

Organizacja nie nadąża

Z E wszystkiego, co związane z gospodarką i gospodarowaniem, zawsze najmniej u nas uwagi przykuwa organizacja. Czy nie cenniejszą organizację? Bardzo cenniejszą, ale jej nie lubimy. Wprawdzie nikomu nie przyszło do głowy zakwestionować znaczenie sprawnej organizacji dla wydajności i ogólnego postępu ekonomicznego, ale tak się dotychczas składa, że pozostaje ona zamyślona w odwodzie, dając pole najpierw wszystkim innym środkom, z inwestycjami na ciele.

Niejednokrotnie powołujemy się na przykłady państw wysoko rozwiniętych, gdzie do organizowania procesów produkcji w całym ich cyklu przynajmniej się ogromną wagę. U nas jest to jeszcze bardziej przedmiot myślowego deklaratowania się, niż narzędzie praktycznych i metodycznych zabiegów w gospodarce i całym życiu społecznym. W miarę wzrostu poziomu gospodarczo-społecznego nabywamy i nabywać będziemy coraz szerszej kultury techniczno-organizacyjnej, ale równie prawdziwa jest zależność odwrotna. Co więcej — ustrój nasz daje szczególnie duże możliwości świadomego, planowego kształtowania tych procesów i kompleksowego angażowania wszystkich czynników rozwoju, stosownie do ich aktualnej przydatności.

Długo trwało, zanim zyskała prawo obywatelstwa myśl, że bardziej szybki i efektywny rozwój przy pomocy naukowo-badawczych wymagać całkowitego odnowienia podłoża do ich organizacji. Zeszlutowana struktura instytucji z ich sztywnym komórkowym podziałem okazała się całkowicie nieprzystosowana do współczesnych zadań, wymagających dużych zespołów złożonych z fachowców różnych specjalności. Czy ta zasada nie powinna odnieść się w równym miarze do produkcji, gdzie na konkretny wyrob finalny składa się praca bardzo licznych niekiedy stanowisk pracy, przedsiębiorstw, a nawet branż i gałęzi? Ani samochodów, ani komputerów, ani nawet palenisk nie wytwarza się w całości w jednej fabryce. Rozwinięty nowoczesny przemysł, to przemysł wyspecjalizowany, o dużym stopniu koncentracji produkcji, a w konsekwencji — o rozwiniętej kooperacji międzyzakładowej, międzybranżowej, międzygałęziowej, a także międzynarodowej.

Są to fakty nabyły ogólnie znane, wręcz truizmy, ale w pewnym punkcie rozwoju trzeba sobie przeciwstawić pytanie: czy z kolei integracja tych rozczłonkowanych z natury rzeczy faz wytwarzania zapewni najwięcej z możliwych końcowy efekt ekonomiczny i społeczny? Skoro bowiem mierzymy do radykalnej intensyfikacji gospodarowania i rozwoju, to musimy sobie uświadomić, że czynnik organizacyjny należy bezwzględnie do arsenału najbardziej niezawodnych środków. Tymczasem, o ile w organizacji wewnętrznej przedsiębiorstwa wskutek pośpiechu władz centralnych coś się jednak dzieje, to kwestie zorganizowania przemysłowych — branż, gałęzi i ich form: zjednoczeń — pozostały bardziej niż na marginesie. Sama ta okoliczność, że w ciągu 12—15 lat — mimo dość znacznych wewnętrznych przeobrażeń, proporcji, asortymentu produkcji, poziomu techniki itp. itp. — organizacja przemysłu pozostała w gruncie rzeczy taka sama, powinna dać dużo do myślenia.

Praktycznie biorąc, instytucja zjednoczeń jest spadkobiercą, wprawdzie z pewnymi modyfikacjami, dawnych centralnych zarządów. Mamy więc obecnie blisko 200 zjednoczeń przemysłowych, budowlanych i innych (m.in. usługowych, remontowych, transportowych itp.), liczących od kilku do kilkudziesięciu jednostek, zatrudniających od 8 do 150 tys. pracowników. Te ilościowe rozpiętości nie są największymi nieszczytami. Zło polega na tym, że w wielu przypadkach zjednoczenia stanowią zlepek zakładów bardzo różniących się nie tylko poziomem technicznym, ale i profilem produkcyjnym, często nie mającym nic wspólnego z daną branżą.

Istnieją zjednoczenia o produkcji jednorodnej, jak np. przemysł cukrowniczy, meblarski i in., zorganizowane na zasadzie terytorialnej (węglowej), bądź grupujące szereg „podbranż”. Są takie których nazwa po prostu wprowadza w błąd (np. przemysł lotniczy), wytwarzających mydło i powidło, lub takie zjednoczenia, jak np. obrabiarki i narzędzi, które grupuje nie więcej niż ok. 40 proc. krajowej produkcji tych podstawowych wyrobów. Czy w takich warunkach można mówić o jakiejś racjonalnej polityce rozwojowej branż, naukowo-badawczej, technicznej, eksportowej?

W ciągu ubiegłych lat czyniono liczne próby zniewolowania owego organizacyjnego „dobrodziejstwa inwentarza”. Zjednoczenia dzieliły się i łączyły. Oprócz komórek funkcjonalnych tworzone w centralach zjednoczeń piony branżowe. Wprowadzono instytucje koordynacji branżowej i terenowej z pierwszoplanowymi „figurami” — zjednoczeń i przedsiębiorstw wiodących. Później powstały zrzeszenia asortymentowe, zwłaszcza w przemysłach produkcyjnych na rynek i eksport (meblarski, odzieżowy). Ponadto probowano wyparować nowe formy działania branż w drodze eksperymentów. O wszystkich tych przedsięwzięciach, zwłaszcza o zrzeszeniach asortymentowych i eksperymentach, da się z pewnością wiele dobrego powiedzieć, ale zasadniczo sytuacja one nie zmieniały. Nawet bez głębszej analizy wiadomo, że stopień organizacyjny i ekonomicznej integracji naszego przemysłu jest nadal grubo niedostateczny.

Byłoby przesadą obwinianie za ten stan zjednoczeń. Mimo zapowiedzi i konkretnych prób nie zostały one dotychczas wyposażone w uprawnienia, które by pozwoliły na samodzielne i w pełni odpowiedzialne kierowanie podległymi przedsiębiorstwami, kształtowanie polityki rozwojowej itp. Nawet jednak faktyczna gestia nie spełniłaby oczekiwań na gruncie praktycznej, nie scalonej technologicznej i ekonomicznej struktury organizacyjnej. Pośrednim dowodem jej nieprzystosowania do aktualnych zadań przebudowy i umocnienia produkcji są opracowane przez zjednoczenia programy rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej. Jest publiczną tajemnicą, że nie przedstawiają one wielkiej wartości, a jedna z przyczyn jest właśnie niemożność objęcia programem całego kompleksu technologicznego, którego różne części składowe rozrzucone są po wielu branżach, a nawet resortach.

Dojrzała obecnie przekonanie, że zorganizowania gospodarcze powinny

być tworzone według linii przemysłu technologicznego. Stosownie do wyrobu finalnego, lub grupy zbliżonych wyrobów finalnych, zaspokajających jakiś odcinek potrzeb społecznych, taki organizm gospodarczy objąć musi dostateczne zdolności produkcyjne w zakresie produkcji kooperacyjnej — dostawców półproduktów, elementów, podzespołów itp., wraz z silnym zapleczem naukowo-badawczym i projektowo-konstrukcyjnym, komórkami inwestycji, zbytu i handlu zagranicznego, zaopatrzenia i transportu, badania potrzeb społecznych i bilansowania wyrobów itp. itd. Połączenie w kompleksy ujmujące wszystkie lub podstawowe fazy wytwarzania danych produktów miałyby się odbyć oczywiście bez względu na obecne bariery resortowe, gałęziowe czy branżowe i wyeliminować pośrednie szczeble decyzji między resortami i zgrupowaniami. Takie zgrupowania umożliwiłyby szybszą koncentrację i uwolnienie produkcji na podstawie jej specjalizacji, a w konsekwencji — przyspieszony postęp ekonomiczny i lepsze zaspokojenie potrzeb społecznych.

Nietrudno dostrzec, że kryteria powyższe leżały właściwie u podstaw organizacyjnych aktualnych zjednoczeń, nie zostały jednak spełnione. Obecnie mówi się o kombinatach przemysłowych, obejmujących pełny cykl gospodarczo-technologiczny oraz o różnych formach zrzeszeń przedsiębiorstw, na ogół o jednorodnej produkcji. Najwyższy stopień integracji stanowiłyby właśnie kombinaty, stanowiące techniczno-produkcyjną całość i dzięki temu lepiej poddające się zarówno operatywnemu kierowaniu, jak i programowaniu oraz konsekwentnej polityce rozwojowej.

Problem nowej organizacji przemysłu wymaga oczywiście dużej rozważliwej, wielokierunkowej (m.in. doświadczeń naszych sąsiadów — Węgier i NRD, które pod tym względem posunęły się znacznie dalej niż my) i przestrzegania wskazówek — aby w zapale nie „wylać dziecka z kąpielą”. Niezbędne są dyskusje, konfrontacje różnych stanowisk, rozważania zaś nie mogą być schematyczne, uniwersalne, gdyż byłoby to sprzeczne z rzeczywistością gospodarczą, która jest przecież bardzo różnorodna. Wspólne i nie podlegające dyskusji są tylko kryteria organizacji: zwyciężyć może tylko ten wariant, który w efekcie zapewni najwyższy postęp ekonomiczny i najlepsze zaspokojenie potrzeb społecznych. Z tego punktu widzenia rozważać należy także funkcjonalność dotychczasowej formy zrzeszeń wytworczych — zjednoczeń, a zwłaszcza formy wykształconej w drodze eksperymentów. Nowa struktura organizacyjna musi być ponadto połączona z właściwym „modelem” ekonomicznym. Zarządy zgrupowań przemysłowych, bez względu na to, czy będą zjednoczeniami, kombinatami czy zrzeszeniami, muszą być wyposażone w rzeczywistość, a nie fikcyjną gestię. Powinny posiadać uprawnienia, ekonomiczne i wszelkie inne dające faktyczną możliwość kierowania długofalowym rozwojem i uzasadniające wówczas w pełni egzekucję odpowiedzialności za postęp ekonomiczny i zaspokojenie potrzeb społecznych.

Mimo wszelkie zastrzeżenia pozostaje faktem niezbitym, że problem prawidłowej organizacji przemysłu występuje obecnie na porządku dnia z całą wyrazistością. Skoro przywiązujemy, i słusznie, taką wagę do umocnienia centralnego planowania w odniesieniu do generalnych proporcji i zadań całej gospodarki, to owe generalne dyrektywy i związane z nimi środki nie mogą być — pełni skuteczne, jeżeli trafiają do organizmów rozproszonych, niezintegrowanych. Prawidłowa struktura organizacyjna przemysłu jest więc podstawą, bez której nie może się obć racjonalnie pojmowanie postępu ekonomicznego, przebudowa i umocnienie gospodarki narodowej.

W. D.

W NUMERZE:

Tadeusz Kierczyński, Urszula Wojciechowska — **FINANSE I CYKLE** (artykuł dyskusyjny) — str. 1

Analiza możliwości zwiększenia oddziaływania finansów na skrócenie czasu (dyrektywnego) cyklu, w jakim powinna być realizowana inwestycja. Istnieje możliwość uruchomienia odpowiedniego mechanizmu, który poprzez umiarkowanie realizacji inwestycji węższym frontem, kolejno jedną za drugą, stwarzałby ogólne warunki realizacji inwestycji w terminach wynikających z dyrektywnych cykli. Przy istnieniu odpowiednich warunków właściwie ustawiony system finansowy i premii pobudzałby do skracania faktycznych cykli przez wykorzystanie rezerw i wzmoczenie wysiłku wszystkich partnerów procesu inwestycyjnego.

Marian Ostrowski — **WSPÓLMIERNOŚĆ ZADAŃ I ŚRODKÓW** — str. 3

Dyskusja dotycząca problematyki inwestycyjnej rozszerza się i uszczególnia. Dyskutuje się głównie o sprawach do załatwienia, zwłaszcza jeżeli istnieją spory „na wstępie” nie rozwiązywane z trudnych problemów. W tej sytuacji łatwo może się ujawnić niewspółmierność chęci

do załatwienia pewnych spraw i środków stojących do dyspozycji lub prognozowanych i użyczych.

„SPRAWY EKONOMISTÓW: Jerzy Lambucki — **ROLA I ZADANIA KÓŁ ZAKŁADOWYCH W ŚWIETLE UCHWAŁY Z JAZDZU** — str. 5

Romuald Napierkowski — **O SYSTEMIE KREDYTOWANIA GOSPODARKI EKSPLOATACYJNEJ** — str. 6

Marian Nowak — **SŁUŻBY EKONOMICZNE W PRZEDSIĘBIORSTWACH MECHANIZACJI ROLNICTWA** — str. 7

Krzysztof Krauss — **WĘGERSKA REFORMA — CECZY UNIWERSALNE I SPECYFICZNE** — str. 11

Nowe zasady kierowania gospodarką węgierską rozdzieliły się w bezpośredniej swobodnej dyskusji. Zapewniło szerokiego udziału praktyków, działaczy życia gospodarczego związanych osobliwie z doświadczeniami kierowania gospodarką socjalistyczną na co dzień i w sensie najbardziej dostojnym miało uszczelnić i utrzymać podejmowany eksperyment przed operowaniem konstrukcjami abstrakcyjnymi, pozbawionymi bezpośredniej przekładni do rzeczywistości i wyizolowanymi od rzeczywistości.

Cena 2 zł

Rok XXIV

WŁAŚCIWIE TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY 16 MARCA 1969 r. Nr 11 (913)

FINANSE I CYKLE

(Artykuł dyskusyjny)

TADEUSZ KIERCZYŃSKI, URSZULA WOJCIECHOWSKA

C ELEM niniejszego artykułu jest analiza możliwości zwiększenia oddziaływania finansów na skrócenie czasu (dyrektywnego) cyklu, w jakim powinna być realizowana inwestycja. Po to aby oddziaływanie finansów było w ogóle odczuwalne, musi być spełniony przynajmniej jeden warunek. Jest nim istnienie rzeczywistych możliwości zrealizowania wieloletniego planu inwestycyjnego w ramach dyrektywnych cykli ustalonych dla poszczególnych zadań inwestycyjnych.

Warunek ten nie oznacza, że 5-letni plan inwestycyjny i NPG muszą zapewniać pełne (tj. z określonymi nadwyżkami) zbilansowanie mocy przerobowych przedsiębiorstw budowlanych i dostaw maszyn z nakładami inwestycyjnymi na wszystkich terenach, we wszystkich asortymentach i w każdym czasie. Stawianie takiego warunku byłoby nie realne, ponieważ w dziejach polityki inwestycyjnej Polski, nie było takiego okresu, w którym zbilansowanie mocy pozwalaloby na zrealizowanie wszystkich inwestycji ujętych w NPG w ramach dyrektywnych cykli. Natomiast istnieje możliwość uruchomienia odpowiedniego mechanizmu, który poprzez zmuszenie do realizacji inwestycji węższym frontem, kolejno jedną za drugą, stwarzałby ogólne warunki realizacji inwestycji w terminach wynikających z dyrektywnych cykli.

Przy istnieniu takich warunków, właściwie ustawiony system finansowy i premii pobudzałby do skracania faktycznych cykli przez wykorzystanie rezerw i wzmoczenie wysiłku wszystkich partnerów procesu inwestycyjnego.

Mechanizm taki mógłby działać w sposób następujący. Ustala się, że warunkiem rozpoczęcia realizacji i finansowania inwestycji jest zapewnienie dla niej dostaw maszyn (ułożenie zamówień) i mocy przerobowej na takim poziomie, który pozwala na jej wykonanie zgodnie z dyrektywnym cyklem. Również na każdym etapie realizacji inwestycji, obowiązkiem Komisji Rozdziału Robót jest czuwanie nad tym, aby moc przerobowa zaangażowana w wykonanie tej inwestycji pozwalała na dotrzymanie cyklu. Jeżeli potencjał przedsiębiorstwa budowlano-montażowego, którym dysponuje Komisja jest za mały dla dokonania rozdziału według tych zasad, nie dopuszcza się do rozpoczęcia nowych obiektów. W skrajnym wypadku może być nakazane czasowe zawieszenie realizacji określonych zadań, po to, aby zapewnić terminowe wykonanie wszystkich innych.

Obecna praktyka jest odmienna. Jak słusznie pisze Z. Saldak, przy oczywistym nieprzydzieleniu pełnej mocy przerobowej budowlanym, wprowadza się do bilansu robót nowe zadania, z tym że najczęściej o przerobie daleko mniejszym od ustaleń harmonogramu dyrektywnego, dotyczących pierwszego roku budowy. W ten sposób decyzje Komisji przyczyniają się nie tylko do wydłużenia cyklu inwestycji kontynuowanych, ale już z góry rozciągają czas budowy nowych zadań. W tej praktyce, nie traktującej normalnie cyklu jako obowiązującej dyrektywy, upatrujemy główną przyczynę dotychczasowych niepowodzeń. Stawia to bowiem wszelkie oddziaływanie finansowe na z góry straconych pozycjach.

ZADANIA FINANSÓW

Przy spełnieniu wymienionego wyżej warunku, oddziaływanie instrumentów finansowych na cykl inwestycyjny powinno polegać na:

1. zaopatrywaniu inwestora w środki finansowe zgodnie z założonym przebiegiem cyklu;
2. dostarczaniu sygnałów o tempie realizacji zadań inwestycyjnych;
3. stworzeniu instytucjonalnych przesłanek dla rozliczenia się inwestora z zakończonych zadań inwestycyjnych;
4. stworzeniu zainteresowania uczestników procesu inwestycyjnego w skracaniu cyklu inwestycyjnego.

Trzy pierwsze z wymienionych zadań najsukcesyjniej można zrealizować przy pomocy kredytowania inwestycji w okresie ich realizacji. Jak postaramy się to niżej wykazać, z punktu widzenia koncentracji nakładów i skracania cyklu, kredyt posiada zdecydowaną przewagę nad innymi metodami pokrywania nakładów inwestycyjnych, to jest metodą dotowania i samofinansowania. Następujące główne cechy różniłyby metodę kredytową od dwóch pozostałych metod finansowania.

- a) Na etapie wydatkowania środków pieniężnych na inwestycję, metodą kredytową zapewnia większą, niż pozostałe metody, dyspozycyj-

ność i elastyczność wykorzystania tych środków. Żadna z pozostałych metod finansowania nie stwarza tak szerokiej możliwości swobodnego i elastycznego dysponowania środkami pieniężnymi stosownie do założeń polityki inwestycyjnej jak metoda kredytowa.

b) Metoda kredytowa stwarza możliwość oddziaływania na inwestora przy pomocy ceny kredytu (oprocentowania).

c) Metoda kredytowa oddziałuje na inwestora przez obowiązek zwrotu środków, który nie występuje przy pozostałych metodach.

Dla interesującego nas tu zagadnienia skracania cyklu inwestycyjnego, podstawowe znaczenie ma pierwsza, a także częściowo druga, z wymienionych wyżej cech kredytu. Tymi więc cechami kredytu będziemy się w tym artykule zajmowali, pozostawiając poza zakresem naszych rozważań, problem źródeł i sposobu spłaty kredytu. Celem zwrócenia uwagi na te cechy kredytu, które interesują nas w niniejszym artykule, będziemy posługiwać się określeniem „kredytu na okres realizacji”.

Stworzenie zainteresowania w skracaniu cyklu wymaga zastosowania odpowiednich sankcji i zachęt dla wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego (bezpośredni inwestor, zjednoczenie, biuro projektów, wykonawca). Stosowane sankcje i zachęty powinny być różne dla poszczególnych uczestników celem dopasowania oddziaływania tych instrumentów do warunków i możliwości tych podmiotów.

ZALETY KREDYTU NA OKRES REALIZACJI

Finansowanie realizacji inwestycji metodą kredytową najlepiej odpowiada długofalowości procesu inwestowania. Umowa kredytowa zawarta między bankiem a inwestorem dotyczy całości zadania inwestycyjnego. Oznacza to, że bank przed rozpoczęciem inwestycji zobowiązuje się dostarczać inwestorowi środki finansowe przez cały, wieloletni, częstokroć okres realizacji inwestycji, w transzach rocznych odpowiadających założonemu przebiegowi cyklu realizacji. Takie możliwości dostosowania środków finansowych do planowanego tempa realizacji inwestycji nie stwarza żadna inna metoda finansowania. Przy metodzie dotacyjnej jednoroczny (lub dwuletni) okres planowania budżetowego jest na ogół krótszy od pełnego cyklu realizacji poważniejszych zadań inwestycyjnych.

Przy samofinansowaniu sytuacja finansowa inwestora, a nie potrzeby kraju, wyznacza jego możliwości pokrywania nakładów inwestycyjnych w poszczególnych latach. Przy kredytowaniu inwestycji w okresie ich realizacji najłatwiejsze jest, również zrealizowanie zgłaszanego obecnie postulatu ustalania normatywnych wielkości nakładów ponoszonych w pierwszym roku cyklu inwestycyjnego (tzw. „zaczyn inwestycyjny”). Taki normatywny „zaczyn” może być podstawą ustalenia transzy kredytu przy inwestycjach nowo rozpoczynanych.

Kredyt na okres realizacji dostarcza łatwych do odczytania i szyb-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

NASZ WYWIAD

SPÓŁDZIELCZOŚĆ — SZANSA DLA WSZYSTKICH

(Rozmawiamy z Przewodniczącym Zarządu Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego WITOLDEM KASPERSKIM)

T.Z.: Do 1970 r. budownictwo spółdzielcze obejmuje ok. 67 proc. budownictwa uspołecznionego, a kolejne lata zakładają dalszy wzrost jego udziału. Tak więc, ta forma budownictwa staje się decydującym ogniwem w rozwiązywaniu dylematów mieszkaniowych na najbliższe i na dalsze lata. Jak spółdzielczość mieszkaniowa wykona zadania, nałożone jej przez nową politykę mieszkaniową do 1970 r., jak szacuje się wykonanie planu?

W.K.: Założenia planowe na lata 1968—1970 opiewają na 414.700 mieszkań. W pierwszych trzech latach bieżącej 5-letniej spółdzielczość powinna wybudować 215.750 mieszkań, założenia te przekroczone o 2,6 proc. bo faktycznie wybudowaliśmy w

tym czasie 220.612 mieszkań. W ostatnich dwóch latach planu, zgodnie z założeniami z NPG, powinniśmy oddać 194.068 mieszkań, oddamy zaś do użytku ponad 200 tys. mieszkań.

Tak więc, patrząc na sprawę od strony ilościowej, powód do zadozwolenia. Nie należy się jednak przedwcześnie cieszyć, gdy bliżej przyjrzymy się problemowi — młoda trochę nam zrednie. Przypatrzmy się produkcji mieszkań nie od strony ilości, a od strony powierzchni.

I tak, mieliśmy zbudować w latach 1966—68 ponad 9,3 mln m² pow. użytkowej, a zbudowaliśmy 8,89 mln m² p.u., tj. plan został wykonany w 95,5 proc. zakładanych wielkości. Średnia powierzchnia mieszkania spółdzielczego na skutek oszczędności budowania nie wy-

niesie tak, jak myślny zakładali, 43 m² (średnio). W okresie trzech pierwszych lat realizacji planu niewiele przekroczyła 41 m² i pomimo poważnego, zakładanego wzrostu powierzchni w latach 1969—70 nie przekroczyła 42—42,5 m² (średnio).

T.Z.: A przyczyny, przyczyny...

W.K.: Główne przyczyny? Pierwsza — to nie najlepiej pojmowane pojęcie „budownictwa oszczędnego”. Nie chcę teraz tego tematu rozwijać. Druga przyczyna to fakt, że budowaliśmy więcej mieszkań małych (tzw. M-1, M-2, M-3) niż to było założone w planie. Powodem tego był nie taki skład osobowy rodzin kandydatów i członków, jakli przypuszczaliśmy, że będzie. Z tego też musimy wyciągnąć naukę na przyszłość.

Następna przyczyna niewykonania założonej w planie powierzchni mieszkaniowej, to fakt, że nie został i nie zostanie wykonany plan udziału budownictwa resortowego i zakładowego, kredytowanego bądź z zakładowych funduszy mieszkaniowych, bądź ze środków resortu. Dlaczego tak się dzieje? Po prostu: budownictwo spółdzielcze występuje w trzech formach: powszechnego, zakładowego i resortowego, środki na budownictwo powszechne otrzymujemy w formie kredytu z banku inwestycyjnego zgodnie z założeniami NPG. Spółdzielcze budownictwo zakładowe otrzymuje kredyty z zakładowych funduszy mieszkaniowych, a resortowe ze środków inwestycyjnych resor-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W UBIEGŁYM TYGODNIU

● Nadchodzą już pierwsze meldunki o realizacji zobowiązań podjętych dla uczczenia 25-lecia PRL.

W Zakładach Włókien Sztucznych „Elana” w Toruniu o 7 dni wcześniej zakończono prace przygotowawcze przy rozruchu kolejnego ciągu włókna ciętego, które zastępuje naturalne runo owcze. Będzie można dzięki temu zwiększyć produkcję tego poszukiwanego asortymentu o 360 ton. W realizacji tego zadania szczególnie wyróżniła się Brygada Pracy Socjalistycznej kierowana przez Romana Kamińskiego. Również pracownicy wydziału chemicznego „Elany” o kilkanaście dni wcześniej uruchomili instalacje, które współpracować będą z nową wytwórnią dostarczając jej niezbędnych surowców. Dzięki tym urządzeniom po raz pierwszy w naszym przemyśle można będzie także wytwarzać barwione włókno elanowe.

Załoga wydziału K-1 w Stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni zakończyła miesiąc wcześniej wstępną obróbkę masowca o tonażu 23 tys. DWT. Zgodnie z zobowiązaniami przebiegają również prace na kilku innych statkach. Efekt tych przedsięwzięć będzie podobny: wcześniejsze przekazanie do eksploatacji. Również w Stoczni im. Lenina w Gdańsku o 5 dni skrócono budowę fabryki mączki rybnej dla kolejnego trawlera-przetwórnika.

80 ton fosforanu paszowego ponad plan — oto osiągnięty już rezultat realizacji czynu załogi jedynej w kraju fabryki super-tomasyny „Bonarka” w Krakowie. W przededniu wiosny robotnicy „Bonarki” przekazali sadownikom i ogrodnikom również dodatkowo 19 ton nawozów inspekcyjno-szkolarniowych.

● Odbyło się w ramach Centralnej Komisji Porozumiewawczej Partii i Stronnictw Politycznych spotkanie przedstawicieli KC PZPR i CK SD. Na spotkaniu omówiono aktualne problemy polityczne i gospodarcze, wynikające ze współdziałania PZPR i SD w ramach Frontu Jedności Narodu oraz zadania pracy ideowo-politycznej w niektórych środowiskach inteligencji i wśród rzemieślników, a także niektóre zagadnienia sytuacji międzynarodowej.

● Problemy intensyfikacji produkcji rolnej w lubelskiej gospodarce uproszczono w świetle uchwały V Zjazdu PZPR były tematem plenum KW PZPR w Lublinie.

● Prezes Rady Ministrów mianował mgr. inż. Macieja Włosewskiego podsekretarzem stanu w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego.

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął 28 lutego br. 79 859 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych — 76 288 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych — 3 571 mln zł. W lutym br. wkłady oszczędnościowe wzrosły o 1 063 mln zł, a łącznie w okresie dwóch miesięcy 1969 r. — o 2 876 mln złotych. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się od początku 1969 r. o 321 tys.

● Zgodnie z uchwałą V Zjazdu PZPR, jednym z głównych zadań drobnej wytwórczości (u-społeczniowej i nieuspołeczniowanej) pozostaje rozwój usług dla ludności. Prawidłowa realizacja tego zadania w roku 1969 i w latach następnych uzależniona jest jednak od lepszego współdziałania przydywów rad narodowych z Komitetem Drobnej Wytwórczości. Na planowany w br. rozwój usług dla ludności przewidziano w podstawowych planach uspołeczniowanej drobnej wytwórczości nakłady inwestycyjne łącznie wysokości 670 mln zł. Aby można było osiągnąć planowany w 1969 r. rozwój usług, niezbędne jest uzyskanie z nowego budownictwa mieszkaniowego powierzchni lokalowej wynoszącej prawie 53 tys. m kw. Najwięcej nowych zakładów usługowych powstanie w tych branżach, w których występuje obecnie i rysuje się na przyszłość największe zapotrzebowanie społeczne. Są to usługi remontowo-budowlane, naprawa sprzętu radiowo-telewizyjnego i zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego, usługi motoryzacyjne, pralnie itp.

2 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 11 (913) — 16.III.1969 r.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tów. Spółdzielnie budują mieszkania dla zakładów pracy na ich zadanie. Pan rozumie, w budownictwie zakładowym (państwowym) nie ma wkładów mieszkaniowych, nie ma spłat kredytów. Stąd wielkość spółdzielczego budownictwa zakładowego i resortowego jest mniejsza niż zakładana w planie. Budownictwo spółdzielcze powszechne zostało wykonane w 115,6 proc. wielkości planowych, budownictwo zakładowe wykonano ledwie w 76 proc., a resortowe w 77,5 proc. (w latach 1966—68).

Ten stan rzeczy powoduje niewykorzystanie środków zakładowych na cele budownictwa mieszkaniowego i opóźnia przedstawianie gospodarki mieszkaniowej na tory ekonomiczne.

T.Z.: Co zatem należy robić w przyszłości, aby rozwiązać ów problem?

W.K.: Wniosek jest następujący: proponujemy, aby w okresie następnego planu 5-letniego cały program rzeczowy i finansowy budownictwa spółdzielczego został zaplanowany i realizowany w ramach jednolitego planu terenowego. I w

ramach tego planu należałoby zabezpieczyć odpowiednie ilości mieszkań dla zakładów pracy. Te zaś mogłyby z odpowiednim wyprzedzeniem zamawiać dla siebie — w ramach ogólnej ilości zablokowanych mieszkań — te, które otrzymywałyby na zasadzie refundacji środków finansowych.

