Administracji: Warszawa, ulica Poznańska 15.

Prenumerata i kolportarz PPK „Ruch“ — Warszawa, ul. Srebrna 12, tel. 871-80.

Konto w PKO I-4831.

Prenumerata wraz z przesyłką pocztową wynosi: kwartalnie zł 22,50, półrocznie zł 45, --; rocznie zł 90, —

Cena numeru pojedynczego 7,50 zł.

PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY Wydawnictw Gospodarczych, który dotychczas był dodatkiem do **Gospodarki Planowej**, od stycznia 1951 r. staje się pismem samodzielnym.

Wprowadzone zostaną nowe działy, jak dział recenzji i odpowiedzi Redakcji. Ożywi to wybitnie treść pisma i umożliwi nawiązanie bliższego kontaktu z czytelnikami.

PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY jest pismem, które powinno się znaleźć w rękach zarówno poszczególnych jednostek interesujących się zagadnieniami gospodarczymi, działaczy społecznych i gospodarczych, jak również w bibliotekach instytucji gospodarczych, szkół, zwłaszcza zawodowych, oraz w bibliotekach naukowych.

Daje on duże możliwości wyboru odpowiedniej literatury.

Ułatwia prowadzenie katalogów działowych.

Umożliwia dobór oraz racjonalne uzupełnienie księgozbiorów.

Prenumerata roczna zł 60.—, półroczna zł. 30.—

Cena egzemplarza pojedynczego zł 10.—

Kolportaż i prenumerata PPK „Ruch“, Warszawa, ul. Srebrna Nr 12.
Konto PKO — 18119/110 P. B.

PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO

MIESIĘCZNIK

Czasopismo poświęcone problematyce
prawnej z zakresu życia gospodarczego.

Prenumerata: roczna 36 zł, półroczna 18 zł, kwartalna 9 zł, 1 egzemplarz 3 zł.
Adres Redakcji: ul. Frascati 4 Pren. i kolp. P.P.K. „Ruch”, Warszawa, Srebrna 12, P.K.O. I-14396.

TRANSPORT

i

SPEDYCJA

MIESIĘCZNIK

Poświęcony zagadnieniom transportu
i spedycji od strony ekonomicznej
i eksploatacyjnej

Prenumerata: roczna 54 zł, półr. 27 zł, 1 egz. 4 zł 50 gr.
Adres Redakcji: Warszawa, P.K.P.G. Pl. 3-ch Krzyży 5,
Pren. i kolp. P.P.K. „Ruch”, Warszawa, Srebrna 12,
P.K.O. I-1887.

GOSPODARKA MATERIAŁOWA

MIESIĘCZNIK

Organ Departamentu Zaopatrzenia i Bilansów
Materiałowych PKPG poświęcony zagadnieniom
metodologicznym i organizacyjnym w zakre-
sie planowania i realizacji planów zaopatrzenia
oraz gospodarki materiałowej i magazynowej
przedsiębiorstw.

Prenumerata: roczna 36 zł, półr. 18 zł, kwart. 9 zł, egz. 3 zł.
Adres Redakcji: Warszawa, PKPG, Pl. 3-ch Krzyży 5 Prenumerata
i kolportaż PPK „Ruch”, Warszawa, Srebrna 12, P.K.O. III-1880.

BIULETYN BOR

MIESIĘCZNIK

Biuletyn Biura Organizacji Rachunkowości zawiera
artykuły poświęcone pogłębianiu i rozszerzaniu wia-
domości z zakresu rachunkowości i jej praktycznego
zastosowania.

Prenumerata: roczna 54 zł, półr. 27 zł, kwart. 13 zł 50 gr. 1 egz. 4 zł 50 gr.
Adres redakcji: Warszawa, Mazowiecka 11. Pren. i kolp. PPK
„Ruch”. Warszawa, Srebrna 12, P. K. O. I-14.000.

INWESTYCJE

MIESIĘCZNIK

Organ Zespołu Inwestycyjno-Budowlanego P K P G,
poświęcony omawianiu całości zagadnień wchodzą-
cych w zakres planowania, analizy, finansowania
i realizacji inwestycji.

Prenumerata: roczna 54 zł, półr. 27 zł, kwart. 13 zł, 50 gr. 1 egz. 4,50 gr.
Adres Redakcji: Warszawa, P.K.P.G. Pl. 3-ch Krzyży 5. Prenumerata
i kolportaż: PPK „Ruch”, Warszawa, Srebrna 12 P.K.O. I-1879.