Chciałbym jeszcze na chwile powrócić do uwag o globalnych zadaniach spółdzielczości. Jak już mówiłem, w pierwszych trzech latach bieżącego planu, zadania globalne (ilościowe) zostały wykonane. Niemniej przebieg realizacji planu na terenie kraju nie jest jednolity. Obok miast — czy województw, które poważnie przekroczyły zadania (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław oraz woj. krakowskie, łódzkie, olsztyńskie, wrocławskie, zielonogórskie) istnieją miasta i województwa w których przebieg realizacji zadań poważnie odbiega od planowanych wielkości.

To nasza poważna bolączka, w przyszłości musimy zwrócić szczególną uwagę na równomierne terytorialne wykonywanie zadań planowych.

T.Z.: Panie Prezesie, a jak przedstawia się zależność pomiędzy wzrostem liczby kandydatów i członków a planem i realizacją produkcji mieszkań?

W.K.: W dniu 31 grudnia 1968 r. w całej Polsce na mieszkania oczekiwało 292 tys. członków, którzy już wpłacili wkłady mieszkaniowe w pełnej wysokości. Z tej liczby do 1970 r. włącznie mieszkania otrzymała 205 tys. rodzin, reszta przejdzie „poślizgiem” na następną 5-latkę. Jednocześnie mieliśmy zarejestrowanych w spółdzielniach 440 tys. kandydatów na członków. Czyli te spośród tych rodzin, które były zarejestrowane 31.XII.1968 r., otrzymały mieszkania dopiero po 1 stycznia 1971 r. 527 tys. rodzin. Stwierdzić musimy wyraźnie: kolejka na mieszkania w spółdzielczości jest bardzo duża. I to we wszystkich województwach. Najtrudniejsza sytuacja jest w miastach dużych i ośrodkach szybko uprzemysławiających się.

Jesteśmy świadkami szybkiej urbanizacji kraju. W okresie ostatniego dwudziestolecia ludność miasta wzrosła z górą — dwukrotnie. Ponadto sytuacja mieszkaniowa w miastach była przed laty dramatyczna. Oprócz zniszczeń wojennych mieliśmy ogólny niedoróbki miast. Ale istniejące jeszcze inne przyczyny obecnego „nacisku” na mieszkania.

Mieszkanie w naszym kraju — czy tego chcemy czy nie chcemy, jedni to widzą, drudzy nie, ja obserwuję to wyraźnie — staje się coraz bardziej świadectwem pozycji socjalnej człowieka. Spotkałem się w jednej ze spółdzielni, z żoną kolejarza (zarobki, poniżej 800 zł na członka rodziny), która oświadczyła mi, że musi pomimo wysokiego wkładu dostać mieszkanie, bo „jak z baraków córka wyda za mąż”.

Trzeba zrozumieć, że jedną z przyczyn, z racji których mocno chwyciła nowa polityka mieszkaniowa — to ambicje mieszkaniowe obywatela. On chce lepiej żyć. Inny przykład. W niektórych małych miasteczkach (Łuków, Biała Podlaska, Przasnysz itp.) ludzie chcą ponieść dodatkowe opłaty z tytułu c.o., byleby tylko pozbyć się pieców.

To są fakty. Przykłady mogłbym mnożyć. Ludzie chcą po prostu le-

piej mieszkać i potrzebą mieszkaniową podporządkują inne potrzeby, jeśli tylko damy im szansę.

T.Z.: Jak przedstawia się zapotrzebowanie na mieszkania dla zakładów pracy na lata 1971—1975 i jakich rezultatów produkcyjnych oczekiwamy po następnej 5-latkę?

W.K.: Ile mieszkań potrzebuje spółdzielczość na lata 1971—1975? Zadania te — w jakimś sensie — określa fragment Uchwały V Zjazdu PZPR, gdzie mówi się o tym, że w nowej 5-latkę spółdzielnie powinny zapewnić mieszkania dla tych wszystkich, którzy wniosą wkłady do końca 31.XII.1970 r., oraz dla tych kandydatów, którzy będą znajdowali się w szczególnie trudnych warunkach, ponadto spółdzielczość powinna zapewnić odpowiednią ilość mieszkań do dyspozycji zakładów pracy i rad narodowych.

Jak to wszystko przedstawia się w liczbach?

Otóż, proszę Pana, przewidujemy, że w dniu 31 grudnia 1970 r. łącznie na mieszkania spółdzielcze będzie czekać 406 tys. członków (z czego w spółdzielniach lokatorskich

trochę, o jakości. To oczywiście tylko jedna z przyczyn. Druga, również ważna, to fakt, że na wielu jeszcze placach budów roboty kubaturowe prowadzi się równoległe z budową urządzeń komunalnych. Powoduje to poważne straty materiałowe i czasowe, konieczność dokonywania zmian w projektach i brak koordynacji pomiędzy projektem prac inżynierskich a kubaturowych. Likwidacja tych anomalii w poważnym miarze przyczyniła by się mogła do poprawy jakości i tempa budownictwa. Za kolejną przyczynę obniżenia jakości i tempa uważać trzeba trudności w zabezpieczeniu w materiałach budowlanych. Przestoje z tych przyczyn powodują potem szturmowoszczynę, alarmowe zastępowanie jednych materiałów innymi, które nie były uwzględnione w projektach. Powoduje to konieczność zmian w projektach, a nierazko podraża budowę. Nie wolno też zapominać, że zdarzają się tu i ówdzie jeszcze przypadki po prostu złej organizacji pracy, bałaganu na placu budowy itp.

To wszystko — a nie wolno zapominać, i o wyjątkowo trudnych warunkach pracy budowlanych — w poważnej mierze wpływa i na tempo i na jakość procesów budowlanych. Eliminowanie tych nie-

dośćnięć powinno być sprawą kluczową.

T.Z.: Nie można chyba zapominać, kiedy mówimy o elementach ograniczających, o istniejących metodach i formach inwestowania w budownictwie. Na jakie głównie to napotyka się mankamenty, jakie przedsięwzięcia podejmuje spółdzielczość, aby temu zaradzić, jakie reprezentuje koncepcje rozwiązań na najbliższe lata i dalszą przyszłość?

W.K.: Podzielimy Polskę na dwa układy: wielkie miasta i małe miejscowości. W małych miastach długo jeszcze w technologii dominować będzie tzw. unowocześniona budownictwa tradycyjne. W wielkich miastach jesteśmy świadkami szybkiego tempa uprzemysławiania technologii. A nasz obecny system inwestycyjny powstał w latach pięćdziesiątych, gdy dominowało budownictwo tradycyjną metodą przy małej koncentracji i ogólnej słabości przedsięwzięcia budowlanych. W obowiązującym do dziś układzie inwestycyjnym nie zmieniło się nic, lub naprawdę bardzo niewiele. Ze zmian należy wycofać wnioski.

Uważam, że na wielkich placach budów należy doprowadzić do systemu zamawiania gotowych obiektów, a w przyszłości — gotowych osiedli. Rola inwestora powinna ograniczyć się do zakupu terenu i opracowania szczegółowego programu inwestycji, ewentualnie — projektu wstępnego. Inwestor powinien też odpowiadać za strukturę, układ funkcjonalny i wyposażenie mieszkań. Inwestor natomiast nie powinien „siedzieć” na budowie w tzw. nadzorcę inwestorskim. Pracuje w nim dzisiaj kilka tysięcy inżynierów, którzy prowadzą biurokratyzowaną i rozbudowaną do ogólnopiętowej szczegółowej dokumentacji budowy. Inżynierowie ci powinni etapami przechodzić do wykonawstwa, a przedsiębiorstwa wykonawcze powinny wziąć pełną odpowiedzialność za jakość projektu tak pod względem technicznym, jak i użytkowym, zgodnie z zatwierdzoną wspólnie dokumentacją. Inwestor powinien mieć prawo wzywania budów, bez prawa wydawania poleceń, i być tym, który odbiera — stosując ostre kryteria odbioru — gotowy projekt od wykonawcy. Obecny system odbioru należy zmodyfikować i uprościć, a przede wszystkim odbudować. Należy również upowszechnić lokatorskie przeglądy mieszkań jeszcze przed podpisaniem odbiorczego protokołu budownictwa. Nie należy również w żadnym przypadku odbierać budynku bez sprawdzenia jego pełnej przydatności technicznej, szczególnie działania c.o. i dźwięków osobowych.

Doświadczania ostatnich dwóch lat — bo podjęliśmy tego rodzaju próby — wskazują, że budowlani niechętnie przechodzą na nowy system inwestowania. Przyczyna jest prosta. W starym, a obowiązującym obecnie, systemie za całokształt produktu końcowego jest co najmniej dwóch odpowiedzialnych: przedsiębiorstwo budowlane i inwestor. Czasem nawet dochodzi i projektantów do wykończenia robót. Wszystkie spory kończą się nieczym, nie ma winnego, nie ma kogo płacić za błąd. W nowym układzie odpowiedzialność spadałaby głównie na przedsiębiorstwo budowlane.

Jestem zwolennikiem nowego systemu, który trzeba jak najszybciej wprowadzić.

T.Z.: Panie Prezesie, jak, Pana zdaniem — przy istniejącej koncepcji budownictwa spółdzielczego — powinno się przeznaczyć rolę budownictwu resortowemu, zakładowemu i rad narodowych? Jakie sprawy w tej materii należy rozwiązać już dziś, aby nie ograniczali nowej polityki mieszkaniowej w przyszłości? Czy np. spółdzielczość mieszkaniowa nie powinna przejąć „zaopatrzenia” w mieszkania i tych warstw ludności, które znajdują się w najgorszych warunkach materialnych?

W.K.: Część tych spraw poruszyłem już przy okazji odpowiedzi, bodajże na pierwsze pytanie.

W latach 1971—75 budownictwo spółdzielcze obejmie już ok. 74 proc. całego miejskiego budownictwa uspołeczniowanego. Fakt ten oznacza, że w zasadzie jedyną realną drogą do otrzymania mieszkania będzie droga spółdzielcza, gdyż nowe bu-

dyż dzie stała pod znakiem ilości mieszkań, co, rzecz jasna, sprzyja na drugi plan — czy tego chcemy, czy nie chcemy — sprawę znaczącej części wzrostu średniej powierzchni mieszkań. Natomiast nie zrzekamy się z polepszenia takich podstawowych spraw, jak prawidłowy układ funkcjonalny mieszkania, poziomu prac wykonawczych oraz jakości elementów w budownictwie, do mieszkań (wann, umywalk, zlewozmywaki, grzejniki itp.). To samo dotyczy podłóg, stolarki okiennej i drzwiowej. Tu trzeba rozwiązać dylematy wzrostu produkcji fabrycznej, odpowiedniego transportu i konserwacji na budowie. Trzeba też podnieść poziom — tak prosty wydawałoby się sprawę — jak umiejętność montażu.

Kłopoty z „wykończeniówką” biorą swe źródło głównie w tym, że resorty kooperujące z budownictwem, szczególnie przemysł ciężki, chemiczny i drzewny, produkcję elementów wyposażenia mieszkań traktują jako zło konieczne. Nie ma tego co ukrywać. Nasze zlewozmywaki, wann, grzejniki, okucia, materiały instalacyjne, podłogowe itp. są nie tylko brzydkie i niewygodne, ale i nietrwałe. I zamiast zdołać mieszkanie — szpachla.

Istnieje wprawdzie międzyresortowa komisja do spraw jakości produkcji, ale skutków jej działania nie widać. Chciałbym na łamach „Życia” zaapelować do Centralnego Urzędu Jakości i Miar i do jego Prezesa, ministra Ostrowskiego, aby w końcu zajął się tą sprawą. A podkreślam, że poprawa jakości nie spowoduje podwyżki kosztów, lecz wręcz odwrotnie, może przyczynić się do ich obniżki.

Dalej. Sądzę, że problemy związane z układem funkcjonalnym mieszkań, z grubszą biorąc, powinniśmy już mieć za sobą. W latach 1966—67 została przeprowadzona weryfikacja wszystkich wojewódzkich zestawów projektów typowych. Nastąpiła ich ostro selekcja. Poziom tych, które przyjęliśmy, jest znacznie lepszy. Zmalała poważnie produkcja przejściowych pokoi, pośrednio oświetlonych kuchni itp. Wprowadziliśmy zasadę projektowania mieszkań na górnej granicy normatywną, co w pewnej mierze ułatwiło poprawę ich funkcjonalności. Na lata 1971—75 jako średnią dyrektywną powierzchnię mieszkań przyjmujemy 44 m² pow. użytk., a więc o 1,5—2 m² więcej, niż w tym 5-leciu. Nie jest to jeszcze dużo, ale i na tej powierzchni można już zaprojektować mieszkanie o poprawnym układzie funkcjonalnym.

Ponadto w 1968 r. podjęliśmy akcję wyposażenia mieszkań w typowe meble wbudowane. Kłopotów z tym jest dużo. Przemysł meblowy, nie zawsze nam dostarcza tyle i takich mebli, jak byśmy chcieli, a przedsiębiorstwa budowlane nie kwapią się do ich montażu. Niemniej w 1968 r. wartość zamontowanych mebli przekroczyła 33 mln zł, a plan na rok bieżący zakłada wzrost wartości do ponad 60 mln zł. Akcja ta ma szczególne znaczenie dla mieszkań małych.

T.Z.: Co Pan uważa za szczególne osiągnięcie spółdzielczości mieszkaniowej w ostatnich latach?

W.K.: Pomimo skoncentrowania się nad problemami dynamicznego wzrostu zadań (w niektórych latach przyrost ten wynosił przecież i ponad 50 proc.), do osiągnięć zaliczamy pierwsze kroki w dziedzinie rozwoju kultury mieszkaniowej. Chodzi mi tu głównie nie o duże miasta i znane już w Polsce spółdzielnie i osiedla, ale o małe miasta i miasteczka. Takie, jak np. Biała Podlaska, Łuków, Stargard, Wrzesnia, Oleśnica, Otłoczek, Łańcut i inne. W tych miasteczkach osiedla spółdzielcze, pomimo że dysponują jeszcze małymi mieszkaniem, ale o pełnym komforcie wyposażenia, to po prostu większe lub mniejsze wysypki nowoczesności, pełne zieleni i kwiatów, czyste utrzymanie, wyposażone w urządzenia zabawowe dla dzieci, w świetlice, a tu i gdzieś w kluby.

W osiedlach też obserwuje się nie tylko troskę o wspólny majątek i chęć upiększenia osiedla, lecz również patriotyzm tego osiedla i zadowolenie z tego, że właśnie oni, spółdzielcy, mieszkają lepiej i pięknie.

Rozwija się na tych osiedlach samorząd dziecięcy i młodzieżowy, powstają zespoły artystyczne.

Do tej sprawy przywiązuję dużą wagę. Są to małe formy budownictwa socjalizmu, ale w odczuciu ludzi niezmiernie ważne, bo namacalne. Sądzę, że jest to załęczek nowego stylu życia i patriotyzmu, nie tylko swoich osiedli, ale i miast. A to już rzecz niebagatelna.

Rozmawiał: **TADEUSZ ZAŁSKI**

T.Z.: Wróćmy jeszcze do sprawy jakości mieszkań. Czego może oczekiwać przyszły mieszkaniec?

W.K.: System zamiany usprawni tak, aby nie przypadał on o „za-wródt głowy”. Od strony formalnej to, co dziś dzieje się przy zamianie mieszkań, nie może trwać dalej. Po drugie, należy po prostu więcej budować. Wydać mi się, że „nieo-ekonomizowanie” wszystkich odpłatności za mieszkania stanowić by mogło pewien bodziec — nawet przy istniejących trudnościach — i dla wzrostu ilościowego produkcji mieszkań.

T.Z.: Czy można oczekiwać realizacji tych zadań?

W.K.: Na to odpowie Komisja Planowania przy Radzie Ministrów. Sprawa nie wygląda bynajmniej prosto. Dziś, kiedy istnieją ledwie „przymiarki” na przyszłą 5-latkę, trudno odpowiedzieć wiążąco na postawione pytanie. Moim zdaniem — raczej społeczne przemawiają za koniecznością realizacji w podanych przeze mnie wielkościach.

T.Z.: Istnieje cały szereg czynników ograniczających tempo wzrostu budownictwa mieszkaniowego — jakie uważa Pan za najistotniejsze?

W.K.: Zaczniemy od sprawy najważniejszej, od możliwości gospodarstwa narodowego. O realności planu, lat 1971—75 decydują przede wszystkim czynniki. Po pierwsze, zapewnienie w odpowiedniej ilości z odpowiednim wyprzedzeniem uzbieranych terenów pod zabudowę. Dalej. Intensywny rozwój produkcji materiałów budowlanych. Po trzecie — rozwój sieci i potencjału produkcyjnego przedsiębiorstw budownictwa ogólnego, wyposażenie tych przedsiębiorstw w nowoczesny sprzęt budowlany, środki transportu, bazy prefabrykacji itp.

Pozwoli Pan, że nieco szerzej wyrażę swoją opinię.

Otóż cała gospodarka narodowa rozwija się przy maksymalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych w budownictwie. Jest to przyczyna całego szeregu napięć. Bardzo dużo mówi się np. o jakości w budownictwie, krytyka w tej materii jest słuszna, bo zmiany na lepsze dokonują się jeszcze zbyt wolno. Jednak główną przyczyną obecnego stanu rzeczy — niskiej jakości budownictwa — wynika z faktu, że znaczna większość przedsiębiorstw budowlanych otrzymuje zadania roczne wyższe, niż ich możliwości produkcyjne. Stąd też w przedsiębiorstwach dla wykończenia zadań rzeczowo-financejnych występuje pogon za efektami ilościowymi. Brak czasu, środków, potencjału dla

trudności w zabezpieczeniu w materiałach budowlanych. Przestoje z tych przyczyn powodują potem szturmowoszczynę, alarmowe zastępowanie jednych materiałów innymi, które nie były uwzględnione w projektach. Powoduje to konieczność zmian w projektach, a nierazko podraża budowę. Nie wolno też zapominać, że zdarzają się tu i ówdzie jeszcze przypadki po prostu złej organizacji pracy, bałaganu na placu budowy itp.

To wszystko — a nie wolno zapominać, i o wyjątkowo trudnych warunkach pracy budowlanych — w poważnej mierze wpływa i na tempo i na jakość procesów budowlanych. Eliminowanie tych nie-

dośćnięć powinno być sprawą kluczową.

T.Z.: Nie można chyba zapominać, kiedy mówimy o elementach ograniczających, o istniejących metodach i formach inwestowania w budownictwie. Na jakie głównie to napotyka się mankamenty, jakie przedsięwzięcia podejmuje spółdzielczość, aby temu zaradzić, jakie reprezentuje koncepcje rozwiązań na najbliższe lata i dalszą przyszłość?

W.K.: Podzielimy Polskę na dwa układy: wielkie miasta i małe miejscowości. W małych miastach długo jeszcze w technologii dominować będzie tzw. unowocześniona budownictwa tradycyjne. W wielkich miastach jesteśmy świadkami szybkiego tempa uprzemysławiania technologii. A nasz obecny system inwestycyjny powstał w latach pięćdziesiątych, gdy dominowało budownictwo tradycyjną metodą przy małej koncentracji i ogólnej słabości przedsięwzięcia budowlanych. W obowiązującym do dziś układzie inwestycyjnym nie zmieniło się nic, lub naprawdę bardzo niewiele. Ze zmian należy wycofać wnioski.

Uważam, że na wielkich placach budów należy doprowadzić do systemu zamawiania gotowych obiektów, a w przyszłości — gotowych osiedli. Rola inwestora powinna ograniczyć się do zakupu terenu i opracowania szczegółowego programu inwestycji, ewentualnie — projektu wstępnego. Inwestor powinien też odpowiadać za strukturę, układ funkcjonalny i wyposażenie mieszkań. Inwestor natomiast nie powinien „siedzieć” na budowie w tzw. nadzorcę inwestorskim. Pracuje w nim dzisiaj kilka tysięcy inżynierów, którzy prowadzą biurokratyzowaną i rozbudowaną do ogólnopiętowej szczegółowej dokumentacji budowy. Inżynierowie ci powinni etapami przechodzić do wykonawstwa, a przedsiębiorstwa wykonawcze powinny wziąć pełną odpowiedzialność za jakość projektu tak pod względem technicznym, jak i użytkowym, zgodnie z zatwierdzoną wspólnie dokumentacją. Inwestor powinien mieć prawo wzywania budów, bez prawa wydawania poleceń, i być tym, który odbiera — stosując ostre kryteria odbioru — gotowy projekt od wykonawcy. Obecny system odbioru należy zmodyfikować i uprościć, a przede wszystkim odbudować. Należy również upowszechnić lokatorskie przeglądy mieszkań jeszcze przed podpisaniem odbiorczego protokołu budownictwa. Nie należy również w żadnym przypadku odbierać budynku bez sprawdzenia jego pełnej przydatności technicznej, szczególnie działania c.o. i dźwięków osobowych.

Doświadczania ostatnich dwóch lat — bo podjęliśmy tego rodzaju próby — wskazują, że budowlani niechętnie przechodzą na nowy system inwestowania. Przyczyna jest prosta. W starym, a obowiązującym obecnie, systemie za całokształt produktu końcowego jest co najmniej dwóch odpowiedzialnych: przedsiębiorstwo budowlane i inwestor. Czasem nawet dochodzi i projektantów do wykończenia robót. Wszystkie spory kończą się nieczym, nie ma winnego, nie ma kogo płacić za błąd. W nowym układzie odpowiedzialność spadałaby głównie na przedsiębiorstwo budowlane.

Jestem zwolennikiem nowego systemu, który trzeba jak najszybciej wprowadzić.

T.Z.: Panie Prezesie, jak, Pana zdaniem — przy istniejącej koncepcji budownictwa spółdzielczego — powinno się przeznaczyć rolę budownictwu resortowemu, zakładowemu i rad narodowych? Jakie sprawy w tej materii należy rozwiązać już dziś, aby nie ograniczali nowej polityki mieszkaniowej w przyszłości? Czy np. spółdzielczość mieszkaniowa nie powinna przejąć „zaopatrzenia” w mieszkania i tych warstw ludności, które znajdują się w najgorszych warunkach materialnych?

W.K.: Część tych spraw poruszyłem już przy okazji odpowiedzi, bodajże na pierwsze pytanie.

W latach 1971—75 budownictwo spółdzielcze obejmie już ok. 74 proc. całego miejskiego budownictwa uspołeczniowanego. Fakt ten oznacza, że w zasadzie jedyną realną drogą do otrzymania mieszkania będzie droga spółdzielcza, gdyż nowe bu-

dyż dzie stała pod znakiem ilości mieszkań, co, rzecz jasna, sprzyja na drugi plan — czy tego chcemy, czy nie chcemy — sprawę znaczącej części wzrostu średniej powierzchni mieszkań. Natomiast nie zrzekamy się z polepszenia takich podstawowych spraw, jak prawidłowy układ funkcjonalny mieszkania, poziomu prac wykonawczych oraz jakości elementów w budownictwie, do mieszkań (wann, umywalk, zlewozmywaki, grzejniki itp.). To samo dotyczy podłóg, stolarki okiennej i drzwiowej. Tu trzeba rozwiązać dylematy wzrostu produkcji fabrycznej, odpowiedniego transportu i konserwacji na budowie. Trzeba też podnieść poziom — tak prosty wydawałoby się sprawę — jak umiejętność montażu.

Kłopoty z „wykończeniówką” biorą swe źródło głównie w tym, że resorty kooperujące z budownictwem, szczególnie przemysł ciężki, chemiczny i drzewny, produkcję elementów wyposażenia mieszkań traktują jako zło konieczne. Nie ma tego co ukrywać. Nasze zlewozmywaki, wann, grzejniki, okucia, materiały instalacyjne, podłogowe itp. są nie tylko brzydkie i niewygodne, ale i nietrwałe. I zamiast zdołać mieszkanie — szpachla.

Istnieje wprawdzie międzyresortowa komisja do spraw jakości produkcji, ale skutków jej działania nie widać. Chciałbym na łamach „Życia” zaapelować do Centralnego Urzędu Jakości i Miar i do jego Prezesa, ministra Ostrowskiego, aby w końcu zajął się tą sprawą. A podkreślam, że poprawa jakości nie spowoduje podwyżki kosztów, lecz wręcz odwrotnie, może przyczynić się do ich obniżki.

Dalej. Sądzę, że problemy związane z układem funkcjonalnym mieszkań, z grubszą biorąc, powinniśmy już mieć za sobą. W latach 1966—67 została przeprowadzona weryfikacja wszystkich wojewódzkich zestawów projektów typowych. Nastąpiła ich ostro selekcja. Poziom tych, które przyjęliśmy, jest znacznie lepszy. Zmalała poważnie produkcja przejściowych pokoi, pośrednio oświetlonych kuchni itp. Wprowadziliśmy zasadę projektowania mieszkań na górnej granicy normatywną, co w pewnej mierze ułatwiło poprawę ich funkcjonalności. Na lata 1971—75 jako średnią dyrektywną powierzchnię mieszkań przyjmujemy 44 m² pow. użytk., a więc o 1,5—2 m² więcej, niż w tym 5-leciu. Nie jest to jeszcze dużo, ale i na tej powierzchni można już zaprojektować mieszkanie o poprawnym układzie funkcjonalnym.

Ponadto w 1968 r. podjęliśmy akcję wyposażenia mieszkań w typowe meble wbudowane. Kłopotów z tym jest dużo. Przemysł meblowy, nie zawsze nam dostarcza tyle i takich mebli, jak byśmy chcieli, a przedsiębiorstwa budowlane nie kwapią się do ich montażu. Niemniej w 1968 r. wartość zamontowanych mebli przekroczyła 33 mln zł, a plan na rok bieżący zakłada wzrost wartości do ponad 60 mln zł. Akcja ta ma szczególne znaczenie dla mieszkań małych.

T.Z.: Co Pan uważa za szczególne osiągnięcie spółdzielczości mieszkaniowej w ostatnich latach?

W.K.: Pomimo skoncentrowania się nad problemami dynamicznego wzrostu zadań (w niektórych latach przyrost ten wynosił przecież i ponad 50 proc.), do osiągnięć zaliczamy pierwsze kroki w dziedzinie rozwoju kultury mieszkaniowej. Chodzi mi tu głównie nie o duże miasta i znane już w Polsce spółdzielnie i osiedla, ale o małe miasta i miasteczka. Takie, jak np. Biała Podlaska, Łuków, Stargard, Wrzesnia, Oleśnica, Otłoczek, Łańcut i inne. W tych miasteczkach osiedla spółdzielcze, pomimo że dysponują jeszcze małymi mieszkaniem, ale o pełnym komforcie wyposażenia, to po prostu większe lub mniejsze wysypki nowoczesności, pełne zieleni i kwiatów, czyste utrzymanie, wyposażone w urządzenia zabawowe dla dzieci, w świetlice, a tu i gdzieś w kluby.

W osiedlach też obserwuje się nie tylko troskę o wspólny majątek i chęć upiększenia osiedla, lecz również patriotyzm tego osiedla i zadowolenie z tego, że właśnie oni, spółdzielcy, mieszkają lepiej i pięknie.

Rozwija się na tych osiedlach samorząd dziecięcy i młodzieżowy, powstają zespoły artystyczne.

Do tej sprawy przywiązuję dużą wagę. Są to małe formy budownictwa socjalizmu, ale w odczuciu ludzi niezmiernie ważne, bo namacalne. Sądzę, że jest to załęczek nowego stylu życia i patriotyzmu, nie tylko swoich osiedli, ale i miast. A to już rzecz niebagatelna.

Rozmawiał: **TADEUSZ ZAŁSKI**

T.Z.: Wróćmy jeszcze do sprawy jakości mieszkań. Czego może oczekiwać przyszły mieszkaniec?

W.K.: System zamiany usprawni tak, aby nie przypadał on o „za-wródt głowy”. Od strony formalnej to, co dziś dzieje się przy zamianie mieszkań, nie może trwać dalej. Po drugie, należy po prostu więcej budować. Wydać mi się, że „nieo-ekonomizowanie” wszystkich odpłatności za mieszkania stanowić by mogło pewien bodziec — nawet przy istniejących trudnościach — i dla wzrostu ilościowego produkcji mieszkań.

T.Z.: Czy można oczekiwać realizacji tych zadań?

W.K.: Na to odpowie Komisja Planowania przy Radzie Ministrów. Sprawa nie wygląda bynajmniej prosto. Dziś, kiedy istnieją ledwie „przymiarki” na przyszłą 5-latkę, trudno odpowiedzieć wiążąco na postawione pytanie. Moim zdaniem — raczej społeczne przemawiają za koniecznością realizacji w podanych przeze mnie wielkościach.

T.Z.: Istnieje cały szereg czynników ograniczających tempo wzrostu budownictwa mieszkaniowego — jakie uważa Pan za najistotniejsze?

W.K.: Zaczniemy od sprawy najważniejszej, od możliwości gospodarstwa narodowego. O realności planu, lat 1971—75 decydują przede wszystkim czynniki. Po pierwsze, zapewnienie w odpowiedniej ilości z odpowiednim wyprzedzeniem uzbieranych terenów pod zabudowę. Dalej. Intensywny rozwój produkcji materiałów budowlanych. Po trzecie — rozwój sieci i potencjału produkcyjnego przedsiębiorstw budownictwa ogólnego, wyposażenie tych przedsiębiorstw w nowoczesny sprzęt budowlany, środki transportu, bazy prefabrykacji itp.

Pozwoli Pan, że nieco szerzej wyrażę swoją opinię.

Otóż cała gospodarka narodowa rozwija się przy maksymalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych w budownictwie. Jest to przyczyna całego szeregu napięć. Bardzo dużo mówi się np. o jakości w budownictwie, krytyka w tej materii jest słuszna, bo zmiany na lepsze dokonują się jeszcze zbyt wolno. Jednak główną przyczyną obecnego stanu rzeczy — niskiej jakości budownictwa — wynika z faktu, że znaczna większość przedsiębiorstw budowlanych otrzymuje zadania roczne wyższe, niż ich możliwości produkcyjne. Stąd też w przedsiębiorstwach dla wykończenia zadań rzeczowo-financejnych występuje pogon za efektami ilościowymi. Brak czasu, środków, potencjału dla

trudności w zabezpieczeniu w materiałach budowlanych. Przestoje z tych przyczyn powodują potem szturmowoszczynę, alarmowe zastępowanie jednych materiałów innymi, które nie były uwzględnione w projektach. Powoduje to konieczność zmian w projektach, a nierazko podraża budowę. Nie wolno też zapominać, że zdarzają się tu i ówdzie jeszcze przypadki po prostu złej organizacji pracy, bałaganu na placu budowy itp.

To wszystko — a nie wolno zapominać, i o wyjątkowo trudnych warunkach pracy budowlanych — w poważnej mierze wpływa i na tempo i na jakość procesów budowlanych. Eliminowanie tych nie-

dośćnięć powinno być sprawą kluczową.

T.Z.: Nie można chyba zapominać, kiedy mówimy o elementach ograniczających, o istniejących metodach i formach inwestowania w budownictwie. Na jakie głównie to napotyka się mankamenty, jakie przedsięwzięcia podejmuje spółdzielczość, aby temu zaradzić, jakie reprezentuje koncepcje rozwiązań na najbliższe lata i dalszą przyszłość?

W.K.: Podzielimy Polskę na dwa układy: wielkie miasta i małe miejscowości. W małych miastach długo jeszcze w technologii dominować będzie tzw. unowocześniona budownictwa tradycyjne. W wielkich miastach jesteśmy świadkami szybkiego tempa uprzemysławiania technologii. A nasz obecny system inwestycyjny powstał w latach pięćdziesiątych, gdy dominowało budownictwo tradycyjną metodą przy małej koncentracji i ogólnej słabości przedsięwzięcia budowlanych. W obowiązującym do dziś układzie inwestycyjnym nie zmieniło się nic, lub naprawdę bardzo niewiele. Ze zmian należy wycofać wnioski.

Uważam, że na wielkich placach budów należy doprowadzić do systemu zamawiania gotowych obiektów, a w przyszłości — gotowych osiedli. Rola inwestora powinna ograniczyć się do zakupu terenu i opracowania szczegółowego programu inwestycji, ewentualnie — projektu wstępnego. Inwestor powinien też odpowiadać za strukturę, układ funkcjonalny i wyposażenie mieszkań. Inwestor natomiast nie powinien „siedzieć” na budowie w tzw. nadzorcę inwestorskim. Pracuje w nim dzisiaj kilka tysięcy inżynierów, którzy prowadzą biurokratyzowaną i rozbudowaną do ogólnopiętowej szczegółowej

DYSKUSJA, która narodziła się pod znakiem rozstrząsania problematyki inwestycyjnej jest „w pełnym biegu”. Wniosła ona wiele nowych aspektów istniejących związków w gospodarce, ich interpretacji oraz propozycji wybiegających daleko poza doraźne zadania. I — co jest oczywiste w naszych warunkach — poza problematykę inwestycyjną sensu stricto. Naturalnym porządkiem rzeczy przynosi ona również wiele barwnych obrazów stanu faktycznego. Słowem, dyskusja rozszerza się i uszczegóławia. Podnosząc ten jej walor, tym bardziej zwrócić należy uwagę na potrzebę pewnej ogólnej refleksji. Refleksja taka może spełniać rolę krytyczną, ale nie jest to jej zadaniem. A te — rzecz jasna — mogą tylko ułatwić dalszy przebieg dyskusji i proces formułowania programu działania.

W każdej takiej narastającej dyskusji uwypuklają się przede wszystkim sprawy do zatawienia czyli zadania. Szczególnie, jeśli jeszcze istnieją spory „nawis” nie rozwiązanych a trudnych problemów. Stan taki rodzi swoisty napór na działania. W tej sytuacji łatwo może się ujawnić niewspółmierność chęci do zatawienia pewnych spraw i środków stojących do dyspozycji lub proponowanych i użytych.

Ta niewspółmierność lub sprzeczność chęci i środków może łatwo — jak dowodzi doświadczenie — znaleźć „rozwiązanie” w nierealistycznym w jednych przypadkach, a niesmiałym i niekonsekwentnym w innych, podejściu do realizacji narzucających zadań. Jakby to nie brzmiało dziwnie „nierealistyczność i niesmiałość” zgodnie współzysła w warunkach niewspółmierności chęci i wyrażających jej chęci i środków. Mogą się one przejawiać w wielu postaciach bardziej lub mniej oczywistych.

Rozpatrzmy najpierw na kilku przykładach możliwość nierealistycznego potraktowania niektórych aktualnie rozpatrywanych spraw.

W ramach od dawna już realizowanego w krajach socjalistycznych — aczkolwiek w przeszłości niezbyt śmiało i konsekwentnie — procesu usprawnienia systemu i metod planowania inwestycji można wyróżnić ciągle podkreślane 2 zadania:

- uczynić plan inwestycji bardziej realistycznym,
- uczynić plan inwestycji bardziej efektywnym.

Pierwsza uwaga — jeśli uda nam się uczynić plan inwestycji bardziej realistycznym to eo ipso — wskutek działania znanych nam mechanizmów i zależności — uczynimy plan inwestycji i cały narodowy plan bardziej efektywnym w stosunku do obecnego stanu. Rzecz wydaje się tak śmiało oczywista, że aż wstyd ją przypominać.

W praktycznym działaniu, wyróżniając odcinki lub kierunki usprawnienia planu inwestycji, przydać należy podstawowe znaczenie problemowi jego urealizowania. Nie może to oznaczać wcale, że z innymi zabiegami efektywnymi trzeba czekać. Oznacza jedynie, że akcentując potrzebę użycia kompleksu środków podnoszących efektywność planu inwestycji dostrzegamy elementarne, pierwotne znaczenie środków urealizacyjnych. Spełniają one bowiem swoistą rolę fundamentu, na którym można oprzeć bardziej lub mniej finezyjne środki „czysto” efektywnościowe. Bez tego fundamentu środki „czysto” efektywnościowe wiszą jakby w powietrzu.

Jednostronne przejęcie się potrzebą uwydatnienia decyzji inwestycyjnych łatwo może prowadzić do zapomnienia tego rudymentalnego związku między realizacją planu inwestycyjnego a ogólną efektywnością planu inwestycyjnego. Jeśli więc przyjąć, że głównym kierunkiem efektywności planu inwestycyjnego jest stworzenie poprawnego mechanizmu selekcji, to pierwszym krokiem w tym kierunku jest urealistycznienie tego planu.

II

Przypomnienie elementarnego związku między urealizowaniem planu inwestycyjnego a ogólną efektywnością planu inwestycyjnego, które jest podstawą do formułowania istotnej, aczkolwiek dość ogólnej prakseologicznej zasady budowy planu inwestycyjnego. Otóż, kiedy mamy zamiar podjąć działania efektywizujące — ważną sprawą jest dobre określenie możliwego pola efektywności danej dziedziny. Przestrzeganie tej zasady jest właśnie przejawem realistycznego potraktowania zadania. Przyjęcie zbyt szerokiego pola efektywności w danym czasie jest zaprzeczeniem realistycznego podejścia.

Zilustrujmy tę myśl na przykładzie interpretacji wyboru problematyki inwestycyjnej jako „początku” efektywności naszej gospodarki w obecnym okresie.

Pierwsza kwestia to fakt, co może oznaczać wybranie problematyki inwestycyjnej jako ognia, od którego rozpoczyna się konkretniejsze rozpatrywanie skomplikowanego ciągu usprawnień i porządkowania naszej gospodarki, problem, o którym tak wiele mówili się przed i w czasie V Zjazdu, i odczuć pilności rozwiązania, które jest powszechne. Odpowiedź na to pytanie ma nam niejako dostarczyć swoiste umiejscowienie znaczenia poprawy (efektywizacji) na odcinku problematyki inwestycyjnej. Może ona pomóc również w określeniu tego czego możemy oczekiwać od poprawy całości struktury problematyki inwestycyjnej.

W odpowiedzi na pytanie, dlaczego właśnie skupilo się teraz uwagę przede wszystkim na usprawnieniu gospodarki inwestycyjnej — najczęściej padaliby odpowiedzi następującego typu:

— bo opracowuje się projekt planu 5-letniego 1971—75, a tam jeden z najważniejszych problemów to rozdział inwestycji.

— bo najgorzej jest na odcinku inwestycji.

Obydwa wyjaśnienia podkreślają fakt potrzeby rozwiązania najbliższej bolączki. Ten sposób wyjaśnienia pomija — wydaje nam się — niezwykle istotne, być może najistotniejsze wyjaśnienie naszych poczynań, a mianowicie, że rozpoczęcie procesu usprawnienia od gospodarki inwestycyjnej może być potraktowane jako świadomy zamiar pociągnięcia za najważniejsze ognisko w tzw. usprawnieniu mechanizmu selekcji strukturalnego. I wydaje się, że tak może być — niezależnie od tego czy jest to wyrazem, czy nie, świadomej strategii usprawnienia.

Bo rozpatrzmy najpierw argument, że gospodarka inwestycyjna jest naszym najbliższym ogniskiem. Oznaczałoby to, że poziom wydajności jest tutaj względnie najniższy. Poziom wydajności w Polsce jest — jak wiadomo — niższy niż w rozwiniętych krajach zachodnich. Ta różnica poziomu wydajności dotyczy

ki, po drugie — takie założenie pomija koszt takiego zabiegu, koszt w kategoriach rzadkich czynników jak organizacja, dewiza, wysoko kwalifikowani ludzie. Na pewno możemy i powinniśmy „podciągnąć” wydajność w dziedzinie budownictwa inwestycyjnego, lecz nie ludzmi się (i nie opierając planu na tym założeniu), że w krótkim czasie osiągniemy „wysokie i równomierne” efekty w całym tym budownictwie. To wszystko oznaczałoby potrzebę poprawnego określenia pola możliwego efektywności budownictwa inwestycyjnego.

III

Poszukiwanie warunków dla usprawnienia planowania inwestycji i procesu inwestycyjnego musi iść szerokim frontem doraźnych i długofalowych środków organizacyjnych i ekonomicznych etc. przy jednoczesnym niezapominaniu o sprawach, o których była mowa w części II. Realistyczne podejście do obecnie dyskutowanych zadań i środków wyraża się nie tylko w wyróżnieniu środków urealizacyjnych, od „czysto” efektywnościowych i w do-

dobrze, mocno daje o sobie — w sposób wiadomy — znać. Żaden więc z poprzednich wskaźników nie miał bezpośredniego celu ograniczenia zaangażowania. Dziś proponowane graniczny wskaźnik zaangażowania próbuje wpłynąć bezpośrednio na tę stronę procesu inwestycyjnego. Uzupełnia więc on inne limity. W tym sensie jego wprowadzenie byłoby również wzrostem ilości limitów nakładowych w odniesieniu do gospodarki inwestycyjnej.

IV

W jaki sposób, na jakiej drodze nadeść mechanizmowi wyborów centralnych bardziej selektywny charakter? Doniosłość teoretyczna, praktyczna, a i polityczna tego arcytrudnego zadania jest oczywista. Trzeba dobrze przemyśleć elementy składowe tego mechanizmu, przede wszystkim pod kątem czy poszczególne „pociągnięcia” polityki gospodarczej i reformy planowania i zarządzania tworzą spójny obraz.

Jednym z zasadniczych aspektów usprawnienia mechanizmu selekcji jest to, czy ma ono się odbyć na

czasowego doświadczenia — niełatwa, ale jej nierealizowanie wcale nie polepsza stanu rzeczy.

Podnoszone tu sprawy wcale nie są nowe, ale skoro mówi się o koncentracji wysiłków, o stworzeniu warunków dla efektywnego funkcjonowania gospodarki, o wyborze efektywnych kierunków nakładów etc. — to przede wszystkim trzeba podnieść ten fakt, że w gospodarce o aktywnym — jak to słusznie podkreśla się — planie centralnym jednym z najbardziej efektywnych kierunków inwestowania nakładów w chwili obecnej jest właśnie rozbudowa (żeby nie powiedzieć — zasadnicza rekonstrukcja) — wyżej wspomnianego planistyczno-analitycznego „miejsca” w Głównym Ośrodku Decyzji Gospodarczych. Podkreślamy, iż nie chodzi nam tu tylko o ilościową, a „aparaturę” rozbudowę. Niejednokrotnie rozbudowa stałego aparatu w pełnym wymiarze nie byłaby możliwa z uwagi na brak kadr łączących dobre przygotowanie teoretyczne z przygotowaniem praktycznym. Wiele można by uzyskać poprzez lepsze wykorzystanie kadr istniejących, lecz „rozproszonych” i nie wciąganych do zaplecza analityczno-badawczego Głównego Ośrodka Decyzji Gospodarczych. Chodzi nam o uruchomienie wszystkich tych rezerw kadrowych na drodze powoływania komisji, ad hoc zespołów badawczych i ocenających etc. Powołanie Komisji Ekonomicznej Działu Ekonomicznego KC PZPR jest dobrą zapowiedzią w tym zakresie. Należy wyrazić nadzieję, że rozbudowa zaplecza analityczno-badawczego GOD na tej drodze, a w sposób zróżnicowany będzie kontynuowana z pełnym rozmachem.

Należy wspomnieć przy tej okazji, że powstały pewne warunki organizacyjne w postaci instytutów itp. na uczelniach grupujących „nie wykorysztywanych” dotąd pracowników nauki. Podkreślić jednocześnie należy, iż nie należy przejawiać nadmiernie „konsumpcyjnych” — jak na razie — oczekiwań względem możliwości tej kadry. Należy się liczyć z pewnymi niezbędnymi kosztami uczenia tej kadry.

Przykładem niech tutaj będzie pewne doświadczenie z prac byłej Rady Ekonomicznej: otóż jednym z najsłabszych zespołów Rady Ekonomicznej był zespół składający się głównie z pracowników wyższych uczelni — zespół do spraw opracowania zmian w metodach planowania. (Chodziłb oczywiście o konkretniejsze propozycje). Oczywiście dziś sytuacja jest bardzo różna pod tym względem, wszakże w dalszym ciągu konkretne propozycje zmian w odniesieniu do konkretnych metod budowy planu można czynić z dobrą znajomością faktycznego stanu rzeczy. Uzyskanie długofalowych efektów na odcinku wzmacnienia tym sposobem zaplecza analityczno-badawczego GOD-u zakłada dużą śmiałość, żelazną konsekwencję i ogromną cierpliwość.

Druga sprawa — to wyczerlenie na problemy selektywnego rozwoju oraz rzeczywiste wciągnięcie — poprzez stworzenie warunków nie tylko typu bodźców materialnych, — w mechanizmie selekcji niższych szczebli decyzyjnych. Hasłowo sprawa nie jest nowa, nawet motywowana słuszną zasadą: aby móc wybierać, trzeba mieć tzw. pole swobody decyzji.

Uczyliśmy parę kroków w tym kierunku. Dało się więcej praw i obowiązków zjednoczyć. Osiągnięto nawet pewne wyniki. Ujawniły się jednak szybko pewne granice. Po prostu dotychczasowe zjednoczenia poza brakiem pewnych uprawnień nie posiadają za dużo możliwości — biorąc rzecz w masie — do dokonywania ważnych wyborów techniczno-ekonomicznych. Wiele ważnych wyborów techniczno-ekonomicznych było swobodnie rozparcelowane pomiędzy różne jednostki organizacyjne, a wielość zainteresowanych w danych problemach nie wpływała na kompleksowe ich załatwienie w praktyce.

A więc poprawa mechanizmu selekcji naszej gospodarki dotknąć również musi problemów organizacji niższych szczebli. Jeśli pójdzie się na wyżej wspomniany typ instytucjonalny „uspołecznienia” mechanizmu selekcji — będzie to zapewne oznaczać w obecnym warunkach, iż trzeba na nowo rozpatrzyć naszą strukturę organizacyjną przemysłu. Idzie tu o taką sprawę, że powstać zapewne muszą większe jednostki niższego szczebla posiadające rzeczywiste alternatywne warianty. Jeśli będą to jednostki decyzyjne większe, będą mieć więcej wariantów, wolno układać swoistą „wewnętrzna” listę priorytetów. Będą więc same dokonywać selekcji. Sytuacja ograniczone środki inwestycyjne i dewizowe — po prostu popchnie je w tym kierunku. Rozważając pod tym kątem problem będą to nie tylko jednostki organizacyjne większe, lecz i bardziej zapewne zróżnicowane o większych możliwościach samodzielnego badania przyszłego popytu.

*

W obecnym artykule dotknęliśmy oczywiście tylko niektórych implikacji niewspółmierności chęci i środków.

¹⁾ Por. Wywiad J. Anuszeckiego zamieszczony w „Życie Gospodarczym” nr 4/1969 i Trybunie Ludu z dnia 15.2.1969.
²⁾ Por. nasz artykuł „Mechanizm selekcji” — „Życie Gospodarcze”.
³⁾ Te sprawy — jak nam się wydaje — akcentuje B. Jaszczyk w przemówieniu na Osiatyskiej Konferencji Sprawodawców-Wyborców PZPR — Trybuna Ludu 22.1.1969 r.

SPROSTOWANIE

W artykule S. Dyki pt. „Rezerwy produkcji zwierzęcej” („Życie Gospodarcze” nr 10 (69) omyłkowo zostało wydrukowane, że „ubój gospodarczy” ciężej przybiera największe rozmiary w województwach zachodnich i północnych. Oczywiście miało być, że ubój ten jest największy w województwach wschodnich i południowych.

LISTY

Maszyny dla rolnictwa

Nawiązując do artykułów p.ł. „Maszyny dla rolnictwa”, które ukazały się w numerze 42 z dnia 20. X. 1968 r. oraz w numerze 4 z dnia 26. I. 1969 r. Waszego tygodnika — Centrala „Agroma” pragnie ustosunkować się do niektórych zagadnień poruszonych w tych artykułach.

1/ Sprawa właściwej organizacji dystrybucji części.

Programowaniem dostaw części zamiennych zajmuje się Centrala „Agroma” w oparciu o kilkuletnią statystykę sprzedaży, zapasów, norm zużycia części zamiennych oraz park maszynowy znajdujący się w użytkowaniu rolnictwa.

Niemniej jednak nawet najlepiej opracowany plan zapotrzebowania na części zamienne nie w każdym przypadku wystarczy na pełne zabezpieczenie potrzeb rolnictwa, gdy w grę wchodzi takie trudności jak: brak pełnego potwierdzenia ze strony przemysłu krajowego i importu niektórych asortymentów części, załagłości w dostawach, nadmierne zużywanie się niektórych części na skutek złej technologii, wadliwej konstrukcji itp.

Centrala nasza dokłada starań, aby potrzeby rolnictwa w każdym przypadku były zabezpieczone w maksymalnym stopniu, w tym również i potrzeb PZGS.

Realizacja zamówień PZGS przez hurt w zakresie części zamiennych jest obustronnie, kwartalnie kontrolowana, co znajduje udokumentowanie w protokołach sporządzonych przez WPHSR i WZGS. W/g powyższych protokołów sporządzonych na koniec 1968 roku hurt nie zrealizował w pełni na rzecz detalu 124 pozycji na prowadzonych przez detal 5140 pozycji, co stanowi 2,4%.

Chcąc usprawnić pracę na szczeblu hurtu, ograniczyliśmy do minimum sprzedaż detaliczną, a skoncentrowaliśmy się na rytmicznych i planowych dostawach części zamiennych dla zakładów naprawczych, POM i PZGS.

2/ Sprawa rozszerzenia listy towarowej dla detalu.

Mając na uwadze przybliżenie masy towarowej do klienta Centrala „Agroma” wspólnie z ZOMR CRS „Samopomoc Chłopska” zwerifikowała w grudniu ub.r. i styczniu b.r. listy towarowe detalu w zakresie części do ciągników, silników i maszyn rolniczych — rozszerzając zarówno wachlarz typów sprzętu, jak i asortyment części do prowadzenia w placówkach sprzedaży detalicznej CRS „Sch” o około 1470 pozycji. Weryfikację list towarowych detalu dokonuje się w okresie 2-3 lat w myśli postanowień Uchwały KERM nr 323/64 z dnia 7 października 1964 roku.

Na skutek tego w obrocie detalu znajdują się naszym zdaniem wszystkie najbardziej używane części i podstawowe asortymenty części zamiennych do sprzętu rolniczego, niezbędne do remontów dokonywanych przez MBM-y, jak również przez indywidualnych użytkowników.

Z-ca Dyrektora CHSR „Agroma”
d/s Części Wymiennych
Cz. Jachimowicz

Okresowe analizy...

Bardzo dziękuję Panu Michałowi Zembatemu i Redakcji za zamieszczenie artykułu pt. „Okresowe analizy ekonomiczne w przedsiębiorstwie” (ZG nr 7). Jestem bowiem akurat w trakcie opracowywania analizy rocznej działalności, a ponieważ jest to moja pierwsza tego rodzaju praca, przeto sporo mam z nią trudności i wątpliwości. Wiele wprawdzie na temat analiz czytałem i słyszałem, m. in. J. Więkowskiego, T. Marzantowicza i W. Jachniaka — ten ostatni szczególnie przekonał mnie do wykresów, świetnie je reprezentując. Przeglądałem też kilka tzw. wzorcowych analiz, lecz jakoś mnie to wszystko nie zadowalało. W sumie widziałem w tym analizowaniu dużo pracy a mało pożytku.

Z satysfakcją więc skonstatowałem, iż w malkontentwie tym nie jestem odoosobniony, że są też tacy m. in. na łamach „Życia Gospodarczego” i to malkontenci bardzo konstruktywni. Pogląd na budowę analizy okresowej, jego spreycyzowanie bardzo mi się podobał i z miejsca wcielam go w życie.

Takich więc Szanowne „Życie” artykułów-nauk, pomocy — jak najwięcej, za takie artykuły, a jest ich ostatnio coraz więcej, jeszcze raz gorąco i serdecznie dziękuję. Wasz wieloletni czytelnik i sympatyk.

BRONISŁAW ŁOPUSIEWICZ
Nowy Tomyl

ZYCIE 3
GOSPODARSTWO

Współmierność zadań i środków

MARIAN OSTROWSKI

również inwestowania. Wydaje się, iż najogólniejszym wyrazem tego niższego poziomu wydajności jest przeciętnie dłuższy u nas cykl inwestowania i niekiedy wyższy koszt realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Czy można jednak powiedzieć, że w budownictwie poziom wydajności jest względnie niższy w stosunku do ogólnego poziomu wydajności? Nie podejmujemy się rozstrzygać tej kwestii tutaj. Nam wystarczy do dalszego rozumowania, że jest — podobnie jak w innych dziedzinach działalności gospodarczej — niski. U nas zaś, niejednokrotnie wykrywając palcem niższy poziom wydajności w budownictwie inwestycyjnym w porównaniu do tych krajów — zapominamy, że byłoby raczej czymś nadzwyczajnym, gdybyśmy właśnie tylko w tej jednej dziedzinie równali się poziomami wydajności.

Wychodząc od konstatacji niższego poziomu wydajności pracy w gospodarce inwestycyjnej można postawić zadanie zbadania przyczyn (czynnik organizacyjny, technika budownictwa etc. etc.) tego stanu rzeczy oraz zbadać czy jest możliwe ustalić na jakiej drodze można uzyskać podniesienie wydajności do poziomu krajów zachodnich (mierzonego przede wszystkim długością cyklu) w odniesieniu na razie tylko do pewnej części strategicznej — do budownictwa inwestycyjnego. Jeśli tylko to by się udało zrealizować — byłoby to najlepszym wyrazem koncentracji i selekcji jednego z najważniejszych kierunków rozwoju.

Można rozumować w ten sposób: położenie nacisku na poprawę stanu gospodarki inwestycyjnej oznacza — z jednej strony — próbę poprawy mechanizmu wyborów centralnego planisty, z drugiej zaś jest rzeczywistym realizowaniem dobrze pojętej zasady selekcji. Ta bowiem dziedzina w dużym stopniu określa nowoczesność całej gospodarki; pod warunkiem, że z kolei dobrze „wybieramy” planowaną strukturę produkcji. Jeśli wybraliśmy produkcję nowoczesną lub efektywną, to czy taką osiągniemy — zależy od tempa i sposobu realizacji inwestycji. Ta sama zaplanowana struktura użytkowana po okresie 2-krotnie na przykład dłuższego cyklu dojrzewania będzie już przestarzała.

A więc położenie nacisku na skrócenie cyklu jest najlepszym wyrazem walki o postęp techniczny i nowoczesność struktury gospodarki. „Wewnątrz” tego dobrze pojętego kierunku koncentracji należałoby postępować realistycznie i koncentrować się tylko w pierwszym okresie na tych rodzajach budownictwa, które realizują nowoczesne strategiczne działy, inne — szczególnie tam gdzie technologia i technika nie odbija się na jakości produktu — na razie pominać. W stosunku do tych ostatnich należałoby liczyć na skutki swego rodzaju demonstracji i osmozy w postaci stopniowego przenikania idei, ludzi, sposobów organizacji itd.

Założenie poprawy w odniesieniu do całości gospodarki inwestycyjnej byłoby chyba nerealne. Oznaczałoby to próbę nagłego podniesienia poziomu wydajności w jednym działaniu w oderwaniu od całości gospodarki.

brym określeniu możliwego (tj. realistycznego) pola efektywności, lecz również w dobrym określeniu rzeczywistej skuteczności proponowanych instrumentów planistycznych.

Z tego punktu widzenia warto spojrzeć na instrument planistyczny ostatnio proponowany w planach rocznych: wskaźnik graniczny inwestycyjnego zaangażowania¹⁾. Chociaż tego nie podano, to chyba może się on odnosić tylko do większych, bardziej „zagregowanych” jednostek organizacyjnych: ministerstw, zjednoczeń. Powstaje pytanie: czy może ten instrument być użyteczny i skuteczny w charakterze limitującego apetyty inwestycyjne? Oczywiście tak, ale pod warunkiem, że: po pierwsze — nie będzie się schodziło z nim aż do przedsięwzięcia, tj. nadmiernie dezagregowało, po drugie — jeśli będzie się go rozważać jako instrument o charakterze przejściowym i po trzecie — jeśli — i to się wiąże z poprzednim — nie będzie się oczekiwało od niego za dużo. Widzimy np. takie argumenty za użyciem tego wskaźnika jako przejściowego (pod warunkiem, że nie będzie powrotu do maszynego zanikania kosztorysów):

1. Jeśli w ogóle mogą być trudności z wyciszczeniem uzasadnionej wysokości zaangażowania inwestycyjnego dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, to teraz, gdy chcemy się wyrazić i ostro przyhamować apetyt do rozpoczęcia nowych inwestycji, można startować od stanu istniejącego. W tym sensie istnieje duża doraźna skuteczność wskaźnika. Później przetarg może się przesunąć na płaszczyznę uzasadniania kwot zaangażowania. Czy byłoby później w „normalnych” warunkach oporować łatwiej dla centralnego planisty tym wskaźnikiem limitującym — trudno powiedzieć. Oczywiście jego przejściowość jest tutaj uzasadniona argumentem natury ogólnej. Może być oczywiście inaczej. W każdym razie malejąca skuteczność wielu naszych instrumentów — szczególnie o charakterze odcinkowym i jednocześnie nakazowym — jest swoistym prawem socjologicznym naszego systemu.

2. Uczynienie ze wskaźnika zaangażowania wskaźnika dyrektywnego zmogłoby niewątpliwie zainteresowanie wszystkich jednostek organizacyjnych problemem zaangażowania inwestycji. Przyczyniłoby się to do liczenia wymiaru tego zjawiska i do rozwoju metodyki liczenia na tym odcinku.

3. Wprowadzenie wskaźnika spełniłoby swoistą rolę — pod warunkiem, że nie będzie wyjątków — „przeciągnięcia” niektórych niższych ogniw zarządzania na stronę centralnego planisty, tj. oznacza to, że organizacje te będą — volens nolens — więcej pilnować interesu centralnego planu.

Dotychczasowe instrumenty planistyczne — kiedyś limity rocznych nakładów inwestycyjnych aż po ostatnio używany wskaźnik oddania obiektów do użytku — nie zwracali uwagi na problem ograniczenia „uwikłania” przez jednostki niższego szczebla gospodarki w duże zaangażowanie inwestycyjne. A takie nadmierne zaangażowanie jak wiemy

drożej nie podrywającej trendu „bardziej równomiernego i racjonalnego rozkładu decyzji” (co niektórzy myląco utożsamiają z decentralizacją). Idzie tu o coś znacznie ważniejszego niż dojście do stanu rozwoju gospodarki, który nazwalibyśmy rozwojem selektywnym. To można uczynić — teoretycznie — przy najmniej — na drodze ścisłej centralizacji. Ale idzie o to, aby stworzyć mechanizm, który nie tylko będzie spełniał formalne niejako wymogi mechanizmu selekcji, ale aby był on najkorzystniejszy z punktu widzenia jednocześnie ekonomicznego i społecznego. Ten ostatni prowadzi przecież ostatecznie — tj. w długim okresie — do wyników równie korzystnych z punktu widzenia ekonomicznego.

Wysoką jakość mechanizmu selekcji z punktu widzenia ekonomicznego i społecznego zdolamy uzyskać, jeśli potrafimy zainteresować w selektywnym mechanizmie większą ilość ludzi nie tylko na gruncie niejako ideologicznym, lecz na gruncie „wplecenia” tego mechanizmu w ich codzienną działalność, w powołanie ich w wybory. Chodzi nam o swoiste większe „uspołecznienie” mechanizmu selekcji. Już takie ogólne postawienie problemu dowodzi, jak sprawa jest trudna. Wszakże stopień rozstrzygnięcia tego problemu będzie decydował o długofalowym powodzeniu podniesienia sprawności mechanizmu selekcji. (Jak powiedzieliśmy na początku niewspółmierność zadań i środków może spowodować swoistą „niesmiałość” w podejmowaniu kroków ku „uspołecznieniu” mechanizmu selekcji).

V

Czy można coś powiedzieć o pewnych — absolutnie nie wyczerpujących kwestii? — warunkach, o drodze, na jakiej można dojść do istotnej poprawy na odcinku (w zakresie) „uspołecznienia” — a więc zachowania trendu bardziej racjonalnego rozkładu decyzji — mechanizmu selekcji? Chyba tak!

„Pierwsza” sprawa to konsekwentne doprowadzenie do stworzenia w Głównym Ośrodku Decyzji Gospodarczych „miejsca” (a więc wzmacnienia GOD-a) gdzie byłoby:

1. Proponowane i rozstrząsane warianty rozwoju. Zakładając nawet, że nie poskapiono by na to środków — sprawa wcale nie jest łatwa, ani tym bardziej krótkofalowa. Wspominamy tutaj o środkach, gdyż prawidłowa rozbudowa takiego „miejsca” nie ma nic wspólnego z rozbudową biurokracji. Wbrew pozorom takie „miejsce” — instytucja — odpowiednio ukształtowana byłaby swoistym antybiurokratycznym posunięciem, gdyż jej poprawne „modelowe” działanie stworzyłoby możliwość usunięcia wydających się teraz niezbędnymi rzeczywiste biurokratycznych i centralizujących zbędne procedury i instytucji.

2. Rozważane warianty rozwoju w ścisłym związku z przyszłymi instytucjonalnymi warunkami ich realizacji, tj. innymi słowy gdzie planowano by przyszły model zarządzania „współgrający” z określonym wariantem rozwojowym. Sprawa jest — jak wiadomo z dotych-

Finanse i cykle

DOKONCZENIE ZE STR. 1

kich sygnałów o przebiegu cyklu inwestycyjnego. Skoro w umowie kredytowej ustala się roczne transze kredytu, odpowiadające założonemu przebiegowi cyklu, to stopień wykorzystania przyznanych "rąz" informuje o odchyleniach faktycznego tempa realizacji inwestycji od założonego. Dostarczanie takich sygnałów władzom centralnym nabiera szczególne znaczenie, kiedy zgodnie z obecnymi postulatami, kierowanie procesami inwestycyjnymi zostanie powierzone zjednoczeniom (kombinatom).

Obecnie wysokość przyznawanych rocznych transz kredytu może odbiegać od ustaleń zawartych w umowie kredytowej i być dostosowana do faktycznych możliwości realizacji inwestycji. Proponujemy, aby bank mógł zmieniać wysokość rocznych transz kredytu ustalonych w umowie, wyłącznie w kierunku ich podwyższenia, oraz aby transza kredytu przyznana na dany rok, odpowiadała wysokości transzy ustalonej na ten rok w umowie, nawet jeżeli w roku poprzednim transza przyznana nie została wykorzystana przez inwestora. W ten sposób kwota nie wykorzystanych kredytów będzie w każdym momencie realizacji inwestycji informowała o stopniu opóźnienia w stosunku do założonego przebiegu cyklu.

Formą podsumowania faktycznych wyników całego procesu inwestycyjnego jest rozliczenie się inwestora z zakończonego zadania inwestycyjnego. Skoro ustala się planowe założenia realizacji każdego zadania, to znaczy, jego efektywność normatywny cykl i harmonogram realizacji inwestycji, planowany koszt itd., to musi istnieć obowiązek rozliczenia się przez inwestora ze stopnia wykonania tych założeń planowych. Każdy plan traktuje się jako obowiązujący wtedy tylko, kiedy trzeba się go rozliczyć z jego wykonania. Zmuszenie inwestora do rzetelnego przeprowadzania takiego rozliczenia jest więc podstawowym warunkiem nadania rangi obowiązującej planowym założeniom realizacji zadania inwestycyjnego. Obowiązek rozliczenia się z zakończonego zadania został wprowadzony na inwestorów (od 1963 r.) jednakże jest to obowiązek typu „administracyjnego”. Kredyt na okres realizacji stwarza instytucjonalne przesłanki dopełnienia tego obowiązku.

Rozliczenie się inwestora z zakończonego zadania staje się bowiem warunkiem uznania inwestycji przez bank za zakończoną. Do czasu gdy inwestor rozliczenia takiego nie przedstawi, bank traktuje inwestycję, jako znajdującą się w toku realizacji ze wszystkimi nieprzejmionymi tego konsekwencjami dla inwestora (sankcyjne oprocentowanie kredytu za przekroczenie normatywnego cyklu realizacji — o czym mowa poniżej). Dopiero po rozliczeniu zakończonego zadania istnieje możliwość rozwiązania umowy z bankiem, dotyczącej kredytowania inwestycji w okresie realizacji. Rozwiązanie tej umowy może nastąpić w dwójakiej formie; albo w formie spłaty kredytu na okres realizacji, jeżeli środki inwestora na to pozwolą; albo też w formie zawarcia z bankiem nowej umowy kredytowej dotyczącej zadłużenia w okresie eksploatacji inwestycji („kredyt na okres eksploatacji”). Mając na względzie przedstawione zalety kredytu na okres realizacji, proponujemy, aby stanowił on źródło finansowania wszystkich inwestycji w przemyśle (z wyłączeniem drobnych inwestycji przedsiębiorstw). Powinno to być kredyt pokrywający całość nakładów inwestycyjnych w okresie ich realizacji. Po zakończeniu inwestycji kredyt, za którego inwestor (zjednoczenie) podlegałby spłacie lub przechodził w kredyt na okres eksploatacji.

OPROCENTOWANIE KREDYTU

Obecnie obowiązujący (wprowadzony w 1968 r.) system oprocentowania kredytów, zakłada normalne oprocentowanie kredytów na inwestycje zjednoczeń na poziomie 3 proc. i dodatkowe, sankcyjne na granicach 3 do 6 proc. Przy inwestycjach centralnych stosuje się jedynie sankcyjne oprocentowanie od 1 do 3 proc. System ten wykazuje liczne braki, których analiza wymaga odrębnego artykułu. Można tu jedynie wskazać, że największą z nich jest to, że wysokość oprocentowania sankcyjnego została uzależniona od wielu trudno wymiernych i nieprecyzyjnie określonych czynników. Powoduje to, że prawie wszyscy inwestorzy występują o anulowanie lub obniżenie oprocentowania, a starania te przerażają się w „postępowanie procesowe” tożsame przed dwoma instancjami (oddział finansujący, wojewódzki i ew. centrala banku).

Wydaje się, że oddziałujący w sposób poprawny na cykl realizacji systemu oprocentowania kredytów inwestycyjnych mogłyby być zbudowane na niższych wymienionych zasadach. W przeciwnym razie obecne praktyki stosowane przy kredycie technicznym, należy pobrać odsetki od kredytów udzielonych na

okres realizacji, także wtedy, kiedy inwestycja jest wykonywana w terminie zgodnie z cyklem jej realizacji. Rozwiązanie takie ma znaczenie dla prawidłowego rachunku ekonomicznego. Spowoduje bowiem, że wariant inwestycyjny, wymagający dłuższego okresu realizacji, okaże się ze względu na większe zamrożenie droższe niż analogiczny wariant, który można zrealizować w krótszym czasie. Odsetki powinny wynosić 3 proc., z tym że możliwe byłoby stosowanie niższej stopy dla inwestycji modernizacyjnych czy inwestycji na określonych terenach, celem preferowania tych kierunków inwestowania.

Poza normalnym oprocentowaniem, stosuje się dodatkowe, sankcyjne oprocentowanie w wypadku niewykonania inwestycji w normatywnym cyklu. Stopa jest tu progresywna, zależna od stopnia opóźnienia. I tak np. przy opóźnieniu które nie przekracza 10 proc. cyklu stopa 0,5 proc., przy opóźnieniu 10—20 proc. stopa 2 proc., 20—30 proc. stopa 3 proc., 30—40 proc. stopa 4 proc., powyżej 40 proc. stopa 6 proc. (czyli łącznie z oprocentowaniem normalnym 9 proc.). Dla inwestycji skomplikowanych, które realizuje się wg nowych rozwiązań projektowych lub nowych technologii, będzie stosowana odrębna, łagodniejsza skala progresji.

Progresja stawek dodatkowego sankcyjnego oprocentowania ma na celu uruchomienie silnych nacisków i takich sygnałów, które w wypadku inwestycji „ślimaczących się”, zmuszą wykonawców i inwestorów do energiczniejszego działania. W związku z tym należy przewidzieć możliwość wystąpienia inwestora o **zaniesienie naliczania odsetek** i wyznaczenie nowego terminu zakończenia inwestycji wtedy, kiedy wystąpiły nadzwyczajne okoliczności hamujące postęp robót (np. katastrofa lub groźba katastrofy budowlanej, niespodzianki geologiczne, nadzwyczajne trudności importowe itp.).

Wniosek inwestora rozpatruje komisja rozdziału robót w porozumieniu z bankiem. Decyzja komisji o zaprzestaniu naliczania sankcyjnych odsetek i wyznaczeniu nowego terminu zakończenia obiektu, nie może anulować odsetek już naliczonych przed skierowaniem wniosku w tej sprawie przez inwestora. Ma to na celu zmuszenie do wczesnego sygnalizowania powstałych trudności, co ułatwia przeciwdziałanie. Komisja rozdziału robót, podejmując w omawianej sprawie decyzję, jest obowiązana przedstawić wszystkie niezbędne środki, które leżą w jej możliwościach dla zapewnienia realizacji inwestycji w nowym terminie. O przyczynach, które spowodowały taką konieczność powiadomienia Komisji Planowania przy RM, która w ten sposób będzie na bieżąco informowana o napięciach w wykonawstwie inwestycyjnym.

Równoległe z naliczeniem odsetek sankcyjnych z tytułu przekroczenia cyklu realizacji inwestycji należy stworzyć **bodziec** do realizacji inwestycji w terminie krótszym niż przewiduje normatywny. Za podstawę naliczania odsetek działających w tym kierunku, proponuje się przyjąć kwotę zmniejszenia zamrożenia środków, jakie powstanie dzięki skróceniu cyklu. I tak np. jeżeli cykl zostanie skrócony np. o 10 proc., kwota ta byłaby równa 10 proc. wartości kosztorysowej inwestycji. Biorąc pod uwagę, że po przeprowadzonej obecnie rewizji cykli inwestycyjnych, normatywny jest zostawiony wydatnie skrócony, stopa odsetek powinna być ustalona dość wysoko. Wykonawcom można przyznać np. 7 proc. od kwoty, która odpowiada zmniejszeniu zamrożenia wartości robót budowlano-montażowych a inwestorowi np. 3 proc. od całości odmrożonych nakładów.

FUNDUSZ MATERIALNEGO ZAINTERESOWANIA

Stworzenie zainteresowania uczestników procesu inwestycyjnego w skracaniu cyklu powinno być osiągnięte przez powiązanie naliczonych zgodnie z podanymi wyżej zasadami odsetek, płaconych jako sankcja i otrzymywanych jako zachęta a) wielkością funduszy zainteresowania materialnego, b) wielkością limitu inwestycyjnego i c) wielkością funduszy celowych zjednoczenia. Zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami, odsetki sankcyjne poprzez ich odniesienie na wynik finansowy zmniejszają fundusz premiiowej całej załogi zatrudnionej w przedsiębiorstwie będącym inwestorem. Doświadczenie dowiodło, że jest to rozwiązanie niesłuszne z teoretycznego punktu widzenia i bardzo trudne do praktycznego zastosowania. Załogi przedsiębiorstw nie mogą zrozumieć i zaakceptować zasadę, według której ich dobre wyniki osiągnięte w danym roku dzięki wzniozonym kolektywnym wysiłkom mogą być przekreślone na skutek niedociągnięć w procesie inwestycyjnym. Bieżąca praca załogi nie ma bowiem żadnego wpływu na przebieg procesu inwestycyjnego, z którym jest jedynie dyrektorka i służba inwestycyjna. Dlatego wydaje się celowe powiązanie, jeżeli chodzi o inwestora bezpośredniego, odsetek sankcyjnych jedynie z funduszem premiiowym dyrektury przedsiębiorstwa i służby inwestycyjnej. Celem wyeliminowania wpływu odsetek sankcyjnych na fundusz zakładowy należałoby przy naliczaniu tego fun-

dszu przyjmować wielkość wyniku finansowego bez salda odsetek z tytułu działalności inwestycyjnej.

Na przebieg działalności inwestycyjnej ogromny wpływ ma personel zjednoczenia. W związku z tym wszelkie odsetki sankcyjne i kwoty stanowiące zachęty powinny być pozostawione uwzględniane przy ustalaniu wyniku finansowego zjednoczenia dla celów naliczania premii personelu zjednoczenia (powinno być niezależnie od tego, iż poprzez wyniki przedsiębiorstwa wpłyną na ogólną kwotę wyniku zjednoczenia jako całości).

Dotychczasowa praktyka dowiodła, że jednym z czynników osłabiających działanie sankcyjne odsetek jest to, że w poszczególnych przedsiębiorstwach wysoce różne są relacje pomiędzy wartością realizowanych inwestycji, od której naliczane są odsetki, a wielkością zysku, który one obciążają. Istnieją przedsiębiorstwa, w których relacje te tak się układają, że nawet najniższa stopa (np. 0,5 proc.) sankcyjnego oprocentowania inwestycji zabiera cały zysk. W innych zakres inwestycji jest na tyle mały, a zyski duże, że nawet najwyższa z proponowanych przez nas stawek odsetek jest słabo odczuwalna. Uniemożliwia to, praktycznie biorąc, ustalenie prawidłowej, z punktu widzenia sankcyjnego oddziaływania, wysokości stopy odsetek.

Ostrość tego problemu można byłoby złagodzić w ten sposób, aby wszystkie odsetki sankcyjne naliczane w związku z procesem inwestycyjnym, obciążały w części wyniki finansowe przedsiębiorstw-inwestorów, a w części fundusz inwestycyjny zjednoczenia. Podział kwoty ewentualnych odsetek sankcyjnych na te dwie części byłby ustalony w procentach w umowie kredytowej w momencie przystępowania do realizacji inwestycji (np. 60 proc. — zysk, reszta fundusz). Podstawą dla ustalenia tych wielkości byłoby relacje pomiędzy wartością kosztorysową inwestycji a wielkością zysku, z taką kalkulacją, aby ewentualne odsetki sankcyjne (według stopy ze skrótkowej części skali progresji) nie zabierały więcej jak 20—40 proc. kwoty zysku. Oczywiście nie ma możliwości przeprowadzenia tej kalkulacji dokładnie, ale i przybliżona urealnienie ciężar sankcji.

LIMITY INWESTYCYJNE

W prowadzonej obecnie na łamach Życia Gospodarczego dyskusji dowiedziono, że istnieje „skłonność do inwestowania”;¹⁾ dążenie do powiększania rozmiarów działalności inwestycyjnej, wynikające z działania silnych bodźców moralno-politycznych, jest dominującą siłą kształtującą proces inwestycyjny. Siła ta powinna być wykorzystana, przy tworzeniu bodźców dla skrócenia cyklu inwestycyjnego. Osiągnięcie to można przez zmniejszenie limitu inwestycyjnego zjednoczenia o kwotę odsetek zapłaconych przez inwestorów bezpośrednich z tytułu nieoddania inwestycji w terminie oraz jego powiększenie o kwotę odsetek otrzymywanych za skrócenie cyklu. Uzasadnieniem dla takiego rozwiązania jest to, że skrócenie cyklu zmniejsza zamrożenie środków w nie zakończonych inwestycjach. Obiekt wcześniej oddany do użytku i wcześniej osłagający pełną moc wpływa na powiększenie dochodu narodowego, a tym samym tworzy warunki dla zwiększenia skali inwestowania. Limit inwestycyjny zjednoczenia zwiększany będzie proporcjonalnie do stopnia skrócenia cyklu normatywnego tak, jak o tym była mowa wyżej (tj. jeżeli cykl zostanie skrócony np. 10 proc. w stosunku do normatywny, limit powinien być powiększony o kwotę równą 10 proc. wartości kosztorysowej inwestycji). Powiększenie limitu z tytułu skrócenia cyklu realizacji inwestycji, nastąpi jednak tylko pod warunkiem, że dyrektywny cykl dochodzenia do projektowej zdolności produkcyjnej zostanie dotrzymany lub skrócony.

TADEUSZ KIERCZYŃSKI URSZULA WOJCIECHOWSKA

¹⁾ Z. Saldak — Źródła dekoncentracji — Życie Gospodarcze Nr 10/1969.

²⁾ Problem spłaty kredytu był dość szeroko omawiany poprzednio przez jednego z współautorów niniejszego artykułu (U. Wojciechowska: Czy rozszerzać samofinansowanie i kredytowanie inwestycji — Życie Gospodarcze 1968 nr 40). W tym poprzednim artykule postulowano, podobnie jak w niniejszym, kredytowanie inwestycji w okresie realizacji, wypowiadając się jednak przeciw spłacie kredytów z amortyzacji i zysków bezpośredniego inwestora i proponując spłatę kredytu ze środków budżetu. Jakkolwiek problemem spłaty kredytu w tym artykule się nie zajmujemy wypada przypomnieć, że i podział nasz na ten temat, w wyniku przemyśleń i dyskusji, uległ pewnej zmianie. Sądzimy nadal, że źródłem spłaty nie powinny być środki bezpośredniego inwestora, ale także nie środki budżetu. Uważamy obecnie, iż najwłaściwszym źródłem spłaty kredytu finansującego inwestycje branży jest fundusz inwestycyjny zjednoczenia tworzony z części amortyzacji i zysku podległych przedsiębiorstw.

³⁾ W niniejszym artykule nie rozpatrujemy oddziaływania procentu na inne elementy procesu inwestycyjnego (koszty realizacji, dochodzenie do projektowej zdolności produkcyjnej, jakość obiektów). Tym niemniej jednak zgłoszone propozycje biorą pod uwagę i ten aspekt zagadnienia.

⁴⁾ Wszystkie propozycje odnośnie wysokości odsetek mają charakter przykładowy. Ustalenie wysokości odsetek, przy wprowadzaniu projektu w życie, wymaga empirycznego zbadania ich relatywnego ciężaru. Być może zaistnieć potrzeba różnicowania odsetek dla poszczególnych branż zależnie od ich rentowności.

⁵⁾ Por. M. Ostrowski — Skłonność do inwestowania — Życie Gospodarcze Nr 7/1969. J. Urban — Inwestycje a stereotypy myślowe — Życie Gospodarcze Nr 8/1969. Z. Saldak — Źródła dekoncentracji — Życie Gospodarcze Nr 10/1969.

PO PRZECIECIU WSTĘGI

Gdy brak programu

ZBIGNIEW BORATYŃSKI, LUDWIK BRAITER

W DOTYCHCZASOWYCH artykułach z cyklu „Po przecięciu wstęgi” omawiano w zasadzie przykłady, kiedy po oddaniu obiektu do u-

żytku występowały bądź to problemy związane z przekroczeniem kosztów, bądź nieosiągnięcia planowanych efektów na skutek takich, czy innych niedociągnięć projektowych. Nie operowano do tej pory przykładami, które ilustrowałyby wpływ niewłaściwego programowania na końcowe efekty inwestycji: niewłaściwie sprezyowanych kierunków rozwojowych, wymienionych w dokumentach programowych, oraz braku prawidłowych analiz zapotrzebowania na określony asortyment towarowy.

Zapoznajmy się z przykładem realizacji inwestycji antyimportowej we Wrocławskiej Fabryce Mydła. Zadanie to, polegające w głównej mierze na montażu instalacji „Sulphurex 1500” (używanej do produkcji syntetycznych środków piorących) wiąże się częściowo z inną inwestycją, a mianowicie uniwersalną proszkownią wybudowaną w 1963 r. w poznańskiej „Lechii”. (O historii tej drugiej inwestycji pisała w łamach „Życia Gospodarczego” nr 8 z 1969 r. Barbara Wiśniewska w artykule zatytułowanym „Od samu do 100”).

Wrocławską Fabrykę Mydła należy do mniejszych zakładów w branży środków piorących, podległych Zjednoczeniu Przemysłu Chemicznego. Do 1967 r. produkowała ona w zasadzie różnego rodzaju mydło toaletowe i do prania oraz zajmowała się przerobem (rafinacją i rozszczepianiem) tłuszczu.

Zarówno bowiem budynki w dużej mierze części adaptowane z innych obiektów jak i urządzenia cechował znaczny stopień zużycia. Modernizacja w przeszłości (i obecnie) polegała w dużej mierze na przejmowaniu z innych zakładów mydlarskich urządzeń i instalowania ich u siebie. A jak wiadomo — inni nie oddawali najlepszych urządzeń. Jedno tylko zdecydowanie wyróżniało (i nadal wyróżnia) Wrocławską Fabrykę Mydła od innych zakładów tej branży. Ma ona dużo wolnej powierzchni produkcyjnej.

Rozpoczęcie w Zjednoczeniu Przemysłu Chemicznego akcji przestawiania produkcji proszków do prania z bazy tłuszczowej (tłuszcze pochodzenia zwierzęcego) na bazę syntetyczną zmusiło kierownictwo Zjednoczenia do poszukiwania możliwości jak najszybszego rozpoczęcia produkcji surowców syntetycznych. W 1966 r. pracowała już bowiem proszkownia w „Lechii” częściowo na bazie surowców syntetycznych, a całość tych surowców pochodziła z importu.

W zasadzie przemysł chemiczny krajów rozwiniętych produkuje syntetyczne surowce do środków piorących w ramach bądź to zakładów wielkiej syntezy chemicznej, bądź zakładów petrochemicznych. A w Polsce jedynie Zakłady Chemiczne w Oświęcimiu mogłyby produkować te surowce, co też w pewnej mierze robią — produkcja ta ma tam jednak charakter marginesowy bez perspektyw rozwojowych.

A zatem trzeba było pomóc sobie samemu. Zapada jedynie słuszna w tych warunkach decyzja: zakupienie za granicą kompletnej instalacji (wraz z technologią) do sulfonowania alkilobenzenu. Alkilobenzen bowiem produkowany jest już w tej chwili w kraju w ilościach, pokrywających ok. 50 proc. potrzeb pierwszej instalacji, a w niedalekiej przyszłości będzie produkowany w ilościach, przekraczających zużycie krajowe.

Rachunek ekonomiczny zakupu instalacji za granicą jest prosty. Instalacja ma produkować 9000 ton rocznie detergentu 100 proc., co równoważy w efekcie piorącym 16800 t. tłuszczów handlowych. W 1968 r. tłuszczów tych tłuszczów eliminowanych z importu wynosiła ok. 16.200 tys. złotych dewizowych. Do wyprodukowania 9000 ton detergentu zużywa się (wg projektu) ca 6500 ton alkilobenzenu, co odpowiada wartości ca 3900 tys. zł. dewizowych. A więc oszczędność w wydatkach dewizowych z przestawienia się z bazy tłuszczowej na własne detergenty, przy założeniu importu pełnej ilości surowców do ich produkcji, wynosi ca 12.300 tys. zł. dewizowych rocznie. Gdyby zamiast własnej produkcji detergentów stosować detergenty importowane (typu Nansa), oszczędności dewizowej byłoby mniej więcej połowę.

A zatem własna sulfonacja alkilobenzenu daje hetto około 8000 tys. zł. dew. rocznie. W poszukiwaniu lokalizacji sulfonowania wybór Zjednoczenia pada na Wrocławską Fabrykę Mydła. Tylko ona ma bowiem wolne powierzchnie produkcyjne, w których droga niewielkich adaptacji budowlanych można zamontować zakupioną instalację. Węzła zapada decyzja opracowania projektu technicznego na podstawie uproszczonych danych wyjściowych. Jednocześnie za granicę wyjeżdżają przedstawiciele Zjednoczenia (z

czków. A przecież nie ulega wątpliwości, że te środki trwale posiadają określoną wartość wymienioną w złotych.

To jednak jeszcze nie wszystko. Jak już powiedziano, w trakcie zatwierdzania inwestycji do realizacji zakładano, że produkt pakowany w worki będzie dostarczony odbiorcom transportem kolejowym w krytych wagonach towarowych. Z chwilą uruchomienia instalacji okazało się jednak, że produkt posiada postać płynną a zatem do jego transportu niezbędne są cysterny. Zjednoczenie Przemysłu Chemicznego wprowadziło do swojego planu zakup cystern, niezbędnych do przewozu sulfonatów, przy czym koszt ich zakupu wyniesie ok. 29.000 tys. zł. Oczywiście jest, że kwota ta obciążać musi koszt inwestycji, co spowoduje, że łączne nakłady inwestycyjne, niezbędne do poniesienia wyniosła nie 23.300 tys. złotych, a ok. 46.600 tys. zł (nie licząc wartości urządzeń po rafinacji tłuszczów).

Warto również zwrócić uwagę na efekty rzeczowe uzyskane w wyniku realizacji inwestycji. Instalacja sulfonacji miała zostać przekazana do użytku pod koniec III kwartału 1967 r. Zgodnie z harmonogramem realizacji, po rozruchu mechanicznych instalacji oddano do eksploatacji wstępnej (rozruch gwarancyjny) 30 sierpnia 1967 r. Eksploatacja wstępna prowadzona była pod kierunkiem zagranicznych specjalistów.

Od mniej więcej II kwartału 1968 roku instalacja uzyskała w zasadzie projektowaną zdolność produkcyjną przy zachowaniu podstawowych parametrów zużycia surowców i kosztów produkcji (zgodnych w zasadzie z projektowanymi). Wy takich stwierdzeń upoważniają wyznaczyć dotychczas zużycia podstawowych surowców (alkilobenzenu i siarki). Dlaczego użyliśmy jednak słowa „w zasadzie”?

Podjęciu decyzji o zakupie instalacji o zdolności produkcyjnej 9000 t/r detergentu towarzyszyło zbilansowanie potrzeb na te surowce. Z bilansu tego wynikało, że potrzeby na detergenty znacznie przekraczają nie tylko ewentualne 9000 t/r, ale w najbliższym czasie trzeba będzie uruchomić jeszcze co najmniej jedną taką samą instalację.

A tymczasem... już w II kwartale 1968 r. Wrocławską Fabrykę Mydła stało wobec problemu ograniczenia produkcji (brak magazynów na ciężkie produkty) wskutek odmowy odbiorców przyjmowania planowanych ilości sulfonatów. W III kwartale 1968 r. sytuacja pogorsza się. I tak np. Warszawska Fabryka Mydła i Kosmetyków „Uroda” z 610 ton sulfonatów wstawianych do planu operatywnego W.F.M. na III kwartał 1968 r. proponuje przyjąć niespełna 100 ton, a Raciborska Fabryka Mydła z planowanych 120 sulfonatów w ogóle rezygnuje. Warto podkreślić, że rezygnacja dotyczy ilości wstawianych do planu operatywnego na III kwartał, który i tak był ustalony poniżej zdolności produkcyjnej Wrocławskiej Fabryki Mydła.

Jak w takiej sytuacji można mówić o pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych i osiągnięciu założonych efektów ekonomicznych? Aby nie było niejasności wypada podkreślić, że żaden z odbiorców nie kwestionował jakości sulfonatów. Fakt ten nie był jednak zasadniczym powodem rezygnacji z zamówionych ilości. Przyczyną tkwiły zapewne w nieprawidłowym planowaniu zużycia detergentów.

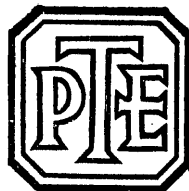
W tej sytuacji jasne jest, że w 1968 r. Wrocławską Fabrykę Mydła nie wyprodukowała 9000 ton sulfonatów. Łączna produkcja sulfonatów nie przekroczyła w tym okresie 6300 ton. Czy wobec podanych powyżej faktów inwestycje we Wrocławskiej Fabryce Mydła można uznać za udaną?

W wyniku uruchomienia instalacji sulfonacji otrzymujemy w kraju wystarczające (do 1970 r.) ilości detergentów i zapoczątkowaliśmy poważną dewiz. Generalnie efektywność ekonomiczna inwestycji jej zrealizowania jest nadal korzystna w porównaniu z efektywnością innych tego typu obiektów.

Ale efektywność ta jest znacznie niższa od założonej w projekcie. I tak np. okres zwrotu nakładów z 0,73 doszedł do 1,73 roku (co i tak jest wielkością niezwykle korzystną). Kapitałochłonność wzrosła z 0,2 do 1,1 zł. z akumulacja wyników (no notaterum akumulacji, która W.F.M. utraciła w wyniku zlikwidowania rafinacji tłuszczów) spadła z projektowanej w wysokości 32.041 tys. zł. do 26.936 tys. zł. rok. Niewykorzystana jest także zdolność produkcyjna a koszt inwestycji znacznie wzrósł.

Wydaje się, że jako całość inwestycji jest mimo wszystko udana. Opisany jednak przykład jest wielce pouczający. Te wszystkie niedociągnięcia, które w przypadku sulfonacji doprowadziły do znacznego obniżenia efektywności ekonomicznej mogą w innych, mniej sprzyjających okolicznościach doprowadzić do przekreślenia efektywności ekonomicznej w ogóle.

Przykład ten uczy także, że nawet stosunkowo prosta inwestycja, polegająca właściwie tylko na zakupie i instalowaniu urządzeń importowanych i sprawdzonych za granicą kryje w sobie niespodzianki i też wymaga bardzo solidnego przemyślenia. Bedzie to jednak mogło być prawidłowo uświadomione w przypadku wnikliwego i kompleksowego zbadania problemów dotyczących kierunków rozwojowych charakterystycznych dla danego przemysłu. Bez dokładnej znajomości niezbędnych rozmiarów produkcji danego asortymentu w przemyśle branż i jej związków z innymi branżami oraz zależności przemysłu trudno mówić o pełnej trafności podejmowania decyzji inwestycyjnych.



SPRAWY EKONOMISTÓW

ZNACZENIE nauk ekonomicznych i działalności ekonomicznej rośnie w ostatnich latach niewspółmiernie szybko. Widać to coraz wyraźniej na tle postępującej w przyspieszonym tempie rewolucji naukowo-technicznej. Jednocześnie coraz wyraźniej zarysowuje się dysproporcja między metodami i sposobami technicznego działania a formami stosowanych metod zarządzania, planowania i organizacji produkcji. Dzieje się tak dlatego, że za postępującą w przyspieszonym tempie rewolucją naukową i techniczną wyraźnie nie nadąża tempo wykorzystania dorobku nauki w praktyce gospodarczej.

Dalszy postęp w tej dziedzinie wymaga zasadniczych zmian organizacyjnych i oparcia się na zasadach koordynacji działalności gospodarczej, na wszystkich szczeblach, od centralnych organów planowania i sterowania rozwojem gospodarki narodowej poczynając, aż do najniższych ogniw w przedsiębiorstwach i zakładach produkcyjnych. Taka jest aktualna sytuacja, na której tle zarysowuje się rola i zadania całego środowiska ekonomicznego oraz Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, organizacji zrzeszającej ekonomistów pracujących naukowo i w praktyce życia gospodarczego.

Ocenia się, że obecnie w gospodarce narodowej działa około 160 tys. ekonomistów z wyższym i średnim wykształceniem. Z ogólnej liczby 160 tys. ekonomistów tylko około 40 tys. stanowią ekonomiści legitymujący się wyższym wykształceniem. Uwzględniając, że obecnie w Polsce mamy około 40 tys. zakładów, nie licząc zjednoczeń, ministerstw, komisji planowania, rad narodowych i innych urzędów wymagających zatrudnienia ekonomistów, nie jest absolutnie możliwe obsadzenie wszystkich stanowisk ekonomicznych ekonomistami z właściwym przygotowaniem zawodowym. W wyniku tego szacuje się, że obecnie ilość ekonomistów pokrywa zaledwie około 50 proc. zapotrzebowania kraju na kadre ekonomiczne. Z drugiej strony należy zwrócić uwagę na znamienny fakt, że mimo dynamicznego w ostatnich latach wzrostu szeregów PTE, zreszta około 36 tys. ekonomistów, co stanowi niespełna 20 proc. ekonomistów czynnych zawodowo. Z wymienionych 36 tys. członków PTE, około 90 proc. skupiają koła zakładowe, badające podstawowym ogniwem Towarzystwa Zakładając. Iż struktura całego środowiska ekonomistów jest analogiczna jak struktura ekonomistów zrzeszonych w PTE, dojdziemy do wniosku, że z 160 tys. ekonomistów 90 proc., tj. ponad 140 tys. pracuje w różnych ogniwach gospodarki narodowej, z czego koła zakładowe zrzeszają około 72 tys.

W oparciu o te liczby — ze względu na brak dokładnych danych — na podstawie bardzo uproszczonego rozumowania, można zarysować twierdzenie, iż ponad 100 tys. ekonomistów pozostaje poza ramami PTE i nie widzi potrzebę podkreślenia przynależności organizacyjnej swojej wsiadki zawodowej. Mamy więc do odnotowania dwa zjawiska: po pierwsze — dotkliwy brak ekonomistów w gospodarce narodowej, po drugie — wśród istniejących, jakby nie było, dosć licznej reszty ekonomistów — całkowity brak zainteresowania swoją społeczną organizacją. Z faktu braku zainteresowania dużej grupy ekonomistów działalnością PTE oraz braku poczucia więzi zawodowej, wyrażającej się przynależnością organizacyjną, można wyciągnąć wniosek, że brak jest motywów skłaniających do aktywnego udziału w życiu Towarzystwa.

Zapoczątkowany przez uchwały IV Zjazdu i IV Plenum KC PZPR proces zmian w planowaniu i zarządzaniu oraz dalsze jego kontynuacja zawarta w uchwałach V Zjazdu wyznacza w coraz większym stopniu i coraz konsekwentniej rolę i miejsce ekonomistów w mechanizmie funkcjonowania gospodarki narodowej, a szczególnie gospodarce przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo jest bowiem soczewką, w której zbiegała się wszystkie zasady nurtujące gospodarkę narodową jako całość. W związku z tym nie ulega również wątpliwości, że podstawowa rola PTE jako masowej organizacji ekonomistów sprowadza się do zasadniczej aktywizacji, rozwoju i opracowania form pracy kół zakładowych. Koła te, działające bezpośrednio w środowisku gospodarczym, skupiają obecnie 90 proc. członków Towarzystwa i wobec istnienia rezerwy w postaci kilkakrotnie większej grupy ekonomistów niezrzeszonych, będą w coraz większym stopniu nadawać ton rozwojowi całej organizacji ekonomistów.

Problematyka zainteresowania koła zakładowego PTE pokrywa się w zasadzie z problematyką i zakresem działania służb ekonomicznych. Przeważająca liczba członków kół rekrutuje się z pracowników tych służb, toteż najczęściej aktywność koła zależy w dużej mierze od autoritetu i miejsca, jakie w przedsiębiorstwie posiada komórka zrębowana w służbie ekonomicznej.

KOŁO PLATFORMA WSPÓŁPRACY NAUKI I PRAKTYKI

Działalność koła w przedsiębiorstwie skupia się, w zasadzie, na problematyce organizacji, planowa-

nia, zarządzania, analizy i oceny działalności gospodarczej. Jest to więc problematyka identyczna z problematyką ogólnokrajową, lecz w odpowiednio mniejszej skali. Dokonując się w tej problematyce zmiany tak w skali krajowej, jak też w skali przedsiębiorstwa nie mogą przebiegać niezależnie od siebie. Muszą one przebiegać na zasadzie naczyń połączonych, przenosząc impulsy w obie strony. Z tego wynikałaby dwójść funkcji koła zakładowego PTE, polegająca z jednej strony na konieczności podnoszenia na wyższy poziom pracy przedsiębiorstwa w oparciu o najnowsze zdobycze nauki, a z drugiej strony, na odwrotnym przenoszeniu do nauki uwag i spostrzeżeń co do niedociągnięć lub zalet zastosowanych w praktyce naukowych rozwiązań.

winna być obustronnie owocna i przynieść w rezultacie, po pewnym czasie, próby podjęcia wspólnych badań naukowych, istotnych dla problematyki gospodarczej. Badania takie powinny być prowadzone przy współpracy i w porozumieniu z radami koordynacyjnymi kół zakładowych, gdzie w wielu przypadkach mogą one dotyczyć problematyki istotnej dla całej branży. Formy organizacyjno-prawne takiej współpracy kół zakładowych z przedstawicielami nauki, jak również sposób finansowania opracowań nie powinien stanowić najtrudniejszej przeszkody w realizacji tych przedsięwzięć.

Jest rzeczą powszechnie znana, że koła odczuwają szczególnie brak pracowników dotychczas problematyki branżowej w zakresie problemów ekonomicznych, wraz z praktycznymi

Rola i zadania kół zakładowych w świetle uchwał V Zjazdu PZPR

JERZY LAMBUCKI

Na ogół rzecz biorąc, członkowie koła zakładowego to przede wszystkim najbardziej aktywni pracownicy poszczególnych komórek organizacyjnych służby ekonomicznej, którzy z reguły są inicjatorami poszukiwań nowych rozwiązań w zakresie usprawnienia działalności przedsiębiorstwa. Ludzie ci jednak nie często znajdują poparcie i zachętę do dalszej działalności, wręcz przeciwnie, spotykają ich dyskryminacja za wskazywanie błędów w gospodarce przedsiębiorstwa, szczególnie jeżeli dyskwalifikuje to posunięcia kierownictwa. Dotyczy to wszelkiego rodzaju analiz działalności przedsiębiorstwa. Wykazywane tam przejawy marnotrawstwa, niegospodarności albo braku działania w kierunku wykorzystania istniejących rezerw traktuje się często jako działanie na szkodę zakładu i załogi. Staje się to przyczyną zobojętnienia bardzo aktywnych uprzednio kół.

Oprócz trudności i oporów, z którymi często spotyka się koła w przedsiębiorstwie z powodu ujawniania „wstydliwych” niedociągnięć, należy zwrócić uwagę na niewystarczającą więź kół z przedstawicielami nauki. Często słyszy się zarzuty, że koła korzystają z niedostatecznym stopniu z akcji odczytowej prowadzonej przez PTE, próbując się również niekiedy oceniać prace kół jedynie w oparciu o ilość wygłoszonych w kole referatów. Jest to przejaw traktowania kół jedynie jako odbiorców przygotowanej „strawy” w postaci zestawu stojących do wyboru odczytów lub referatów, nieraz bardzo cennych, lecz nie mających dla koła praktycznego znaczenia, nie poruszających problemów, które dane koło nurtuje, albo nawet traktujących o problemach interesujących koło, lecz w sposób bardzo ogólny i nie wskazujących konkretnych możliwości rozwiązań w istniejących w przedsiębiorstwie warunkach. Prelegenci rekrutują się przeważnie z pracowników naukowych. Jeżeli prezentowane przez nich odczyty i referaty wykazują nadmierne przewagę tematów z literatury i teorii, to wydaje się, że jest to wynikiem — między innymi — słabego rozeznania i rozumienia aktualnie ważnych problemów nurtujących przedsiębiorstwa, czy nawet całe branże. W wielu wypadkach pracownicy naukowcy, pragnący utrzymać kontakty z praktyką, nie docierają do źródeł odpowiednich informacji i dlatego nie mają właściwego rozeznania w dziedzinie problematyki wymagającej badań. Kierownictwa jednostek gospodarczych nie zawsze chcą i potrafią postawić problemy warte badań i powiedzmy otwarcie, nie zawsze widzą chętnie obcych, interesujących się sprawami przedsiębiorstwa.

W oparciu o powyższe uwagi, wydaje się słuszne nawiązanie ściślejszego kontaktu między kołami zakładowymi a pracownikami naukowymi wyższych uczelni i instytutów. Kontakty te powinny się przejawiać w okresowych, planowanych spotkaniach dyskusyjnych pracowników nauki i członków kół, tak na tematy naukowe, będące przedmiotem badań w uczelniach, jak też na tematy praktyczne nurtujące koła. Wymiana poglądów i uwag po-

metodami ich wdrażania. Wydaje się, że w warunkach zdecydowanego przesuwania się zapotrzebowania kół na problematykę ekonomiczną, stosowaną i branżową, z gotowymi wzorcami wdrażania nowych rozwiązań, ujawniają się coraz bardziej braki w tej dziedzinie. Od kilku lat np. w różnych gałęziach przemysłu kontynuowane są eksperymenty gospodarcze, mające na celu wypracowanie nowych metod planowania i zarządzania przedsiębiorstwem. Budzą one duże zainteresowanie ekonomistów zatrudnionych w zakładach pracy. Do dzisiejszego dnia jednak poza publikacjami w „Życiu Gospodarczym” przedstawiciele nauki nie wykazali większego zainteresowania tym zagadnieniem w celu naukowego opracowania wniosków.

Koła zakładowe bardzo często porozumiewają się między sobą, organizują branżowe narady, wymieniają „przywatnie” uwagi i obserwacje dotyczące wyników uzyskiwanych przez eksperymentujące zakłady pracy, ale wobec braku szerszego zainteresowania tymi problemami ze strony nauki mogą odczuwać wrażenie, że eksperymenty nie są celowe. W tym zakresie warto byłoby w porozumieniu z kołami i radami koordynacyjnymi kół zakładowych opracować branżowe wnioski, aby kilkulatnie doświadczenia eksperymentów nie poszły w zapomnienie. Trudno wyznaczyć wszystkie kierunki współpracy kół zakładowych jako reprezentanta praktyki z nauką. Możliwość taka na pewno istnieje, chodzi jedynie o nadanie sprawie odpowiedniej rangi i kierunku. Towarzysz B. Jaskużak na uroczystości 50-lecia PTE powiedział: „zasada łączenia teorii z praktyką sprawdzona została w rozwoju historycznym społeczeństw. Kto przestrzega tę zasadę, kto wykorzystuje teorie w praktycznym działaniu i z praktyki potrafi wyciągnąć wnioski, tego bieg wydatnie nie stawia na boku głównego nurtu rozwojowego”. W wypowiedzi tej kryje się istotna wskazówka dla Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego szczególnie w zakresie współpracy członków Towarzystwa skupionych w kołach zakładowych — z jednej strony, a z pracownikami naukowymi z drugiej strony, w interesie dalszego rozwoju gospodarczego.

KOŁA ZAKŁADOWE OGNIWEM PRZENOSZĄCYM MYŚL EKONOMICZNĄ DO ZAŁOGI

Z racji sfery swego działania, ograniczonego w zasadzie do przedsiębiorstwa oraz stałego kontaktu z załogą, która prac ekonomistów odczuwa na co dzień, rola koła jest bardzo odpowiedzialna. Przede wszystkim należy sobie uświadomić fakt, że znaczenie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, autorytet ekonomistów w ogóle, a ekonomistów pracujących w przedsiębiorstwach w szczególności, ocenia załoga na podstawie ich, a nie sprawności działania przedsiębiorstwa i jego poszczególnych agend. Tu już nie ma miejsca na frazeologię. Tu nie można sobie pozwalać na głoszenie słusznych teoretycznie,

przekonywających rozwiązań — z jednej strony, a z drugiej — tolerować bądź praktykować w życiu codziennym przedsiębiorstwa sprzecznych z głoszonymi teoriami rozwiązań.

Załoga jest uważnym obserwatorem, konfrontuje na co dzień rozbieżności między głoszoną teorią i praktyką. Uwagi i komentarze formułowane na ten temat w żadnym wypadku nie przyczyniają się do podniesienia rangi ekonomistów i PTE. Oczywiście w zależności od wielkości zakładu, od liczności zatrudnionych w nim ekonomistów, od organizacji służby ekonomicznej przedsiębiorstwa i atmosfery wokół niej, w znacznym stopniu zależą od niej rzeź biące koła. Najogólniej rzecz biorąc, jednym z istniejących zadań kół w przedsiębiorstwie winno być oddziaływanie na proces usprawnienia pracy przedsiębiorstwa przez aktywne włączenie się do prac samorządu robotniczego.

Samorząd robotniczy (rada robotnicza, komitet zakładowy PZPR, rada zakładowa) to, obok dyrekcji zakładu, władza mogąca wydawać polecenia, mogąca zlecać, bądź żądać od komórek funkcjonalnych, czy nawet osób będących członkami poszczególnych organów samorządu robotniczego takich, czy innych materiałów, wykonania takich lub in-

ników ekonomicznych, wyjaśniania na różnych zebraniach wątpliwości i niejasności na temat posunięć kierownictwa zakładu. Zakres i tematyka zmierzająca powinna do podniesienia poziomu wiedzy ekonomicznej załogi w sposób przystępny, popularny i oparty na konkretnych problemach przedsiębiorstwa.

Praktyka dużych zakładów wykazuje, że np. istotną rolę spełnia uczestnictwo członków kół na wydziałowych naradach wytwórczych w celu udzielenia wyjaśnień na liczne pytania natury ekonomiczno-organizacyjnej, na które nie zawsze — z reguły o kwalifikacjach technicznych — kierownictwo wydziału potrafi wyczerpująco odpowiedzieć. Uczestniczenie członków kół w tego rodzaju naradach, szkoleniach i innych spotkaniach pozwala zebrać bardzo cenne dla ekonomistów uwagi robotników na temat stosowanych w zakładzie rozwiązań. Tego rodzaju społeczna praca członków koła posiada dwa cenne aspekty: pozwala w sposób bezpośredni zapoznać się z opinią załogi na tematy i prace będące przedmiotem wdrażania, bądź realizacji, a ponadto zebraną sumę doświadczeń i reakcje załogi na różne przedsięwzięcia przekazać pracownikom naukowym, opracowującym teoretyczne założenia. Należy tu pamiętać, że nawet

powodują jednak gwałtowny wzrost zainteresowania załóg przedsięwzięciom problematyką ekonomiczną. Na tym tle wśród techników rodzi się przekonanie, że tuż obok coś wyrasta, coś co w znacznym stopniu umniejsza ich wagę i rolę w przedsiębiorstwie. Zaczyna się mówić o tym, że technika jest tylko środkiem do osiągnięcia celu, natomiast wytyczenie celu, kierunku i sposobu ich osiągnięcia jest zadaniem ekonomistów. Obok pojęcia postępu technicznego, pojawiło się pojęcie postępu ekonomicznego, powołano do życia służby ekonomiczne itd. Zmiany w metodach zarządzania przedsiębiorstwem w wielu wypadkach wyprzedzają jednak zmiany w sposobie myślenia u znacznej części ludzi przywykłych od wielu lat do określonego stanu rzeczy, ustalonego sposobu postępowania, nie wymagającego większego wysiłku myślowego, ani nie stwarzającego niebezpieczeństwa ryzyka. W przedsiębiorstwie istnieją elementy nowego i starego, a ich współistnienie prowadzi do sprzeczności. Wydaje się jednak, że jest to zjawisko nieuchronne i charakterystyczne dla okresu w którym dokonują się głębokie i wielokierunkowe zmiany. Okres, w którym synonimem postępu w gospodarce narodowej i w przedsiębiorstwie był tylko technik mija i nadchodzi okres nazywany okresem integracji techniki i ekonomiki. W związku z tym w przedsiębiorstwach dokonuje się stopniowo proces polaryzacji, porządkowania i przewartościowywania starych pojęć.

Dalsze nieuchronne zmiany w systemie zarządzania, wynikające z konieczności intensyfikowania gospodarki będą umacniały rolę ekonomistów w przedsiębiorstwie. Dlatego właśnie ekonomiści powinni szukać dróg współpracy z technikami. W celu przyspieszenia procesu integracji wydaje się konieczne, aby właśnie koła zakładowe na płaszczyźnie działalności społecznej próbowały nawiązywać ściślejsze kontakty z NOT. Formy tej współpracy mogą być różne w zależności od problematyki przedsiębiorstwa i liczebności obu organizacji. Przede wszystkim jednak w tej współpracy powinno znaleźć się miejsce na dyskusję z przedstawicielami NOT na tematy techniczne i ekonomiczne przedsiębiorstwa, które są przedmiotem współpracy w płaszczyźnie służbowej. Latwiej dyskutuje się na kontrowersyjnie nieraz tematy podczas zebrania NOT czy PTE niż np. w gabinecie głównego inżyniera na oficjalnej naradzie. Na spotkaniach w klubach dyskusyjnych, czy klubach racjonalizacji i techniki łatwiej jest również przygotować grunt do rzeczowej narady, która będzie np. zwołana w okresie opracowywania planu PTE na temat obniżki kosztów i dróg jej osiągnięcia.

Koła zakładowe powinny również inicjować spotkania z NOT na tematy ekonomiczne teoretyczne, czy na tematy dotyczące zmian organizacyjnych w przedsiębiorstwie i występować z wspólnymi projektami do kierownictwa zakładu czy do organów samorządu robotniczego. Nie bez znaczenia jest również korzystanie przez członków kół z odczytów czy dyskusji na tematy techniczne. Odczuwa się przecież duży brak znajomości problematyki technicznej u ekonomistów, nie można jednostronnie żądać tylko od techników pogłębiania znajomości ekonomicznej bez równoczesnego zapoznania się z ekonomicznymi z zagadnieniami technicznymi. Naczelna dewiza służąca kołom zakładowym PTE, jak również organizacjom NOT w przedsiębiorstwach powinna być świadomość, że istnieją one obok siebie w okresie, w którym nie można już wybierać kierunków rozwoju przedsiębiorstwa nie licząc się z wydatkami i nie oceniając efektywności ekonomicznej nowej techniki.

Rola i zadania kół zakładowych PTE wydają się więc sprowadzać do czterech podstawowych funkcji:

- społecznego ognia postępu ekonomicznego,
- ognia będącego platformą współpracy nauki i praktyki,
- ognia przenoszącego zdobycze naukowej myśli ekonomicznej do załóg robotniczych i odwrotnie, przenoszącego w sposób obiektywny odczucia i reakcje załóg na teoretyczne rozwiązania do świata nauki,
- ognia inicjującego współpracę z technikami w przedsiębiorstwie.

Dla osiągnięcia tych celów konieczna jest aktywizacja działalności kół i przyciągnięcie do nich ogromnej liczby nie zrzeszonych dotychczas ekonomistów. Nie można jednak oczekiwać, że aktywizacja kół i ekonomistów nastąpi samoistnie. Jeżeli poza Towarzystwem pozostaje do dziś tak liczna reszta ekonomistów, świadczy to o tym, że nie ma dostatecznych motywów, które by skłaniały ludzi do działania i aktywnego uczestnictwa w pracy społecznej. Władze Towarzystwa powinny w najbliższym czasie poświęcić temu problemowi wiele uwagi.

teoretycznie najlepsze opracowanie nie przyniesie korzyści, jeżeli nie zostanie przyjęte, zaakceptowane w praktyce przez załogę przedsiębiorstwa. Należałoby szczególnie podkreślić, że ta rola kół zakładowych, polegająca na przenoszeniu myśli ekonomicznej do załogi, pozwala równocześnie przekazywać zebrane uwagi, reakcje i odczucia załóg robotniczych na platformie teorii w celu dokonywania zmian w niezaakceptowanych przez praktykę rozwiązaniach.

KOŁA ZAKŁADOWE INICJATOREM WSPÓŁPRACY TECHNIKÓW I EKONOMISTÓW

Z okazji 50-lecia PTE towarzyszył B. Jaskużak powiedział: „jednym z podstawowych czynników zwiększających rolę ekonomistów w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego jest integracja środowiska, a więc zacieśnienie współdziałania z innymi organizacjami o zbliżonym charakterze i polu działania. Nieodłączna jest dalsza współpraca z Naczelną Organizacją Techniczną. Zjemy w okresie rewolucji naukowo-technicznej, której jedną z cech jest silne zespolenie problemów technicznych i ekonomicznych”. Jak silne w przedsiębiorstwie jest powiązanie problematyki technicznej i ekonomicznej i jak konieczna jest współpraca ekonomistów i techników w celu osiągnięcia przez przedsiębiorstwo optymalnych wyników produkcyjnych i ekonomicznych, wiedzą doskonale członkowie koła zakładowego PTE, jak również technicy, członkowie NOT-u. Współpraca między tymi grupami nie zawsze jednak układa się dobrze, a powinna ona przebiegać równolegle na dwóch płaszczyznach — między ekonomistami a technikami, tzn. współpracą typu służbowego między pionem techniczno-produkcyjnym a pionem ekonomiczno-księgowym, obejmującą swym zasięgiem i nie stwarzających opór na płaszczyźnie działających w przedsiębiorstwie stowarzyszeń grupujących techników i ekonomistów. Patrząc z punktu widzenia praktyki, wydaje się, że nie da się oddzielić od siebie współpracy typu służbowego od współpracy typu społecznej.

Trzeba sobie jasno powiedzieć, że w przedsiębiorstwie zdecydowany prymat dzieje się technicy. Świadczy o tym dobitnie wysoki procent pracowników na wysokich i odpowiedzialnych stanowiskach o kwalifikacjach i specjalnościach technicznych w porównaniu z liczbą pracowników o kwalifikacjach ekonomicznych. Dlatego w przedsiębiorstwach stosunki tych grup układają się przeważnie na płaszczyźnie rangi zawodowej, a to przesądza sprawę. W potocznej mowie i świadomości kadra inżynierska jest wiodącą w dziedzinie rewolucji naukowo-technicznej, a kadra pracowników ekonomicznych często zaliczana jest do tzw. administracji, co ma odpowiedni wyźwięk społeczny.

Dokonane do dziś i kontynuowane w dalszym ciągu zmiany w systemie zarządzania, planowania i oceny działalności przedsiębiorstw



W ARTYKULE rozważamy potrzeby stosowania różnych czasowych trybów i formy przyznawania kredytu, który służy finansowaniu gospodarki eksploatacyjnej przedsiębiorstw gospodarczych. Zainteresowanie tym problemem znalazło już wyraz w kilku publikacjach na łamach „Finansów” i „Wiadomości NBP”. Autorzy przytoczyli wiele różnych argumentów, ale w zdecydowanej większości swoich wypowiedzi zajęli stanowiska negujące słuszność obowiązujących dotychczas zasady przyznawania kredytów obrotowych przedsiębiorstwom w postaci sztywnych limitów.

W warunkach naszej gospodarki przedsiębiorstwa ekonomiczne nie zależą, w skali ogólnej i w poszczególnych przedsiębiorstwach, od wielkości przyznanej przez bank kredytu, ale wielkość kredytu zależy od decyzji gospodarczych i ich skutków. A więc zapotrzebowanie na kredyt jest pochodną decyzji gospodarczych, które to decyzje uwarunkowane są założeniami narodowego planu gospodarczego, a w poszczególnych przedsiębiorstwach założeniami planów techniczno-ekonomicznych. Pieniądz (a zatem i kredyt) nie daje sam przez się uprawnień do zawierania umów o pracę, ustalania indywidualnych wynagrodzeń, zawierania umów kupna-sprzedaży itd.

W tym stanie rzeczy nie budzi zastrzeżeń ani zdziwienia okoliczność, że rozmiary akcji kredytowej na cele eksploatacyjne gospodarki uspołecznionej nie są u nas limitowane. Oznacza to, że organy banku decydujące o przyznaniu kredytu obrotowego poszczególnym jednostkom gospodarki uspołecznionej posiadają do swojej dyspozycji nieograniczone źródło kredytu. Jednostka gospodarki uspołecznionej upoważniona do korzystania z kredytów bankowych ubiegając się o kredyt na potrzeby gospodarki eksploatacyjnej składa we właściwym oddziale banku (tj. w tym oddziale, w którym posiada swój rachunek bieżący) wniosek kredytowy.

Wniosek kredytowy jest dla banku formalną podstawą do oceny potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa i podjęcia decyzji w sprawie przyznania kredytu, a jednocześnie jest informacją o niektórych elementach stanu gospodarczego kredytobiorcy w określonej przyszłości. Bank dokonuje ekonomicznej i liczbowej oceny poszczególnych elementów wniosku kredytowego i wniosku jako całości i następnie akceptuje lub koryguje propozycję wnioskodawcy, wyrażając swoją decyzję przyznaniem kredytu na ściśle określony czas, w ściśle określonej wysokości, bądź też odmową przyznania kredytu. Przyznając kredyt bank może postawić kredytobiorcy warunki, od których spełnienia może uzależnić kredytowanie w przyszłości, a także wprowadzenie ewentualnych restrykcji lub ulg czy też zniesienia restrykcji już stosowanych.

Dokonując analizy wniosków kredytowych poszczególnych jednostek, bank mierzy przede wszystkim do oceny realności potrzeb kredytowych zgłoszonych we wnioskach. Urzeczywistnienie tego celu jest trudne, a zaryzykowałbym nawet stwierdzenie, że niemożliwe. Wysokość zapotrzebowania na kredyt ze strony każdej jednostki jest wypadkową wielu czynników zmieniających, często od siebie niezależnych. Ponadto wysokość ta może ulegać i przeważnie ulega, wahaniom z dnia na dzień, wahaniami — dodajmy — bardzo nawet znacznym. Przykłady na potwierdzenie tego, co powiedzieliśmy, można mnożyć niemal w nieskończoność.

Analiza wniosku kredytowego ze strony banku oparta jest na tych samych zasadach co zresztą wcale nie oznacza identyczności rezultatów. Mianowicie, dla wyliczenia wskaźnika, o którym wyżej mowa, bank może przyjąć stany z innego okresu niż przedsiębiorstwo, bank lub przedsiębiorstwo mogą wylicznikować z obliczeń wskaźnika pewne stany jako nietypowe, przypadkowe itp. A więc już na etapie przewidywania potrzeb kredytowych ustalania kredytobiorcy i banku mogą być różne. Z kolei rzeczywistość może dostarczyć wyników całkowicie różnych zarówno od tego co przewidywało przedsiębiorstwo, jak i od przewidywań banku. Wystarczy na przykład, że cykl rotacyjny dla jakiejś jednostki objętej jedną fakturą zmieni się o — powiedzmy — jeden dzień.

Przykład jest uproszczony. W praktyce w każdym przedsiębiorstwie nieustannie wahań obejmuje niemal wszystkie składniki aktywów i pasywów. Wahańa te są trudne, na ogół zupełnie niemożliwe do przewidzenia nawet w perspektywie kilku dni, a co dopiero z wyprzedzeniem kilkumiesięcznym.

Dlatego też ustalanie dokonane przy sporządzaniu wniosku kredytowego; a następnie jego analiza przez bank, nie mogą być i nie są absolutnie trafne, nie mogą uzyskać i nie uzyskują ścisłych potwierdzeń w stanach faktycznych. Rozbieżności pomiędzy potrzebami kredytowymi ustalonymi przy przyznawaniu i potem faktycznie ukształtowanymi przy wykorzystaniu kredytu by-

wają różne, rzędu niewiele tysięcy i wielu milionów, paru procent i wielokrotnie większe.

Do czego w praktyce prowadzi ta rozbieżność między potrzebami kredytowymi przedsiębiorstwa wyliczonymi we wniosku kredytowym i rzeczywistymi potrzebami kredytowymi? Alternatywie: do braku środków pieniężnych na opłacenie wymagalnych zobowiązań bądź do niewykorzystania w części lub całości przyznanego kredytu. O faktycznych lub prawdopodobnych skutkach owych rozbieżności mówiliśmy powyżej.

W przedsiębiorstwie, w którym efektywne zapotrzebowanie na kredyt bankowy zaspokojone zostało tylko częściowo (bądź wcale) występuje trudność płatnicza. Oznacza to, że dane przedsiębiorstwo zalega z regulowaniem swoich wymagalnych zobowiązań przez pewną ilość dni, czyli korzysta, nielegalnie, z kredytu handlowego. W ten sposób powstaje dodatkowe roszczenie wierzyciela tzw. przeterminowanych należności, w stosunku do nieupłaconego płatnika, z tytułu odsetek

O systemie kredytowania gospodarki eksploatacyjnej

ROMUALD NAPIÓRKOWSKI

za zwłokę. Zaspokajanie tych roszczeń odbywa się oczywiście z uszczerbkiem dla rozmiarów akumulacji pieniężnej dłużnika, a zatem i dla wielkości jego funduszu tworzonego z zysku.

W naszej gospodarce posiadanie przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych w wielkości dostatecznej dla terminowego regulowania wszystkich zobowiązań nie jest, jak wiadomo, warunkiem koniecznym dla prowadzenia określonej planem działalności gospodarczej. Można by było przytoczyć liczne przykłady przedsiębiorstw, których efektywne zapotrzebowanie na kredyt nie zostało w części lub całości pokryte, a które mimo to nie odczuwały zakłóceń w zaopatrzeniu w materiały, towary, usługi itp.

Należy jednak zgodzić się z tym, że stopień zaspokojenia efektywnego zapotrzebowania przedsiębiorstwa — odbiorcy na kredyt może wytworzyć sytuację, skłaniającą do stawiania do rozważenia środków postępowania wobec niepunktualnego płatnika. Podkreśliłbym słowo „może”, ponieważ istnieją różne czynniki, które neutralizują wpływ niedostatecznego, w stosunku do efektywnych potrzeb danego przedsiębiorstwa, poziomu skredytowania tych potrzeb na zainteresowanie do stawców terminowości wpływów pieniężnych za sprzedane wyroby, towary i usługi.

Teoretycznie można wyobrazić sobie następujące ważniejsze następstwa w przedsiębiorstwach, którym udostępniono kredyt bez ograniczeń kwotowych: 1) przedsiębiorstwa będą kupować większe, od uzasadnionych ekonomicznie, ilości materiałów i towarów, w wyniku czego powstaną zapasy nadmierne, 2) przedsiębiorstwa będą hojnie szastać pieniędzmi, przeznaczając je na finansowanie zapasów zbędnych oraz na inne, nieuzasadnione planowo działania gospodarcze cele.

Otóż trzeba stwierdzić, że podobnie jak brak pieniędzy nie jest istotną przeszkodą na drodze do zawarcia transakcji kupna, tak posiadanie pieniędzy nie jest jedynym, ani nawet najważniejszym czynnikiem uprawniającym do zakupu materiałów, towarów czy usług.

Kredytobiorca nie może użyć posiadanych pieniędzy na dowolny cel, bo jego samodzielność w tej dziedzinie ograniczają przepisy służące zabezpieczeniu interesu całej gospodarki narodowej, a jego działalność podlega nadzorowi i kontroli ze strony różnych organów państwowych i społecznych. Oczywiście w indywidualnych przypadkach może nastąpić naruszenie interesu ogólnego, ale trudno sobie wyobrazić totalne naruszenie przez przedsiębiorstwa obowiązujących zasad gospodarowania.

Jżeli w praktyce naszego życia gospodarczego spotykamy się często z problemem niewłaściwej gospodarki zapasami w przedsiębiorstwach, to dzieje się tak nie w wyniku postawienia przez bank do dyspozycji jakiegokolwiek przedsiębiorstwa dowolnie wysokich kredytów. Polityka kredytowa banku daleka jest od liberalizmu, a mimo to przystosowana jest u nas do lat wyższych od zakładanego w planie. Przed laty, gdy polityka kredytowa banku była znacznie bardziej rygorystyczna, na od obecnej (określano ją mianem polityki „trudnego pieniądza”, jako że zmierzano do dozwolenia kredytów przedsiębiorstwom w sposób niemalże apokaliptyczny, zapasy w przedsiębiorstwach również rosły nadmiernie.

Wyniki badań dokonanych w przedsiębiorstwach, posiadających bądź w wyniku samofinansowania, bądź w wyniku przyznania przez bank nadmiernego kredytu, znaczą-

nie wyższe środki pieniężne niż efektywne potrzeby, nie wskazują by fakt ten zrodził w nich skłonności do nieprawidłowej gospodarki.

Powróćmy jeszcze na chwilę do systemu kredytowania stosowanego w banku. Otóż przedsiębiorstwo na swój wniosek uzyskało kredyt w wysokości powiedzmy zgodnej ze swoimi propozycjami. Po pewnym czasie okazało się, że na skutek jakichś procesów kwota przyznanej kredytu jest niewystarczająca i przedsiębiorstwo nie ma czym opłacić części swoich wymagalnych zobowiązań. Fakt ten z reguły dostrzeżony będzie przez przedsiębiorstwo dopiero wówczas, gdy brak środków pieniężnych i niemożność dotrzymania ustalonego w przepisach terminu uregulowania jakiegokolwiek zobowiązania staną się faktem.

Przedsiębiorstwo może wtedy ubiegać się o podwyższenie mu podstawowych kredytów obrotowych bądź o przyznanie na okres przejściowy kredytu płatniczego. Uzyskanie tego drugiego kredytu jest niewątpliwie związane z mniejszymi kłopotami (przedsiębiorstwo nie

musi szczegółowo uzasadniać przyczyn, które spowodowałyby brak środków pieniężnych), pod warunkiem, że wzrost zapotrzebowania na kredyt ma charakter przejściowy (do mniej więcej dwóch tygodni). Jeżeli po tym czasie zapotrzebowanie na kredyt nie spadło do stanu ustalonego w pierwotnym (okresowym) wniosku kredytowym przedsiębiorstwo może ubiegać się o podwyższenie mu podstawowych kredytów obrotowych.

Bank rozpatruje wniosek i podejmuje decyzję. Zgodnie z zasadami obecnej polityki kredytowej banku, kredyt powinien być przyznany do pełnej wysokości potrzeb przedsiębiorstwa, a ewentualne ograniczenia w kredytowaniu mogą mieć wyłącznie charakter restrykcji (środków oddziaływania).

Skorzy przy obecnej polityce kredytowej banku honorowane są potrzeby kredytowe ogromnej większości przedsiębiorstw do pełnej wysokości określonej we wniosku kredytowym, to trudności płatnicze przedsiębiorstw nie powinny mieć zasadniczo miejsca. Praktyka zaprzecza jednak temu i to w sposób kategoryczny. Przestanką jest omówiony system kredytowania, a szczególnie ta jego część, która wywołuje przyznawanie przez bank kredytów nadaje charakter nieprzekraczalnego limitu.

Wprowadzenie nowych zasad funkcjonowania kredytu płatniczego problemu tego nie rozwiązuje, gdyż jest on po prostu za mało elastyczny w stosunku do wymagań tych, którzy z tego kredytu mogliby korzystać.

Nieograniczenie możliwości banku w dziedzinie udzielania kredytów obrotowych gospodarce uspołecznionej nie stwarza niebezpieczeństwa zachwiania równowagi rynkowej. Stan ten zawiązać należy wielu instrumentom funkcjonującym w ramach gospodarki narodowej. Mamy tu więc z jednej strony system limitowania i kontroli funduszu państwa, system finansowania, kredytowania i kontroli inwestycji, ograniczenia sprzedaży tzw. pozarynkowej, ograniczenia kontaktów o charakterze gospodarczym z jednostkami gospodarki nieuspołecznionej, ściśle powiązanie wypłat z tytułu skupu z przybyciem konkretnych towarów rynkowych — to wszystko praktycznie poważnie ogranicza, a najczęściej wręcz uniemożliwia niekontrolowany i ponadplanowy przepływ pieniądza poza sektor uspołeczniony, a z drugiej strony system kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorstw utrudnia im prowadzenie tej działalności w sposób niezgodny z ustalonymi wskaźnikami, normami itd.

Natomiast niedobór środków pieniężnych w stosunku do efektywnych potrzeb wpływa bezpośrednio na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, a to, że wpływ ten nie zawsze jest skuteczny to już kwestia funkcjonowania całego systemu bodźców materialnego zainteresowania.

Z kolei system kredytowania nie uwzględnia w sposób dostateczny przedstawionej sytuacji. Wydaje się, że cała sprawa dojrzała już do jej przedyskutowania celem wprowadzenia zmian, w wyniku których system kredytowania zostałby zbliżony do warunków, w jakich prowadzi swoją działalność przedsiębiorstwo kredytobiorcy.

*

Na tie dotychczasowych rozważań nasuwają się następujące uwagi i wnioski:

1. Przyznawanie kredytów obrotowych jednostkom gospodarki uspołecznionej w postaci sztywnych limitów (zmiana limitu w dół może

nastąpić na mocy jednostronnej decyzji banku, zmiana w górę może nastąpić na podstawie nowego wniosku kredytobiorcy) nie jest generalnie słuszne, gdyż nie znajduje dostatecznego uzasadnienia w całym systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową. Dotychczas, w trybie przyznawania kredytów można by stosować w wyjątkowych przypadkach, gdy interes gospodarki narodowej jako całości lub interes banku wymagały ograniczenia konkretnemu kredytobiorcy rozmiarów kredytów do określonej wysokości (np. zagrożenie zwrotności kredytu, konieczność oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstwa przez ograniczenie kredytowania).

2. Przyznawanie kredytów obrotowych jednostkom gospodarki uspołecznionej na podstawie okresowych (doraźnych) wniosków kredytowych nie wydaje się słuszne, ponieważ dużemu wkładowi pracy w opracowanie (przez przedsiębiorstwo), a następnie w analizę ewentualnej korekty i decyzję (ze strony banku) nie towarzyszą odpowiednie efekty. Informacje uzyskiwane przez bank w trakcie analizy wniosku w gruncie rzeczy nie na wiele przydają się. Jak już mówiliśmy na innym miejscu rozbieżności między tym, co przewiduje się we wnioskach kredytowych a tym co faktycznie ma miejsce, są powszechne i inaczej nie może być.

Podobną, tylko że znacznie lepszą bo pełniejszą informację daje plan techniczno-ekonomiczny przedsiębiorstwa. Ogromne ilości czasu tracą, zasadniczo w każdym kwartale, na opracowywanie i analizę wniosków kredytowych mogłyby być znacznie lepiej spożytkowane, w banku między innymi na pogłębianą analizę prawidłowości wykonywania kredytów przez poszczególne kredytobiorców, na analizę płynności aktywów, zdolności kredytowej itp. A pamiętać należy, że prace związane z analizą i oceną wniosków kredytowych pochłaniały w samym tylko banku dziesiątki tysięcy dni pracy rocznej, i to pracy najwyżej kwalifikowanych pracowników. Jedynie w przypadkach szczególnych (np. w takich, o których mowa w p. 1), przyznawanie kredytów mogłoby nadal odbywać się na podstawie wniosków kredytobiorcy. W pozostałych wypadkach najbardziej odpowiednią, a zarazem wystarczającą podstawą kredytowania przez bank przedsiębiorstw byłaby umowa kredytowa, zawierana między bankiem a przedsiębiorstwem przy nawiązaniu stosunków kredytowych, wg odpowiednio zmodyfikowanego, w stosunku do obecnego stanu, wzoru. Umowa określałaby zasadnicze warunki wykorzystania kredytów, warunki wypowiedzenia umowy przez każdą ze stron itp.

Obie powyższe propozycje mogą spotkać się z zarzutami, że ich realizacja prowadziłaby do automatyzmu w kredytowaniu. Można na to odpowiedzieć, że w pewnym sensie to i obecny system kredytowania charakteryzuje się automatyzmem. Bo proszę — bank przyjmuje do kredytowania ogół potrzeb kredytowych, z wyjątkiem potrzeb tych bardzo nielicznych przedsiębiorstw, którym ograniczył świadczenie kredytowanie z uwagi na stwierdzone w ich gospodarce nieprawidłowości. Stosunek kredytowy między bankiem a przedsiębiorstwem jest stosunkiem monopolistycznym do kontrahenta, który korzysta z kredytu nie tylko w interesie własnym, ale w interesie całej gospodarki narodowej. W interesie gospodarki narodowej leży, ażeby w rozliczeniach między przedsiębiorstwami nie powstawały nie zamierzone zatory. W tej sytuacji bank musi generalnie kredytować ogół potrzeb przedsiębiorstw i stara się to robić, tylko że w sposób niekonsekwentny. Może się kiedyś zdarzyć, że interes gospodarki narodowej będzie wymagał zahamowań w rozliczeniach. Wówczas oczywiście bank będzie zobowiązany do korekty zasad przyznawania kredytów. Uważamy więc, że problem automatyzmu w kredytowaniu ma bardziej teoretyczne niż praktyczne znaczenie.

3. Działalność banku koncentruje się głównie na ocenie stanu gospodarczego przedsiębiorstw ex post. Obecny system kredytowania co kwartał (zasadniczo) analiza wniosków kredytowych (czyli zarysów analizy zamierzeń gospodarczych przedsiębiorstw w okresie objętym wnioskiem) stwarza tylko minimalne, prawie niedostrzegalne możliwości prowadzenia przez bank działalności prewencyjnej. Właściwie w praktyce oddziaływanie banku skoncentrowane jest na likwidacji skutków nieprawidłowości powstałych w przeszłości. Proponowane zmiany niczego w tej dziedzinie nie zmieniają. Równocześnie nieraz wydaje się oczekiwanie, by ingerencja banku ex post zastąpić powszechną ingerencję ex ante. Ku temu bank nie ma i nie może chyba mieć środków. Oczywiście nie wyklucza to możliwości działania ex ante w pojedynczych przypadkach. Działanie takie obserwuje się, przykładowo, przy analizie rocznych planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw.

4. Obecny system kredytowania wywiera demobilizujący wpływ na kredytobiorców, u których trudności płatnicze powstają często z przyczyn niemożliwych do uniknięcia i nie dających się przewidzieć. Prowadzi to do zniechęcenia i niepotrzebnie absorbuje czas na sporządzanie dodatkowych wniosków, a wapieli należy czy rzeczywiste wpływa pozytywnie na stopień zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstwa stanem ich finansów.

ŚLADEM NASZYCH PUBLIKACJI

Analiza sprawozdań

W 37 numerze 2G ubiegłego roku w rubryce „LI-STY” zamieściliśmy wypowiedź Władysława Hernasa w sprawie weryfikacji sprawozdań finansowych przez biegłych, dyplomowanych księgowych oraz celowości i efektywności utrzymywania tej instytucji. List ten wywołał rzadko spotykany odzew. Wkrótce po jego ogłoszeniu zaczęły napływać wypowiedzi, które złożyły się na sporą broszurkę napisaną przez 16 autorów. Nie mogąc, z powodu rozmiarów, korespondencję, publikować wszystkich wypowiedzi, postaramy się całą wywołaną przez W. Hernasa kontrowersję krótko omówić.

Swoje wypowiedzi, od krótkich, polemicznych not, wyliczeń efektów weryfikacji do rozwinętych artykułów nadesłali kolejno: mgr Andrzej Dziadziy, Roman Litwiniec, mgr Stefan Paradowski, mgr Alojzy Górny, Feliks Wiertel, Kazimierz Kolański, mgr Kazimierz Kolański, Henryk Rusiński, Arnold Kotowski, Karol Wierzbicki i Bernard Dembowski, mgr Aleksander Kapustka, mgr Hieronim Nowacki, Marian Galos, Wiktor Strubiński i anonim.

Przypomnijmy tezy W. Hernasa, które wywołały omówioną kontrowersję. Wielomilionowe wydatki ponoszone od lat na finansowanie doradczych akcji bilansowej są problematyczne z uwagi na minimalne korzyści, przeważnie natury formalno-finansowej, powodowane przez kontrolę dyplomowanych biegłych księgowych. Stan ewidencji, rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, obecne kwalifikacje służby finansowo-księgowej są zadowalające do tego stopnia, że wątpliwa jest kosztowna akcja badania sprawozdań finansowych przez biegłych księgowych za dodatkowym wynagrodzeniem. Można ewentualnie rozważyć potrzebę weryfikacji samego wyniku finansowego, aby zapewnić prawidłowy podział zysku na fundusze specjalne i wpłatę do budżetu państwa. Ponadto, jest obowiązkiem badania bilansu przed przyjęciem go przez jednostkę nadrzędną, a zatem praca biegłych jest dublowaniem tej kontroli.

Zacytujemy jeszcze wypowiedź anonimową. Porzucąc na już tryb warunkowy inicjatora sporu i absolutnie nie ma wątpliwości co do tego, że weryfikacja jest marnowaniem pieniędzy społecznych. Jest on także przysięgą optymistą i pisze: „Nie żyjemy w państwie kapitalistycznym, gdzie celem właścicieli fabryk było dofinansowanie machinów w zapiskach księgowych — celem mniejszości wykazywanie zysków — dla pewnych celów podatkowych. Jakież racjonalne badanie bilansów w naszym ustroju jest dla mnie całkowicie niezrozumiałe”.

Istotnie, niezrozumienie sprawy widać choćby z przytoczonego zdania. Ale gwoździem do koła warto zauważyć, że mimo to anonim zadaje rozsądne pytanie: „po co powołane zostały w takim razie zjednoczenia (...), po co w takim razie przedsiębiorstwa sporządzają kwartalne bilanse, które zjednoczenia otrzymują? Chyba po to, aby je analizować co kwartał, a nie chować do biurka”.

Jeśli W. Hernas zastanawia się nad efektywnością weryfikacji sprawozdań finansowych, to anonim zwraca już jako oczywiste niemal nadszycie. Źródła kontrowersji tkwią w niedomaganach funkcjonowania gospodarki i w trudnościach zadań, jakie stoją przed ewidencją w gospodarce, i wreszcie pewnych dodatkowych dochodach, przywiejących biegłych. To zawsze wyzwała emocje, szczególnie widoczne u anonimów, który nie jest jednak całkiem pewny swoich ocen, skoro — w przeciwieństwie do biegłych — nie podaje swego nazwiska i adresu, a kopie wypowiedzi śle jak najwyżej.

Stąd też w wypowiedziach nadesłanych stale przewija się nuta urażenia, że nie docenia się ani kwalifikacji biegłych, ani ich trudnej pracy. Podniesienie się poziomu ewidencji i rachunkowości — podkreśla się powszechnie — jest m. in. wynikiem działalności biegłych księgowych i nadal jest czynnikiem motorycznym poprawy stanu rachunkowości. Stan ewidencji i rachunkowości nie jest jeszcze jednak tak powszechnie dobry, aby działalność biegłych zawiesić. Tym więcej, że weryfikacja nie polega tylko na wykrywaniu przypadkowych pomyłek w księgowaniu. W odpowiednich podkresła się też znaczenie weryfikacji jako czynnika wymiany doświadczeń między różnymi jednostkami gospodarczymi.

Weryfikacja biegłych księgowych podnosi dyscyplinę nie tylko w zakresie rachunkowości, ale w ogóle, w organizacji i działalności przedsiębiorstw, zapobiega przed próbami łatwego i nieprawidłowego użytkowania wyników. Nie można — podkreśla to wielu autorów — ograniczyć się tylko do weryfikacji wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Nie zda się to na nic, jeśli nie wniknie się w zasadnicze co najmniej elementy kształtujące ten wynik. Trzeba więc badać sprawozdawczość, a nie tylko wynik. Występuje tam cała gama pomyłek i prób

świadomego poprawiania wyników; frzyrowania bilansów przez różne manipulacje w księgowaniu. Nie zapominajmy — trudno opierać się na rachunku ekonomicznym, jeśli jego eklatniki nie są gruntownie sprawdzone.

„Księgowość — pisze jeden z autorów — i kontrola rzekomo, w opinii świata technicznego, nie pomaga w produkcji, a raczej przeszkadza, a jednak w Polsce Ludowej nikt tej księgowości i kontroli nie zlikwidował (...) chcąc lub żyć sobie nie oznacza mąd. Można życzeniem jako dyplomowanego biegłego księgowego i biegłego sądownego (...) byłoby talkowita likwidacja księgowości i kontroli, które to prace, nawiasem mówiąc, są bardzo trudne, pracochłonne i nieudzielne, a każdy z księgowych może z powodzeniem wykonywać inne prace, usługowe i produkcyjne”.

Efektywność weryfikacji. Jest to zagadnienie skomplikowane. Można tu raczej mówić o jakiejś subiektywności, gdyż rezultaty weryfikacji nie pomnażają sumy wytworzonych dóbr. Weryfikuje się bowiem, mówiąc językiem księgowych, zaszciski a rzeczywiste efekty, jeśli wyniki zalecenia kontroli zostaną zrealizowane, wystąpią dopiero w przyszłości. Korekty dotyczą więc praktycznie podziału wytworzonego produktu z reguły między załogą a społeczeństwem (gdzie chodzi o wyliczenie m. in. funduszu zakładowego) i przedsiębiorstwem a gospodarką jako całością (gdzie chodzi o fundusze przedsiębiorstwa).

Nie są to sprawy łatwe dla racjonalizacji gospodarowania. Brak jest w tej kwestii globalnych danych. Autorzy przytaczają dane wyrywkowe. Np. w pewnych 100 przedsiębiorstwach w 1966 r. korekty in plus wyniosły 8 734 tys. zł, a korekty in minus 34 293 tys. zł. Jeden z autorów przytacza efekty weryfikacji w dwu przedsiębiorstwach, gdzie — w pierwszym — czyste zmniejszenie wydatków w gospodarce narodowej wyniosło 256 tys. zł, a wynagrodzenie dla biegłych 14 tys. zł, a w drugim — czyste zmniejszenie wydatków wyniosło 542 tys. zł, wynagrodzenie biegłych 12 tys. zł.

Zwolnione w danej jednostce środki mogą rzeczywiście przynieść efekty, jeśli racjonalnie zostaną rozdysponowane gdzie indziej i jeżeli — oczywiście — zasada przydziału środków (podstawa weryfikacji przez biegłego) była prawidłowo ustalona. Na ten temat adwersarze W. Hernasa się nie wypowiadają. Zasady przydziału środków, wszelkie inne normy obowiązujące w ich pracy traktują jako dane i rzeczywiste, odzwierciedlające prawa racjonalnej gospodarki. Biegli są w istocie organem przeciwdziałającym się minimalizacji zadań i maksymalizacji środków, których domaga się przedsiębiorstwo. Jest to zjawisko wymagające prześledzenia. Ale, czy na tym ma się kończyć rola biegłych, dużych klasy specjalistów penetrujących całą gospodarkę?

W odpowiedzi na propozycję zastąpienia biegłych przez komitety rewidacyjne wysuwa się argument, że nie jest dowiedzione, iż takie rozwiązanie byłoby rzeczywistie tańsze. Ponadto — podkreśla się — że spowodowałyby to ogłoszenie przedsiębiorstw z najbardziej wykwalifikowanych fachowców, co godziłoby w zasadę racjonalnego rozmieszczenia i wykorzystania kadr.

Problem jest skomplikowany, nasuwa wiele obiegających od tematu refleksji. Ale jedno jest pewne — likwidatorskie zapędy w stosunku do dyplomowanych biegłych księgowych są nieuzasadnione. Należy ich pracę doskonalić. Zainteresowani zgłaszają tu pewne propozycje, które chętnie udostępnimy kompetentnym organom.

Nie należy się poddawać uproszczonemu ocenom, ani też w uproszczony sposób kontrargumentować. Mnogość wszelakiej kontroli w naszej gospodarce jest wynikiem jej nie najlepszego stanu organizacyjnego, poziomu ogółu pracowników i kultury gospodarowania. Kontrola m. in. powinna ten stan przełamywać. Zewnętrznie biorąc rezultaty pracy biegłych przedstawiają się niekiedy jako przesunięcie odpowiednich kwot z konta na konto. I kontrolerzy i kontrolowani powinni zatem dostrzegać żywe, konkretne zjawiska ekonomiczne, stopień racjonalności gospodarowania, na tej podstawie określać rzeczywisty wkład pracy danej jednostki i należne jej z tego tytułu dochody.

Warto też zdać sobie sprawę dialego zmusną pracę biegłych i całej służby finansowo-księgowej do całej satysfakcji. Generalnie problem polega na tym, że wyniki tej pracy nie są przekładane na radykalniejsze przedsięwzięcia, które powodowałyby szybszy postęp ekonomiczny. Pytanie anonimowe: po co powołano zjednoczenia, które magazynują sprawozdania finansowe, a można jeszcze dodać: co robia banki, resorty i inne instytucje kontroli — pozostaje otwarte. Nic więc dziwnego, że praca służby finansowo-księgowej, biegłych bywa traktowana (przez ludzi spoza ich kręgu) jako sztuka dla sztuki, a ich reakcje na krytykę jako obrona wąsko pojętych interesów grupowo-zawodowych.

Z. M.



PRZEDSIĘBIORSTWA mechanizacji rolnictwa należą do tej grupy państwowych jednostek organizacyjnych, w których służby ekonomiczne zorganizowano stosunkowo niedawno, bo dopiero w II połowie 1967 r. Oczywiście mam tu na myśli służby ekonomiczne w rozumieniu uchwały nr 224 Rady Ministrów z dnia 29 lipca 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce uspołecznionej i organizacji służb ekonomicznych. Jako nowy, delikatny twór służby te nie zostały dotychczas wyraźnie sprężynować form swojej pracy. Niemniej jednak jesteśmy już w stanie przedstawić pewne metody działalności tych służb, przy czym to działanie pragniemy zilustrować przedsięwzięciami organizacyjno-metodologicznymi, zainicjowanymi w jednym z POM woj. łódzkiego.

Trzeba zaraz na wstępie podkreślić, że powołanie służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa, zwłaszcza w tych

legających na finansowaniu napraw środków transportowych z funduszy obrotowych, zamiast zgodnie z obowiązującymi przepisami z funduszu inwestycyjno-rentowego. Ponadto praktykowany system wydawania części zamiennych bezpośrednio kierownikom, którzy dokonywali poza warsztatem napraw użytkowanych przez siebie pojazdów, przy równoczesnym nieuwzględnianiu konieczności stwierdzenia jakości wykonanych robót remontowych przez KT — upoważniał nas do energicznego wystąpienia o zmianę istniejącego stanu rzeczy.

Tak przedstawiałyby się działalność służby ekonomicznej w naszym przedsiębiorstwie w ciągu trzech kwartałów 1968 r. (I-III). Oczywiście, że scharakteryzowana działalność nie obejmuje tych wszystkich poczynąń służby ekonomicznej, które można by zaliczyć do obowiązków statutowych działów ekonomicznych, jak sporządzenie zestawień danych o stanie planu oraz

nia wyników poważnych, opracowanych z dużym nakładem pracy — analiz ekonomicznych.

Dlatego adresowane do konkretnych kierowników analizy, ujawniające ujemne strony ich gospodarowania, budziły najczęściej protesty, których finalnym wyrazem było stwierdzenie, że ekonomieści absolutnie nie są powołani do ujawniania prawdy w gospodarce, ponieważ sprawy te leżą w gestii dyrekcyj. Tego rodzaju poglądom można i należy przeciwdziałać. W naszym przedsiębiorstwie, w którym powołano stanowisko głównego ekonomisty na etacie zastępcy dyrektora — opinia o działalności służby ekonomicznej ulega ustawicznej zmianie na lepsze. Jest w tym również zasługa pozostałych członków dyrekcyj, zwłaszcza naczelnego dyrektora, który swoim autorytetem rozstrzyga te sprawy po myśli pionu ekonomicznego i dla dobra zakładu.

Rzecz polega na tym, aby wysiłki służby ekonomicznej w kierunku

RECENZJE

Budżety terenowe

PROBLEMATYCE budżetów terenowych w polskim piśmiennictwie ekonomicznym poświęca się stosunkowo mało uwagi, choć przecież dochody i wydatki rad narodowych stanowią około jednej czwartej dochodów i wydatków z budżetu państwa, a ostatnie dziesięciolecie charakteryzuje się nasileniem procesów decentralizacyjnych. Lukę tę uzupełniają w głównej mierze prace artykułowe a także liczne monografie poświęcone regionalnym problemom rozwoju budżetów terenowych. Brak jest natomiast prac o charakterze szeroko zakrojonych studiów.

Tym większe znaczenie należy przywiązywać do tego, że staraniem Wydawnictwa Poznańskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego ukazała się praca profesora Janusza Wierzbickiego, kierownika Katedry Finansów Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Poznaniu, pt. **BUDŻETY TERENOWE W POLSCE LUDOWEJ**. Jest to

praca w polskim piśmiennictwie ekonomicznym szeroko opracowana, obejmująca całokształt zagadnień gospodarki budżetowej rad narodowych. Wznowieniem problemem pracy jest samodzielność gospodarcza i finansowa rad narodowych.

Autor uważa, że pojęciem decentralizacji terenowej należy się posługiwać w znaczeniu wzrostu uprawnień rad narodowych, bez względu na źródła finansowania samodzielnie planowanych i realizowanych zadań. Pojęcie zaś decentralizacji budżetowej odnosić się powinno jedynie do przypadków

włączania elementów gospodarki budżetowej do budżetów terenowych. Równocześnie o decentralizacji finansowej rad narodowych można mówić zarówno w przypadku fundusze wyodrębnienia pewnych środków w obrębie budżetów terenowych, jak i w przypadku, gdy źródłem pokrycia wydatków terenowych stają się środki pozabudżetowe. Z tym ostatnim zjawiskiem mamy do czynienia w coraz szerszym zakresie.

J. Wierzbicki uważa, że wyrażenie decentralizacji terenowej może być w obecnym ujęciu gospodarki budżetowej zarówno samodzielną stanowienia przez rady narodowe o swoich wydatkach, jak i poziom dochodów gospodarki budżetowej. Każda z tych cech decentralizacji terenowej dotyczy innej sfery gospodarki finansowej rad narodowych. Naświetleniu tej ostatniej z cech służą omawiana praca.

Właściwym więc problemem pracy J. Wierzbickiego są najważniejsze elementy i metody terenowej polityki finansowej rad narodowych, które realizują swe własne zadania w oparciu o plany i budżety terenowe. A te z kolei ustalane są w ramach postanowień ogólnopolskich, które w poszczególnych etapach rozwoju kraju są określane rozmaicie.

Autor uważa, że w praktyce nie ma szerszych możliwości rozwijania własnej polityki finansowej w warunkach, gdy gospodarka budżetowa rad narodowych opiera się na zasadzie jednolitego budżetu państwa, z równoważeniem budżetów terenowych rozmiarem stopnia przy pomocy środków wyrównawczych. Podstawą polityki stają się w takim razie w głównej mierze rezerwy i nadwyżki budżetowe, przy narastającym jednocześnie znaczeniu dochodów w postaci udziałów użytkowników w kosztach inwestycji komunalnych.

Większe de facto znaczenie mogłyby mieć uprawnienia rad narodowych wprowadzenia zmian do uchwalanych już budżetów w trakcie następnej ich realizacji. Zmiana

tych nie mogą jednak dotyczyć wydatków stałych, powtarzających się corocznie w budżetach terenowych, przede wszystkim w związku z eksploatacją urządzeń regionalnych. A to obniża niezmiennie znaczenie tych budżetów.

Podstawowym oparciem dla polityki finansowej rad narodowych mogą być fundusze celowe, jakie stworzone na roznych szczeblach administracji terenowej i zyskują z roku na rok na znaczeniu. J. Wierzbicki uwypukla więc tezę, że rozwijanie gospodarki budżetowej jest pożądaną bez względu na formę jej występowania, przede wszystkim w ramach mikroregionów ekonomicznych (miasto, gromada). W odniesieniu do miast okazuje się to najbardziej celowe w małych miastach. Tam bowiem wyodrębnione fundusze mogą sprzyjać przyspieszeniu tempa rozwoju, zwłaszcza w regionach zacofanych. Wyraźniejsze wyodrębnienie fundusze budżetów terenowych wyższego stopnia byłoby możliwe tylko w odniesieniu do regionów wyraźniej wyodrębnionych ekonomicznie i to w celu oddziaływania na przyspieszenie tempa ich rozwoju.

Nie wiadomo — pisze J. Wierzbicki — czy byłoby to również celowe w odniesieniu do wielkich miast, które odznaczają się na ogół daleko posuniętym stopniem rozwoju gospodarczego.

Wobec tego autor podkreśla rosnące znaczenie funduszy pozabudżetowych, zwłaszcza w gospodarce finansowej rad najniższego szczebla. Pracę uzupełniają liczne wnioski dotyczące perspektyw rozwoju dochodów budżetowych i gospodarki pozabudżetowej rad narodowych.

Książka J. Wierzbickiego powinna zainteresować szeroki krąg rad narodowych, pracowników wydziałów finansowych i banków i tych wszystkich, którzy specjalizują się w swych studiach nad problematyką finansową państw socjalistycznych. Jest ona również ciekawym materiałem dla studentów.

K. S.

Służby ekonomiczne w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa

MARIAN NOWAK

większych (I i II kategorii), było niejednokrotnie związane z powołaniem nowych stanowisk pracy, w tym również stanowiska głównego ekonomisty — zastępcy dyrektora (I kategoria przedsiębiorstwa). Dlatego też konieczne było, by nowo zaangażowani pracownicy z pionu ekonomicznego, przeznaczyli pewien okres czasu na zapoznanie się z problematyką „swojego” przedsiębiorstwa. Po rozpoznaniu różnych stron jego działalności, przystąpiono do uporządkowania gospodarki wewnątrz wydziałów, działów i na stanowiskach roboczych. Uporządkowanie gospodarki wewnątrz przedsiębiorstwa — w naszym przypadku — rozpoczęło od skierowania zainteresowań na sprawy najbardziej zaniedbane oraz te, które wymagały natychmiastowego wkroczenia, w celu przeciwdziałania niekorzystnym tendencjom w działalności przedsiębiorstwa — słowem chodziło o uporządkowanie spraw najpilniejszych.

Do zagadnień wymagających natychmiastowego działania należały przede wszystkim zagadnienia gospodarki materiałowej, przy czym zainteresowania nasze szły w kierunku wykazania nadmiernych i zbędnych zapasów materiałowych oraz zaakcentowania skutków finansowych tego stanu rzeczy od strony kosztów ogólnych i ostatecznego wyniku POM. Przeprowadzona analiza zapasów, przedstawiona na kilkunastu stronach maszynopisu, została podsumowana konkretnymi wnioskami, których realizacja winna przyczynić się do: obniżenia ogólnej wartości zapasów, zwiększenia ich obrotów, a w konsekwencji do zmniejszenia kwoty kredytu bankowego i odsetek od tego kredytu.

Drugim problemem, który wymagał zbadania przez służbę ekonomiczną naszego przedsiębiorstwa było wykorzystanie zdolności produkcyjnej, głównie maszyn oraz środków transportowych. Celem przeprowadzonej analizy było stwierdzenie, w jakim stopniu posiadany park maszynowy oraz środki transportowe (ciągniki, samochody) zaangażowane są w procesie przynależnym przedsiębiorstwu dochód. Ustalenia w tej mierze wskazywały — ogólnie rzecz biorąc — na cały szereg środków trwałych, które należało jak najszybciej zagospodarować (po dokonaniu niewielkiej naprawy) bądź też, w przypadku środków nie znajdujących zastosowania w działalności gospodarczej POM — skreślenia ich z ewidencji, stosownie do obowiązujących przepisów w tej dziedzinie.

Kolejnym zagadnieniem będącym przedmiotem zainteresowania służby ekonomicznej naszego przedsiębiorstwa było kształtowanie się kosztów wydziałowych, przy czym badanie ograniczone do zasadzie do jednej pozycji kosztów, a mianowicie kosztów materiałowych i części zamiennych zużytych do konserwacji i naprawy sprzętu transportowego jednego z wydziałów przedsiębiorstwa. Przeprowadzona analiza tych kosztów wyraźnie wskazywała na nieprawidłowości w tej dziedzinie po-

wykonania produkcji, sprzedaży, kosztów, funduszu plac i innych.

Ten może trochę przydługi wstęp był o tyle potrzebny, że po przedstawieniu — w wielkim skrócie — poczynąń służby ekonomicznej w dziedzinie uporządkowania gospodarki naszego przedsiębiorstwa — łatwiejsze będzie zrozumienie reakcji, z jaką spotkały się wnioski wypływające z przeprowadzonych analiz ekonomicznych. Prawidły bowiem, lub nieprawidłowy stosunek adresatów końcowych wniosków z analizy decyduje — naszym zdaniem — o efektywności pracy pionu ekonomicznego i o wpływie na poziom pracy przedsiębiorstwa.

Chciałbym jeszcze podkreślić, że każda z omawianych analiz kończyła się konkretnymi, szczegółowo uzasadnionymi wnioskami popartymi dokładnymi wycenami i praktycznymi rozwiązaniami nabrzmiałych problemów. Chodziło bowiem o to, aby adresaci tych wniosków, najczęściej kierownicy wydziałów, mieli pełną jasność celów jakie postawił przed sobą pion ekonomiczny. Pragnęliśmy również, by wnioski o dostępną literaturę ekonomiczną i obowiązujące przepisy prawne, zostały jak najszybciej wprowadzone w życie i dały konkretne efekty. I tu, niestety, pion ekonomiczny mocno się rozczarował i to zarówno stosunkiem adresatów wniosków na etapie wstępnym, tj. w momencie zapoznania ich z tymi wnioskami, jak i na etapie dalszym, tj. w czasie przewidzianym na konkretną realizację wniosków. Zdarzały się bowiem przypadki, że kierownicy wydziałów, w momencie doręczania pisemnych analiz ich działalności wyrażali tego rodzaju opinie jak: ekonomiczny (dział) nie ma innego zajęcia, opracowuje nikomu niepotrzebne analizy. Albo inna wypowiedź: sporządzone przez dział ekonomiczny analizy to strata czasu, bo my (kierownicy) wiemy jak trzeba pracować.

Tego typu wypowiedzi mogłoby wysłuchać na tzw. etapie wstępnym opracowanych analiz. Poważniejsze nieporozumienia zaistniały dopiero na tzw. etapie dalszym, tj. wówczas, gdy adresaci wniosków mieli przedłożyć działowi ekonomicznemu pisemne sprawozdania wyrażające ich stosunek do proponowanych przez ten dział wniosków. Źródłem nieporozumień — w tym względzie mógł być i przed tym wyrażałem ekonomicznymi. Trzeba tu zwrócić uwagę na głęboko ugruntowaną jeszcze w naszym aparacie zarządzającym obawę przed każdą nowością.

Tego rodzaju obawy mogą być nieprzezwyciężone zwłaszcza wtedy, gdy dyrekcja przedsiębiorstwa ma również pewne obawy co do zasadności stawianych wniosków, przy czym obawy te nie mają charakteru merytorycznego, lecz charakter ściśle prestiżowy. Rzecz polega bowiem na tym, że kierownicy działów przedsiębiorstwa przywykli bardzo często do schematycznych, w gruncie rzeczy powierzchownych sprawozdań i raportów, nie odczuwają potrzeby uwzględnienia

zmiany mentalności kierowników działów nie ustalali oraz by dyrektor przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji odczuwał potrzebę i konieczność kierowania się rachunkiem ekonomicznym.

Chciałbym zwrócić uwagę jeszcze na jedno zagadnienie. Otóż przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa, jak wskazuje sama nazwa, zatrudniają personel kierowniczy głównie z wykształceniem technicznym (średnim i wyższym — dyrekcyj). W tej sytuacji może powstać pytanie, czy i jak układa się współpraca ekonomistów z pionem inżynierino-technicznym. Dotychczasowe wywody, akcentujące nie zawsze właściwy stosunek kierowników działów do wniosków z przeprowadzonych analiz ekonomicznych, mogłyby świadczyć o tym, że ta współpraca nie układała się pomyślnie.

Tymczasem tak nie jest. Prawdą jest, że tematem przeprowadzonych analiz nie były zagadnienia ściśle techniczne, że były to problemy raczej natury ogólnej, oddziałujące na efektywność działania całego przedsiębiorstwa. Niepodejmowanie dotychczas przez pion ekonomiczny w formie pisemnych analiz problematyki związanej np. z metodami naprawy maszyn i urządzeń rolniczych, czy też stosowanymi systemami plac robotników warsztatowych — było podyktowane tym, że zagadnienia te są na bieżąco, na co dzień przedmiotem troski i zainteresowania zarówno ze strony pionu technicznego jak i ekonomicznego. W efekcie wspólnych narad i dociekań, nie zawsze na szczeblu dyrekcyj, ale często na szczeblu kierowników działów i wydziałów — zmieniono system wynagradzania robotników warsztatowych. Zmiana polegała na przejściu z akordowego systemu plac, który w przypadku naszego przedsiębiorstwa nie dawał pożądanego efektu produkcyjnego — na system czasowo-premijny. Wprowadzono również regenerację części do ciągników oraz opracowano i wprowadzono nowe normy pracy przy remoncie ciągników. Współpraca pionu ekonomicznego z pionem technicznym w zakresie usprawnienia produkcji dała tutaj jak najlepsze efekty.

Powyższe stwierdzenia godne są podkreślenia dlatego, że poczynania służby ekonomicznej oraz efekty tych poczynąń są w decydującym stopniu uzależnione od zrozumienia przez dział celów, jakie przyswilić badającym określoną problematykę. Dlatego też służba ekonomiczna w tych przypadkach, gdy tego rozumienia ze strony niektórych kierowników nie znajdowała — konkretne zagadnienia przedstawiała w formie analiz pisemnych, co naszym zdaniem mało dało większych możliwości zrozumienia skutków niewłaściwego działania oraz wskazań tym kierownikom konkretną drogę wyjścia z impasu. Kierując się tymi celami, służba ekonomiczna będzie w dalszym ciągu czynić wysiłki zmierzające do jak najbardziej efektywnego gospodarowania przydzielonych środkami trwałymi i obrotowymi dla dobra zakładu i zalogi przedsiębiorstwa.

REALIZUJĄC uchwały V Zjazdu PZPR, Zarząd Oddziału Wojewódzkiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Katowicach zorganizował w dniu 13 stycznia 1969 roku spotkanie ekonomistów województwa katowickiego poświęcone problemom jakości i nowoczesności produkcji. Spotkanie wywołało żywe zainteresowanie ekonomistów, głównie działaczy gospodarczych z terenu całego województwa, gromadząc ponad 200 osób. Spotkanie było połączone ze zwiędaniem wystawy na temat „Jakość i nowoczesność produkcji województwa katowickiego”.

Z DZIAŁALNOŚCI PTE

Ekonomiści województwa katowickiego w walce o jakość i nowoczesność produkcji

Zgromadzeni wysłuchali trzech referatów na następujące tematy: Ekonomiczne problemy jakości i nowoczesności produkcji (doc. dr J. Szyrocki, Prezes Zarządu Oddziału Wojewódzkiego PTE w Katowicach), Metody propagandy jakości i nowoczesności produkcji (mgr inż. K. Prynda, Dyr. Ośrodka Postępu Technicznego w Katowicach), Skuteczność działania bodźców ekonomicznych w procesie tworzenia jakości (mgr inż. P. Idziak, Dyr. Ekonomicznej Zakładów „Cegielski” w Poznaniu).

Spotkanie zakończono sformułowaniem szeregu wniosków; podjęliśmy niektóre z nich:

Ważnym środkiem sprzyjającym podnoszeniu jakości jest stale zwiększanie stopnia specjalizacji produkcji i to nie tylko w zakresie produkcji eksportowej ale i rynkowej. Proces specjalizacji może się jednak dokonywać tylko tam, gdzie znajduje pełne uzasadnienie ekonomiczne. Uzyskiwanie optymalnej w danych warunkach jakości wyrobów przemysłu będzie można ułatwić drogą zastosowania systemu kompleksowego sterowania jakością we wszystkich przedsiębiorstwach. Całość kompleksowego sterowania jakością produkcji powinna się przy tym znaleźć w zasięgu koordynacji jednej komórki sterującej, powinna nią być w przedsiębiorstwie odpowiedzialna komórka kontroli jakości powstała bądź z przekształcenia dotychczasowej komórki kontroli technicznej, bądź w wyniku powołania do tego celu specjalnego pionu jakości. Jest to

aktualnie pilne zadanie w dziedzinie doskonalenia wewnętrznej organizacji pracy przedsiębiorstw przemysłowych. Należy dążyć do pełniejszego wykorzystania bodźców ekonomicznych również przy oddziaływaniu na jakość i nowoczesność produkcji. Należy zwłaszcza: w sposób bardziej elastyczny operować miernikami rentowności; rozszerzyć zachętę w postaci nabycia prawa do dodatkowego odpisu na fundusz zakładowy za osiągnięcie odpowiedniego udziału w wyrobach najwyższej jakości w ogólnej masie produkcji; preferować akordowo-premijny system wynagradzania robotników produkcyjnych, pre-

przyjęcie odpowiedniej podstawy odniesienia tych stawek, będzie preferował w każdej branży przemysłowej i w każdym przedsiębiorstwie produkcję takich wyrobów, których nowoczesność, parametry techniczne oraz wskaźniki techniczno-ekonomiczne dorównują aktualnym osiągnięciom produkcyjnych firm światowych. W związku z tym należałoby upowszechnić w całym przemyśle klasyfikację wyrobów na grupy jakości i nowoczesności: A, B, C, przyznając za podstawę ustalenia ceny fabrycznej wyrobu normatywnego koszty własne produkcji zamiast kosztów średnio-branżowych; wzmacniać bodźce rentowności płynące z ceny fabrycznej (w celu zlikwidowania obserwowanej w praktyce obawy przedsiębiorstw przed ryzykiem uruchomienia nowej produkcji).

Szczególnie ważnym zadaniem działaczy gospodarczych oraz aktywistów PTE powinno być odpowiednie zabezpieczenie i wykorzystanie warunków sprzyjających podnoszeniu jakości i nowoczesności produkcji przedsiębiorstw przemysłowych. W tym zakresie trzeba będzie dążyć w szczególności do dalszego zacieśnienia współpracy techników i ekonomistów przy podejmowaniu nowej produkcji i podnoszeniu jej jakości, do propagowania i wdrażania do praktyki gospodarczej, nowoczesnych metod rachunku ekonomicznej efektywności przedsięwzięć gospodarczych w szczególności efektywności postępu technicznego oraz podejmowania produkcji nowych wyrobów, do propagowania nowych form zabezpieczenia jakości produkcji, poprzez czerpanie z produkcyjnych wzorów i osiągnięć krajowych i zagranicznych (np. toruńska metoda „Do-Do”). Należy też organizować konkursy „dobrej roboty” na najskuteczniejszą metodę zapewnienia wysokiej jakości produkcji (w danej branży przemysłowej) oraz zintensyfikować w zakładach pracy szkolenie związane z podnoszeniem jakości i nowoczesności produkcji (wykorzystując powołane ostatnio społeczne rady szkoleniowe w większych przedsiębiorstwach).

Wnioski wysunięte i sformułowane na spotkaniu ekonomistów zalecono wykorzystywać w bieżącej pracy działaczy gospodarczych województwa katowickiego zrzeszonych w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym.

Opr. ZBIGNIEW WIERCIAK

NASZA ORGANIZACJA ŚRODOWISKOWA

W styczniu 1969 r. odbyło się zebranie członków zarządu 9 kół PTE działających na terenie miasta Mysiołów. Na zebraniu tym została wybrana i ukonstytuowana „Rada Koordynacyjna” w składzie: mgr E. Jargus — przewodniczący, mgr Paweł Ryś — zastępca przewodniczącego, mgr E. Knapik — sekretarz oraz członkowie: H. Gruska, J. Adamaszek, G. Kucharczyk, mgr W. Walaszek.

Należy zaznaczyć, że 7 nowych kół PTE powstało na terenie Mysiołów w roku ubiegłym w okresie dyskusji z okazji V Zjazdu PZPR, przy czym szereg wniosków zgłoszonych przez koła PTE z zakresu planowania i zarządzania oraz z różnych dziedzin ekonomiki jest o-

becnym w toku realizacji. Dzięki pomocy organizacyjnej ze strony KM PZPR, Oddziału Wojewódzkiego PTE i dyrekcyj zakładów pracy działającej „Rady Koordynacyjnej” z pewnością przyczyni się do dalszej aktywizacji kół PTE w dążeniu do jak najlepszego rozwiązywania środowiskowych i ogólnych zadań gospodarczych.

PAWEŁ RYŚ

ZYCIE GOSPODARSTWA

ZAPASY Z ZAPASAMI

CZESŁAW ŻÓŁKIEWSKI

WOBEC coraz bardziej dynamicznego postępu technicznego, niezmiennej ważności a jednocześnie trójdzielnej jest go. spodka maszynami i urządzeniami inwestycyjnymi. Zamrożenie nakładów inwestycyjnych w zapasach maszyn i urządzeń czekających u inwestorów na zagospodarowanie (przekazanie do montażu lub wprost do eksploatacji) jest zjawiskiem naturalnym, wynikającym z przebiegu procesu inwestycyjnego. Zasadniczym zagadnieniem jest natomiast optymalizacja rozmiarów tych zapasów i okresów magazynowania zakupionych przez inwestorów maszyn i urządzeń. Celem jest oczywiście najefektywniejsze wykorzystanie dysponowanych w danym czasie środków, które przeznaczamy na inwestycje.

Rozmiary zapasów i okresy magazynowania omawianych, maszyn zależą niewątpliwie nie tylko od inwestora, lecz także od innych uczestników procesu inwestycyjnego. Do czynników wpływających na wysokość zapasów niezagospodarowanych w danym czasie maszyn i urządzeń można m. in. zaliczyć: wielkość nakładów inwestycyjnych na maszyny i urządzenia, dokładność synchronizacji planowanych terminów dostaw maszyn z przewidywanymi terminami przekazania ich do montażu, prawidłowość zamówień i dostaw maszyn z punktu widzenia wymagań technicznych, terminowości realizacji robót budowlanych, od których zależy szybkie zagospodarowanie zakupionych maszyn oraz strukturę techniczną nabywanych maszyn (np. wymagające lub nie wymagające kompletacji).

Większość tych i innych czynników decyduje również o okresie magazynowania. Dominujący wpływ na wysokość zapasów niewątpliwie mają m. in. rozmiary realizowanych zakupów maszyn, które z kolei — jak już przedstawiono poprzednio — zależą od globalnych nakładów na ten cel, odzwierciedlających wielkość i kierunki inwestowania.

NIEZAGOSPODAROWANE MASZYNY

Dynamika zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń zależy od tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na zakup tych dóbr. Ale zależność ta nie jest zbyt ścisła. Zapasy te nie zawsze kształtują się proporcjonalnie do rozmiarów nakładów, ponieważ działają z mniejszą lub większą siłą również i inne wymienione czynniki. Wykazują to wyniki różnych analiz, w tym też przedstawione w dalszej części artykułu.

Wartość zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń u inwestorów podległych 11 podstawowym resortom (które mają stosunkowo największe nakłady na ten cel) wzrosła z 3,9 mld zł w 1955 r. do 7,7 mld zł w 1964 r. W 1965 r. nastąpił jej spadek do 6,0 mld zł. W następnych latach stopniowo zaś zwiększała się, by w 1968 r. osiągnąć 8,5 mld zł. Konfrontując jednak wartość zakupów (i innych przychodów) w poszczególnych latach z wartością zapasów, stwierdza się z jednej strony brak ścisłego powiązania między tymi wielkościami, a z drugiej — na ogół korzystne zmiany, które wystąpiły w ostatnim okresie. Ilustrują to m. in. następujące dane z minionych 5 lat (zakupy i zapasy ogółem w mld zł):

R o k	Zakupy ogółem		Zapasy ogółem		%
	wartość	%	wartość	%	
1964	21,8	100	7,7	100	35
1965	23,7	108	6,0	78	25
1966	24,8	114	6,6	85	26
1967	27,9	128	7,6	99	27
1968	31,2	169	8,5	110	27

Dane te wykazują, że dynamika zapasów maszyn była ostatnio mniejsza (przrost o 10 proc. w porównaniu do stanu z 1964 r.) niż tempo wzrostu zakupów (przrost o 69 proc.), oraz, że po 1964 r. stosunek zapasów do zakupów w zasadzie ustabilizował się (na poziomie około 27 proc.), a odpowiedni wskaźnik był niższy od występującego w wyżej wymienionym roku (35 proc.). Równocześnie zwraca uwagę dość duży przrost zapasów w latach 1966—1967, który jednak był na ogół proporcjonalny do dynamiki zakupów.

Dyskusyjna jest sprawa wysokości zapasów na tle rozmiarów zakupów. Wskaźnik odzwierciedlający stosunek zapasów do zakupów wyniósł ostatnio około 27 proc. Czy jest on za duży czy też za mały —

chyba absolutnie z całą pewnością nie można ocenić. Wydaje się, że o ostatecznej ocenie powinny decydować przede wszystkim analizy okresów magazynowania maszyn. Ale temu tematowi poświęcam dalej więcej uwagi.

Wracając do problemu dynamiki zakupów i zapasów maszyn, warto podkreślić, iż jeszcze większe zmiany w tym zakresie obserwuje się przy badaniu sprawy maszyn z importu, które stanowią około 50 proc. ogólnej wartości zapasów niezagospodarowanych maszyn. Przedstawiają to np. wskaźniki zawarte w tabeli 2 (w mld zł):

R o k	Zakupy z importu		Zapasy z importu		%
	wartość	%	wartość	%	
1964	7,7	100	3,8	100	49
1965	8,8	114	3,1	80	35
1966	9,8	126	3,2	84	33
1967	12,0	155	3,7	97	31
1968	13,4	173	4,1	108	31

Dynamika zapasów maszyn z importu na tle tempa zakupów była w minionym 5-leciu nawet nieco korzystniejsza od kształtowania się poprzednio omówionych wskaźników, które dotyczyły wszystkich maszyn (tj. krajowych i pochodzących z zagranicy). Przrost zakupów z importu w latach 1964—1968 wyniósł bowiem 73 proc., zaś łączne z 20—30 proc. zapasów niezagospodarowanych maszyn. Około 10—14 proc. tych zapasów to maszyny składowane 2 lata i dłużej. W zasadzie podobnie kształtowały się wskaźniki dotyczące maszyn z importu. Kierunek i skalę zmian, które nastąpiły w ubiegłym pięcioletnim w omawianym zakresie dobitnie ilustrują wskaźniki przytoczone w tabeli 3. Wynika z niej, że w 1968 r. udział maszyn magazynowanych dłużej niż rok był mniejszy (21 proc.) aniżeli w 1964 r. (30 proc.). Podobna tendencja wystąpiła także w odniesieniu do maszyn składowanych dłużej niż 2 lata (w 1964 r. — 12 proc., a w 1968 r. — 9 proc.). Odpowiednie wskaźniki dla maszyn z importu również systematycznie zmniejszały się, chociaż były mniej korzystne niż przeciętne obejmujące łącznie maszyny krajowe i z zagranicy. A oto dane z ostatnich pięciu lat (w proc.):

Różnice te wynikają niewątpliwie m. in. z technicznej struktury maszyn i urządzeń z importu, ale również wskazują na dłuższe magazynowanie tych dóbr inwestycyjnych, co zresztą potwierdza rezultat analizy wspomnianego zagadnienia.

OKRES MAGAZYNOWANIA

Okres magazynowania niezagospodarowanych maszyn i urządzeń powinien być jak najkrótszy. Ale oczywiście jego długość jeszcze nie w pełni jest miernikiem bezproduktywnego zamrożenia środków wydatkowanych na maszyny. Okres ten jest dopiero częścią czasu przebywania maszyn u inwestorów zanim one będą w pełni wykorzystane. Po wyjściu z magazynu większość maszyn jest montowana, a to również pochłania sporo czasu.

Z tego względu pełniejszym miernikiem przebywania maszyn w procesie inwestycyjnym są w zasadzie okresy realizacji inwestycji (a ściślej: okresy magazynowania i montażu). Później zaś występuje jeszcze zagadnienie tzw. dochodzenia do projektowanej zdolności produkcyjnej, które też z reguły pochłania wiele czasu. Ale o tym dalej. Z dostępnych danych wynika, że spośród zapasów maszyn i urządzeń o wartości 6—8 mld zł, które w poszczególnych latach są zaliczane do niezagospodarowanych, około 2 mld przypada na maszyny maga-

zyny, ale jednocześnie szereg wskaźników świadczy, iż sporo jest jeszcze do zrobienia, by nastąpiła dalsza poprawa.

WARTOŚĆ ZAPASÓW

W ciągu minionego 5-lecia wartość maszyn i urządzeń składowanych u inwestorów w zasadzie dłużej niż jeden rok początkowo systematycznie malała (z 2,3 mld zł w 1964 r. do 1,6 mld zł w 1967 r.), zaś w ubiegłym roku nieco wzrosła (do 1,8 mld zł). Około 50 proc. tej wartości odnosi się do maszyn i urządzeń z importu. Wyżej przyto-

czono kwoty obejmują m. in. maszyny i urządzenia, które były magazynowane 2 lata lub dłużej (w 1964 r. — około 1 mld zł, w 1968 r. — 0,8 mld zł). Wśród nich aż połowę stanowiły, niestety, maszyny z importu.

Ogólnie biorąc w latach 1964—1968 wartość maszyn, które były w magazynach dłużej niż rok równała się 20—30 proc. zapasów niezagospodarowanych maszyn. Około 10—14 proc. tych zapasów to maszyny składowane 2 lata i dłużej. W zasadzie podobnie kształtowały się wskaźniki dotyczące maszyn z importu. Kierunek i skalę zmian, które nastąpiły w ubiegłym pięcioletnim w omawianym zakresie dobitnie ilustrują wskaźniki przytoczone w tabeli 3. Wynika z niej, że w 1968 r. udział maszyn magazynowanych dłużej niż rok był mniejszy (21 proc.) aniżeli w 1964 r. (30 proc.). Podobna tendencja wystąpiła także w odniesieniu do maszyn składowanych dłużej niż 2 lata (w 1964 r. — 12 proc., a w 1968 r. — 9 proc.). Odpowiednie wskaźniki dla maszyn z importu również systematycznie zmniejszały się, chociaż były mniej korzystne niż przeciętne obejmujące łącznie maszyny krajowe i z zagranicy. A oto dane z ostatnich pięciu lat (w proc.):

Jednym z najniekorzystniejszych zjawisk w gospodarce inwestycyjnej jest niewątpliwie powstawanie zapasów zbędnych maszyn i urządzeń. Zbędne są one dla inwestorów z różnych przyczyn, w tym m. in. nie tylko ze względu na niekorzystne warunki techniczne, które weszły w życie, lecz też właśnie z powodu postępu technicznego, który także z punktu widzenia ekonomicznego nakazuje nieprzekazywanie do eksploatacji przestarzałych maszyn, choć zostały zakupione.

Zapasy zbędnych maszyn i urządzeń na szczęście jednak zmniejszają się. Jeżeli w 1966 r. wartość ich wynosiła 580 mln zł, to w 1968 r. — spadła ona do 153 mln zł. W ciągu minionego pięcioletnia zapasy tych maszyn były redukowane dość systematycznie. Dotyczy to zwłaszcza maszyn i urządzeń z importu. Ogólny stan zapasów zmniejszył się bowiem w tym okresie o 43 proc., zaś maszyn z importu o 64 proc.

Omawiane zapasy stanowią obec-

	1964	1965	1966	1967	1968
1. Stan zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń w tym:	100	100	100	100	100
a/zakupione przed danym rokiem					
- ogółem	30	31	27	21	21
- z importu	15	36	31	23	22
b/zakupione przed 2 laty					
- ogółem	12	14	14	10	9
- z importu	12	14	17	13	11
2. Stosunek (proc.) zapasów magazynowanych dłużej niż 1 rok do zapasów /innych przechodzących					
- ogółem	10	8	7	6	6
- z importu	15	12	10	7	7

TEMPO ZAGOSPODAROWYWANIA

Na tempo zagospodarowywania maszyn i urządzeń wywiera wpływ m. in. wspomniana poprzednio ich struktura techniczna, w tym — udział maszyn, które wymagają montażu. Dostępne porównywalne dane dotyczą lat 1966—1968 i wskazują na nieznaczne wahania tego udziału (większe odchylenia wykazuje udział maszyn wchodzących w skład kompletnych obiektów). Zakupione w tym okresie maszyny, które wymagały montażu, stanowiły około 70 proc. całego przychodu maszyn i urządzeń. Jeżeli zaś chodzi o zapasy wszystkich maszyn i urządzeń, to w tym okresie wzrosły o około 30 proc., tymczasem zapasy maszyn wymagających montażu tylko 14 proc.

Różnice te świadczą, iż w magazynach znalazły się ostatnio przy końcu roku o wiele większe zapasy przede wszystkim maszyn, które nie muszą być montowane (w 1966 r. — 11 proc., w 1968 r. — 22 proc.), a to jest niewątpliwie zjawisko niekorzystne. Wynika ono z pewnego spadku tempa zagospodarowywania maszyn, co ilustrują dane z tego zakresu. O ile bowiem w 1966 r. przekazano do zagospodarowania 78 proc. wszystkich otrzymanych maszyn i urządzeń, to w 1968 r. wskaźnik ten wyniósł 75 proc. Z drugiej strony, aby obiektywnie ocenić zmiany na przedstawianym odcinku należy jednocześnie podkreślić, iż w porównaniu do roku poprzedniego, tj. do 1967 r. nastąpiła pewna poprawa, gdyż wymieniony wskaźnik osiągnął wówczas 74 proc. (nie mówiąc już o 1964 r., w którym w odniesieniu np. do maszyn z importu wskaźnik ten wyniósł 64 proc.).

Jak już wspomniano, okresy magazynowania maszyn i urządzeń nie-

dział w wartości zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń (w 1963 r. — 7 proc., zaś w 1968 r. — około 3 proc.). Zwraca przy tym uwagę szczególnie wynik porównania wyżej podanych kwot z wartością maszyn składowanych przez dłuższy okres. Ich udział w zapasach maszyn magazynowanych w zasadzie dłużej niż 1 rok wyniósł np. w 1968 r. zaledwie 20 proc., natomiast w zapasach maszyn składowanych przeszło dwa lata — 45 proc. Wskazuje to na wyłączenie części maszyn i urządzeń spod działania karnych odsetek. W starzych zapasach dotyczy to zwłaszcza maszyn wchodzących w skład kompletnych obiektów. Ale przy tym wykluczeniu, iż chyba nieco za duży jest w tych zapasach udział maszyn „wolnych” od karnych odsetek.

Ważne przy tym wspomnieć, że zapasy z maszynami niezagospodarowanymi maszyn i urządzeń są intensywnie „uprawiane” nie tylko u nas. Stosowane są różne instrumenty, które mają na celu przeciwdziałanie powstawaniu nadmiernych zapasów maszyn i urządzeń. Jednym z nich stał się specjalny kredyt bankowy na wstępne finansowanie zakupów maszyn i urządzeń (np. w ZSRR — do momentu ich przekazania do montażu, zaś w Rumunii — do czasu ich zamontowania). Niedotrzymanie planowanego terminu przekazania maszyn do montażu (w ZSRR) albo ich zamontowania (w Rumunii) powoduje sankcje w postaci odpowiednich odsetek, podobnie więc jak u nas przekroczenie normatywnego czasu składowania. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że np. w ZSRR kredyt jest udzielany do planowanego terminu oddania maszyn do montażu, nie dłuższego jednak w zasadzie niż na pół roku. Jeżeli chodzi o zakup dużych urządzeń technologicznych i energetycznych, termin spłaty kredytu nie może przekraczać końca następnego roku, a więc maksymalny cykl składowania powinien wynosić 1—2 lata.

CO ROBIĆ

Wydaje się, iż powyższe dane także potwierdzają istnienie potrzeby wnikliwego badania przez resorty zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń, a zwłaszcza magazynowanych przeszło 2 lata, no i dalszego zmniejszenia takich zapasów. Ponadto chyba wskazane byłoby przeanalizowanie możliwości i celowości stosowania karnych odsetek w odniesieniu w zasadzie do wszystkich maszyn i urządzeń składowanych dłużej niż 2 lata.

Zagadnienie karnych odsetek jest niewątpliwie dyskusyjne, ponieważ coraz szerszy zasięg mają bodźce ekonomiczne, mające na celu mobilizację uczestników procesu inwestycyjnego do terminowej realizacji inwestycji. Ewentualne oprocentowanie uchylenia obowiązku naliczania tych odsetek obecnie mogą jednak budzić wątpliwości m. in. z następujących względów:

— w praktyce mogą być zbyt długo składowane maszyny i urządzenia na skutek np. przedwczesnego ich zakupu przez inwestora, a jednocześnie będzie dotrzymany planowany termin zakończenia inwestycji (w takich więc przypadkach nie działałoby karne oprocentowanie kredytów za wysłużenie okresu realizacji);

— przewidziane w istniejącym tezas systemie finansowania inwestycji bodźce ekonomiczne, które mają przeciwdziałać nieterminowemu wykonywaniu inwestycji (oprocentowanie lub podwyższone oprocentowanie kredytów) mogą być ewentualnie stosowane dopiero po zakończeniu inwestycji, a więc po

stosunkowo odległym okresie, natomiast karne odsetki za przekroczenie normatywów czasowych składowania maszyn działają na bieżąco. Jeżeli zostaną opracowane i wprowadzone doskonałe bodźce, które wpłynęłyby na usprawnienie omawianego odcinka działalności inwestorów, to oczywiście stosowanie wspomnianego wyżej specjalnego instrumentu powinno być zaniechane. W celu polepszenia gospodarki maszynami i urządzeniami inwestycyjnymi potrzeba jednak nie tylko ulepszać bodźce ekonomiczne. Pożądane jest też bowiem na przykład:

— zwiększanie koncentracji nakładów i stabilizacji planów inwestycyjnych (czym bliżej zajmują się autorzy innych artykułów na łamach ZG);

— doskonalenie koordynacji planów inwestycyjnych z planami produkcji, eksportu i importu maszyn, celem zapewnienia we właściwym czasie maszyn i urządzeń dla realizowanych inwestycji, w tym także — pełniejsze uwzględnienie w planach inwestycyjnych rzeczywistego kształtowania się w ciągu ostatnich lat wykonania planów i urządzeń; występujące bowiem przekroczenia planów produkcji przemysłu maszynowego i planów importu oraz niższy od początkowo zakładanego eksport maszyn z reguły, zwłaszcza w końcu roku, sprawiają pewne kłopoty w zagospodarowywaniu wielu maszyn;

— prowadzenie oprócz rachunku zaangażowania inwestycyjnego również dokładnego rachunku zaangażowania dewizowego z tytułu realizowanych inwestycji;

— skracanie okresów zamawiania dostaw maszyn i urządzeń, co umożliwi inwestorom precyzyjniej synchronizować pożądane terminy dostaw, która jest jednym z powodów powstawania w tym okresie znacznych zapasów niezagospodarowanych maszyn i urządzeń.

Czynnik ten mogą oddziaływać pozytywnie zarówno na samą gospodarkę maszynami i urządzeniami, jak i na cały proces inwestycyjny, a w ostatecznym rachunku powodować skracanie okresów realizacji inwestycji oraz stabilizację ich kosztów. W rezultacie przyniesie to zwiększenie ekonomicznej efektywności inwestycji. Potrzebę działania w tym kierunku wyraźnie wskazują m. in. uchwały V Zjazdu PZPR.

Sprawa doskonalenia gospodarki maszynami i urządzeniami jest coraz ważniejsza, ponieważ zwiększa się ich udział w nakładach inwestycyjnych, które przecież też stale rosną. Tylko na rozwój przemysłu przeznaczony do 1985 r. przeszło 2 biliony zł, dzięki czemu ma zwiększyć się około 3-krotnie jego majątek trwały¹⁾, w którym niewątpliwie będą dominować maszyny i urządzenia.

¹⁾ Z. Salda: W kolekcje do montażu. „Życie Gospodarcze” nr 28 z 1963 r.

²⁾ M. Malicki: System rezerw inwestycyjnych — możliwości usprawnienia. „Życie Gospodarcze” nr 18 z 1967 r.

³⁾ Z. Knyziak: Zagadnienie terminowości oddawania inwestycji do użytku oraz okresu osiągnięcia projektowej zdolności produkcyjnej. „Inwestycje i Budownictwo” nr 1 z 1962 r.

⁴⁾ W. Nazarewski: USA — nowe tendencje w organizacji i zarządzaniu produkcją. „Zeszyty Teoretyczno-Polityczne” nr 12 z 1966 r.

⁵⁾ K. Secomski: Na progu drugiego etapu przemysłowego. „Nowe Drogi” nr 5 z 1965 r., str. 90.

ŚLADEM NASZYCH ARTYKUŁÓW

Program poprawy opłacalności eksportu

W odpowiedzi na głos w dyskusji przedzawodowej ob. Edwarda Sobolewskiego pt.: „Aktywizacja opolskiego eksportu” (Życie Gospodarcze nr 27 z 68 r.), Komisja Planowania przy Radzie Ministrów — Zespół Gospodarki Terenowej uprzejmie wyjaśnia co następuje:

Sprawa produkcji eksportowej przemysłu terenowego, a w szczególności opłacalność dewizowa tej produkcji, była przedmiotem prac specjalnie powołanej przez Prezesa Rady Ministrów — Komisji Międzyresortowej, działającej pod przewodnictwem wiceprezesa Rady Ministrów — E. Szyra.

W wyniku prac tej Komisji opracowana została analiza opłacalności eksportu drobnej wytwórczości oraz wstępny program poprawy tej opłacalności do roku 1970. Powyższy program przedstawiony został do akceptacji Komitetowi Ekonomicznemu Rady Ministrów, który na posiedzeniu w dniu 27 czerwca 1968 roku podjął uchwałę (nr 203/68) w sprawie poprawy opłacalności eksportu państwowego prze-

mysłu terenowego, spółdzielczości pracy, rzemiosła i przemysłu prywatnego.

Ponadto Komitet Drobnej Wytwórczości i Centralny Związek Spółdzielczości Pracy zgodnie z postanowieniami § 5 uchwały nr 203/68 opracowały szczegółowy program poprawy opłacalności eksportu grup towarowych przekraczających kursy graniczne dopuszczania do eksportu — takich jak: ozdoby choinkowe, wyroby szcztokarskie i miotłarskie, zabawki, drobna galanteria drzewna, narzędzia metalowe i artykuły ludowo-artystyczne. Program ten zakłada szereg przedsięwzięć organizacyjnych, technicznych i ekonomicznych zmierzających do poprawy opłacalności eksportu oraz do wyeliminowania pozycji trwale nieopłacalnych, nie rokujących nadziei na doświadczenie opłacalności. Program ten zostanie również przedstawiony do akceptacji Komitetowi Ekonomicznemu Rady Ministrów.

Wicedyrektor Zespołu
Łuk. KAZIMIERZ SZLEZAK

FINANSOWANIE INWESTYCJI a KONCENTRACJA NAKŁADÓW

ZYGMUNT SĄDAK

Myślą przewodnią wprowadzonej w 1968 roku reformy zasad finansowania inwestycji było aktywne włączenie finansów i aparatu bankowego do walki o stabilizację kosztów inwestycji oraz o nieprzekraczanie cykli ich realizacji. W tym celu, wprowadzono kredytowanie inwestycji, które — w wyniku dalszych decyzji — obejmują obecnie prawie wszystkie inwestycje centralne i decydowane przez rady narodowe (tzw. kredyt techniczny) oraz w znacznym — rosnącym — stopniu inwestycje zjednoczeń (tzw. kredyt ekonomiczny), a także inwestycje grupy „B” i dokumentację przyszłościową. W konsekwencji rozpowszechnienia kredytowej formy finansowania inwestycji, stopie procentowej nadano dużą rolę bodźcową. Uczyńono też dalszy krok w integracji działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej, dopuszczając finansowanie obu tych składników gospodarowania ze środków źródeł oraz bardziej związaną rachunek strat i zysków inwestycyjnych z rachunkiem wyników całokształtu działalności przedsiębiorstwa.

Opierając na kredycie bankowym zespół urządzeń ekonomicznych jest w swoich założeniach właściwym czynnikiem oddziaływania na terminowość realizacji poszczególnych inwestycji, a tym samym na całokształt koncentracji nakładów w rozmiarach wynikających z planu. Uświadomienie sobie niesamodzielnej roli systemu finansów inwestycji w procesie inwestycyjnym pozwala na obiektywną ocenę możliwości oddziaływania poszczególnych rozwiązań tego systemu i spodziewanych efektów. Odróżnić też trzeba sferę wpływu finansów (w zasadzie wyłącznie w fazie realizacji inwestycji) od zasięgu oddziaływania aparatu bankowego. Banki, będąc ogniwem systemu finansów mogą jednak objąć swoimi kontrolami i badaniami w zasadzie całość procesu inwestycyjnego (począwszy od programowania, a skończywszy na oddziaływaniu do użytku); skuteczność ich oddziaływania zależy natomiast od wielu czynników).

Przedstawiony w poprzednim artykule) wysoki stopień dekoncentracji nakładów inwestycyjnych oraz utrzymujący się niedobór zdolności produkcyjnych budownictwa i niepełne pokrycie potrzeb na maszyn i urządzenia techniczne — nie stanowią właściwych warunków operowania kredytami bankowymi. Kredyt, jako kategoria ekonomiczna, wykorzystywana na zasadzie stosunków cywilnoprawnych, nie znosi w zasadzie aktów administracyjnych, wpływających na zmianę lub ustanie stosunków umownych. Takie właśnie skutki przynosią wszelkie decyzje w przedmiocie rozdzielu robót oraz maszyn i urządzeń, dotyczących inwestycji kontynuowanych, powodujące niezgodność z harmonogramem dyrektywnym (to jest z wieloletnimi umowami zawartymi pomiędzy inwestorem a wykonawcami i dostawcami oraz z bankiem) realizację inwestycji oraz niedotrzymanie planowanego terminu jej zakończenia.

Powszechność nakreślonej sytuacji prowadzi do podważenia rangi umów, co się odnosi w pierwszej kolejności do umów zawartych pomiędzy inwestorem a wykonawcą robót i dostawcą maszyn, a w następnej — do umów kredytowych, zawartych z bankiem. Jak wiadomo, w myśl przepisów o dostawach, inwestor i dostawca maszyn mogą — w określonych przypadkach — dokonać zmiany umowy i uwolnić się od skutków finansowych za niedotrzymanie pierwotnego ter-

minu dostawy, wpływ decyzji WKBiRR na stosunek cywilnoprawny inwestora i wykonawcy nie wyłącza się być dostatecznie wyjaśniony, natomiast bank, realizując postanowienia umowy kredytowej (opartej o obowiązujące zasady finansowania inwestycji) wprowadza dodatkowe oprocentowanie kredytu obciążające rachunek wyników inwestora, bez względu na przyczyny przedłużenia cyklu realizacji inwestycji. Co prawda niedawno wprowadzono możliwość pewnego bonifikowania odsetek dodatkowych, ale tylko częściowo, i to częściowo nawet wówczas, gdy przyczyny niedotrzymania terminu zakończenia zadania pozostawały całkowicie poza zasięgiem jednostek realizujących inwestycje (niemożliwość dochodzenia odszkodowań w drodze regresu).

Dotknęliśmy w tym miejscu bodźcowej funkcji finansów inwestycji, której realizacja — w obecnych warunkach — jest nadal bardzo problematyczna. Oddziaływanie bodźcowe finansów na koncentrację nakładów — powinno wyrażać się poprzez następujące urządzenia:

- a) specjalne (3%) oprocentowanie kredytów w przypadku niedotrzymania, ustalonego dokumentacją i umową z bankiem, terminu zakończenia inwestycji (złożenia rozliczenia); oprocentowanie to odnosi się do całego wykorzystanego kredytu, trwa do czasu faktycznego zakończenia inwestycji i obciąża rachunek wyników inwestora;
- b) finansowanie ze środków obrotowych i odpisywanie na straty przedsiębiorstwa całości nakładów poniesionych przed przyjęciem inwestycji do finansowania przez bank;
- c) specjalne (3%) oprocentowanie kredytów dodatkowych, udzielonych na sfinansowanie wzrostu kosztów realizowanych inwestycji; odsetki z tego tytułu również obciążają rachunek wyników przedsiębiorstwa;
- d) finansowanie ze środków obrotowych i odpisywanie na straty przedsiębiorstwa całego wzrostu kosztów, ujawnionego po zakończeniu i rozliczeniu inwestycji;
- e) korzystanie przez inwestora i jednostki wykonujące inwestycje z polowy oszczędności, uzyskanych na realizacji zadań finansowych kredytów technicznych (inwestycje centralne i decydowane przez rady narodowe), z przeznaczeniem tych oszczędności w polowie na zakłady funduszy mieszkaniowych, a w polowie na fundusz rozwoju;
- f) zasadę samofinansowania, wyrażoną udziałem zysku w finansowaniu nie tylko inwestycji przedsiębiorstwa, ale i inwestycji zjednoczeń.

Rozwiązania podane w pkt. „a” „b”, „c”, „d” i „f” mogą oddziaływać bezpośrednio na koncentrację nakładów, z tym że „a” i „b” pojawiają się dopiero po zaistnieniu nieprawidłowości, natomiast „f” może być wykorzystywany do regulowania stopnia koncentracji ex ante. Pozostałe instrumenty mają zapobiec przekroczeniu kosztów inwestycji lub zachęcać do ich obniżki i jako takie, mogą oddziaływać na koncentrację nakładów jedynie pośrednio, poprzez rozmiary zaangażowania.

Wykorzystanie procentu jako antybodźca do przekierowania cyklu budowy (pkt. „a”) niewątpliwie ułatwia rozmiary tego zjawiska. Jednak, aby mógł on spełnić swoją rolę, musi nastąpić zasadnicze ograniczenie interwencji administracyjnej w okresie realizacji poszczególnych inwestycji. Wymaga to stworzenia inwestorom i ich umownym partnerom warunków do przeciwdziałania wydłużaniu się cykli, a

głównie obniżenia napięcia w planie inwestycyjnym. W przeciwnym wypadku dodatkowe odsetki od kredytów, zamiast stanowić zasłużoną karę za nieprawidłowe inwestowanie, staną się przedmiotem nie kończących się odwołań od decyzji banku, czyniąc mimo woli z tego ostatniego swoisty organ arbitrażu. Równocześnie należałoby rozważyć podwyższenie dodatkowej stopy procentowej, bowiem dotychczasowe (choć jeszcze nieelastyczne) przypadki obciążania rachunku wyników inwestorów dodatkowymi odsetkami są mało odczuwalne i pozostają w zasadzie bez wpływu na podział zysku.

Skutki zastosowania podobnego (dyskusyjnego zresztą) sposobu ekonomicznego oddziaływania na inwestora, mamy obecnie na przykładzie inwestycji rozpoczętych przed przyjęciem do finansowania przez bank (pkt. „b”). Wspomnieliśmy już w poprzednim artykule, że ten rodzaj łamania dyscypliny inwestycyjnej jest na ogół powszechny, mimo że sam zakaz nie jest nowy, a od 1966 roku obłożony ostrą sankcją ekonomiczną. Po rocznej obserwacji inwestycji niezwykle dokładnie zaczął kontrolować przestrzeganie tego zakazu. Wynik był zaskakujący, bowiem w niektórych zjednoczeniach prawie każda nowa inwestycja rozpoczynała przed przyjęciem jej przez bank, niekiedy nawet wcześniej o cały rok, a nawet dwa lata, nie wspominając już o przypadkach całkowitego wykonania inwestycji przed zgłoszeniem do banku! Notabene przy rocznych zamknięciach bilansowych nakłady takie, z braku objęcia odnośnej inwestycji planem, powinny być odpisane na straty inwestora, a nie aktywowane. Biegły księgowy i jednostki przyjmujące roczne zamknięcia powinny większą uwagę zwrócić na legalność wykonywanych inwestycji i właściwość źródeł ich finansowania. Była to jednak uwaga uboczną.

Problem zasadniczy polega na tym, że liczne próby niewyrażenia przez bank zody (która może mieć miejsce jedynie wyjątkowo) na pokrycie ze środków uruchomionej inwestycji, nakładów poniesionych przed jej rozpoczęciem — kończą się fiaskiem. Przyczyny są dwie: 1) nieprecyzyjne sformułowanie w uchwale R.M. Nr 278/65 okoliczności uzasadniających złamanie omawianego zakazu, oraz 2) niewykonalność odczuwalności sankcji, bo obciążenie rachunku wyników inwestora całą kwotą nakładów poniesionych przed przyjęciem inwestycji do finansowania, najczęściej ze skutkiem nie osiągnięcia wskaźnika rentowności w wysokości nie tylko nie pozwalającej na wypłatę premii, ale na dokonanie odpisu na fundusz zakładowy.

Wobec powszechnej groźby złamania się inwestora w tej ostatniej sytuacji, podejmowany jest nie kończący się (bez wyniku pozytywnego) nieraz kilkakrotnie powtarzany, łańcuch odwołań: inwestor do oddziału finansującego banku, zjednoczenie do oddziału wojewódzkiego, minister do naczelnego dyrektora banku, a nawet do ministra finansów. Odwołaniami pismem towarzyszą bezpośrednio interwencje czynników samorządowych i społeczno-politycznych zakładów pracy, podnoszących — nie bez racji — brak podstaw do niewypłacenia całej zaliczki trzynastego pensji, skoro wszystkie wskaźniki techniczno-ekonomiczne planu rocznego zostały osiągnięte, a nielegalna działalność inwestycyjna ma swe źródło np. w decyzji wąskiego grona kierownictwa zakładu, zjednoczenia czy innego organu administracji gospodarczej.

nego organu administracji gospodarczej.

W świetle wytwarzających się sytuacji, wydaje się uzasadnione przeanalizowanie kryteriów i sposobu stosowania tego środka represji ekonomicznej, jego konstrukcji i adresata. Chodzi m. in. o rozważenie możliwości skierowania ostrą sankcją głównie wobec podmiotu odpowiedzialnego za wczepienie (nielegalne) rozpoczęcie inwestycji, a także — w celu zachowania czystości rachunku kosztów inwestycji i rachunku wyników przedsiębiorstwa — o ewentualne wprowadzenie jedynie statystycznej korekty rachunku wyników, jak to ma miejsce np. przy określaniu podstaw odpisu na fundusz zakładowy. Faktem jest, że na razie, omawiane rozwiązanie systemu finansowego nie przeciwdziała samowolnemu rozszerzaniu frontu inwestycji.

Na marginesie uwagi wyniesiona z bezpośrednich spotkań z przedstawicielami KSR a nawet dyrektoriów zakładów: bardzo słaba albo żadna wiedza o sposobie i konsekwencjach działania podstawowych instrumentów ekonomicznych obecnego systemu inwestycyjnego. Trudno przy takim stanie świadomości oczekiwać, aby aparat zarządzający przedsiębiorstwem zapobiegał aktom łamania dyscypliny inwestycyjnej. Zasady prowadzenia działalności inwestycyjnej są ciągle zbyt tajemne, wymagają głębszego rozpoznania i okresowego przypominania; czynią to, niestety, nieliczne tylko zjednoczenia.

Mechanizm przeciwdziałania — za pośrednictwem systemu finansowego — wzrostowi kosztów (pkt. „c” i „d”), a tym samym wzrostowi zaangażowania nakładów, mimo upływu trzech lat od wejścia w życie tego systemu inwestycji, w zasadzie nie został uruchomiony. Przypadki zaniedbywania legalizacji ruszającego się zwiększenia kosztu w trakcie realizacji inwestycji, nie licząc sporadycznych drobnych różnic rachunkowych, nie są znane. Zatem niebezpieczeństwo pokrywania ze środków obrotowych i spisywania na straty kwoty przekroczenia planowego kosztu, ujawnionego po zakończeniu inwestycji, praktycznie nie występuje.

Podobnie ma się sprawa ze stosowaniem specjalnego kredytu bankowego przeznaczonego na finansowanie wzrostu kosztów w trakcie realizacji inwestycji, od którego 3 proc. owe odsetki obciążają rachunek wyników inwestora (z prawem regresu wobec równoprawnych uczestników procesu inwestycyjnego). Wskutek fakultatywnego charakteru tego kredytu, zwiększony koszt inwestycji jest z reguły pokrywany ze środków nie podlegających konsekwencji ekonomicznej dla inwestorów (np. w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń — z funduszu inwestycyjnego). Szacuje się, że wypląt dokonane z omawianego kredytu w roku 1968 w skali krajowej wynosiły około zaledwie kilkanaście lub kilkadziesiąt milionów złotych, co oczywiście nie pozostawia w żadnej proporcji do rozmiarów przekroczeń kosztów inwestycji. Ewentualna zmiana charakteru kredytu — z fakultatywnego na obligatoryjny — też nie będzie rozwiązaniem bezużytecznym, bowiem pozostanie problem stopnia odpowiedzialności inwestorów i wykonawców (dostawców) czy biur projektów za przekroczenie kosztów, a tym samym zasadniczo ponoszenia przez nich odpowiedzialności materialnej w sytuacji, gdy niektóre decyzje w tym przedmiocie zapadają w organach nadzórnych. Odpowiednie zastosowanie ma tu wcześniej sformułowany wniosek o podwyższenie stopy procentowej od kredytu.

Z wyliczonych wcześniej instrumentów, działających bodźcowo na koncentrację nakładów, przeanalizujemy jeszcze realizację tzw. zasady samofinansowania, widzianej jako podstawę oszczędnej gospodarki środkami pieniężnymi, wyznaczającej finansowe granice działalności inwestycyjnej zjednoczeń i przedsiębiorstw. Nauka o finansach widzi w zasadzie samofinansowania zaangażowanie części zysku przedsiębiorstwa (zjednoczenia) i przeznaczenie go na finansowanie własnego rozwoju. W obowiązującym systemie finansowym, samofinansowanie procesu reprodukcji wyrażone zostało kategorią inwestycji przedsiębiorstwa i zjednoczeń. W obu przypadkach założono równocześnie czasowe uzupełnienie niedoborów funduszy odpowiednimi kredytami, spłacanymi z przyszłej akumulacji. Fundamentem działania tej zasady

mało być planowanie finansowe, oparte o wieloletnie normy podziału zysku i amortyzacji.

Wiadomo już (m. in. z publikacji na łamach „Życia Gospodarczego”), że olbrzymia szóstolitość zmian w/w norm podziału uczyniła z finansów inwestycji całkowicie niezbędną pozycję wobec planu inwestycyjnego (nakładów), pozbawiając aparat bankowy jakichkolwiek możliwości oddziaływania na koncentrację nakładów (zwłaszcza na front inwestycji) za pomocą instytucji samofinansowania. Np. nie istnieją warunki, aby ograniczyć inwestycje nowe w związku ze wzrostem kosztów zadań już realizowanych. Nawet odmowa przyznania kredytów na te pierwsze nie przeszkodziłby noczeniu w zmianie norm, zwiększającej fundusz inwestycyjny. Powstał więc całkowicie otwarty układ finansów inwestycji zjednoczeń. Samofinansowanie spowodowało, że w praktyce jedynie do zalepiania kategorii inwestycji — źródła finansowania, przy całkowitym priorytecie — początkowo szacunkowego, a potem dyrektywnego — wskaźnika rocznych nakładów.

Trzeba przyznać, że kilka ostatnich lat, to niepowetowana strata dla sprawy wprowadzenia w życie wieloletniego planowania finansów inwestycji. Natomiast o funkcjonowaniu, sensu stricto, zasady samofinansowania również w przyszłości — wydaje się nie może być mowy, bowiem centrum planowania finansowego nie stać będzie na kierowaniu — nawet w ograniczonej skali — procesami reprodukcji za pośrednictwem kryteriów i środków finansowych).

*

W niniejszym artykule, w dużym skrócie, przedstawiliśmy dość krytycznie obraz metod i skuteczności oddziaływania finansów na koncentrację nakładów inwestycyjnych. Poważne przyczyny tego stanu leżą niewątpliwie poza samymi finansami, jak np. struktura planu inwestycyjnego i niedostateczny stopień przyjeleń w nim koncentracji, dla którego system finansowy dostarcza jedynie środków pokrycia, czy też utrzymujący się od dłuższego czasu wysoki popyt inwestycyjny przy ograniczonych możliwościach jego zaspokojenia.

W określonym jednak stopniu niewielka skuteczność działania obowiązujących zasad finansowania inwestycji ma swe źródło w wadliwej konstrukcji norm prawa finansowego w części dotyczącej działalności inwestycyjnej (np. uchwały Rady Ministrów Nr 278 z 28.X.1965 r. w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych) i to we wszystkich częściach składowych normy prawnej: hipotezie, dyspozycji i sankcji. Wad tych nie usunięto dotychczasowymi wykładnikami (celowości, słowna), mimo że znaczna ich część została dostrzeżona bądź jeszcze w czasie dyskusji nad projektami przepisów, bądź już w pierwszych miesiącach ich stosowania).

*

Opublikowany cykl artykułów — w których dokonaliśmy jedynie przeglądu źródeł dekoncentracji nakładów inwestycyjnych — pragnieśmy zakończyć sugestią, aby przygotowywane, obecnie zmiany systemu inwestycyjnego polegały głównie na usunięciu oczywistych, wadliwych rozwiązań, które wkładają się do norm prawnych, regulujących przebieg tej czy innej fazy procesu inwestycyjnego. Generalnie rzecz biorąc, gros wadliwych zasad inwestowania — to słuszne i właściwe wskazania, niejednokrotnie powtarzane w uchwałach zjazdów partii i plenarnych posiedzeń KC. Największe odchylenia od nich powodują ludzie w wyniku świadomego czy nieświadomego postępowania. Dlatego wydaje się, że obecnie główny nacisk powinien być położony na prawidłowe wykonywanie ustaleń polityki Partii i Rządu oraz na przestrzeganie praw i zasad, rządzących procesem inwestycyjnym.

1) W tym rozumieniu, że względu na obszerność tematu, artykuł nie omawia wpływu banków na koncentrację nakładów inwestycyjnych.
2) Życie Gospodarcze Nr 10/68.
3) Por. także artykuł U. Wojciechowski — „Czy rozszerzać samofinansowanie i kredytowanie inwestycji?” (Życie Gospodarcze Nr 44/68, s. 7).
4) Por. z. Knyziak — „Pewniki i watpliwości” (Ż.G. Nr 12/68, s. 7), Z. Sądak — „Kredytować czy umiarkować?” (Ż.G. Nr 12/68, s. 7), „Reforma inwestycyjna — spostrzeżenia i watpliwości” (Ż.G. Nr 24/68, s. 3), A. Wołowczyk — „Czy i jak kredytować inwestycje?” (Finanse Nr 6/68).

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ
ZA ZANIECZYSZCZENIE WÓD

W Sądzie Najwyższym znalazło niedawno swój epilog głośne w 1967 r. zatrucie ryb w Sanie na skutek zaniedbania przez odpowiedzialnych pracowników tamtejszych Zakładów Płyt Piśmowych uruchomienia urządzeń oczyszczających ścieki, w wyniku czego ścieki te spowodowały zniszczenie rybostanu wartości przeszło 200 000 zł.

Przed Sądem Wojewódzkim w Rzeszowie na ławie oskarżonych stanęli: 1) Michał K., dyrektor wspomnianych Zakładów — pod zarzutem niedopełnienia obowiązku dbałości o prawidłowe funkcjonowanie wszystkich urządzeń wspomnianych Zakładów, 2) Wacław P., zastępca dyrektora do spraw technicznych, któremu zarzucano niedopełnienie obowiązku uruchomienia urządzeń oczyszczających ścieki w chwili podjęcia produkcji przez Zakłady, a nadto udanie się na urlop bez polecenia swojego zastępcy usunięcia tego zaniedbania, wreszcie 3) Zbigniew W., kierownik Działu Gospodarki Wodnej Zakładów — również pod zarzutem niedopełnienia obowiązku uruchomienia urządzeń oczyszczających ścieki w momencie gdy podjęto produkcję.

Sąd Wojewódzki po przeprowadzeniu postępowania dowodowego skazał: oskarżonych Michała K. i Wacława P. na kary po 2 lata więzienia z warunkowym zawieszeniem ich wykonania oraz grzywnę po 25 000 zł, zaś osk. Zbigniewa W. — analogicznie na karę 1/4 roku więzienia i 15 000 zł grzywny.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego obaj pierwsi oskarżeni wnieśli rewidzję, czyniąc w nich szereg zarzutów pod adresem skazującego wyroku. M. in. podnoszono w rewidzjach błędne zastosowanie do oskarżonych przepisu art. 286 § 1 kodeksu karnego) zamiast przepisu art. 154 Prawa wodnego z 1962 r.).

Sąd Najwyższy rozpoznawszy obie rewizje, w wyroku z dnia 5 lipca 1968 r. nr IV KR 119/68 wypowiedział następujący pogląd prawny: Art. 154 Prawa wodnego przewiduje, że „kto szkodziwie zanieczyści wodę” podlega określonej karze) jest skierowany przeciwko każdemu, a zatem również przeciwko urzędnikom w przyjętym obecnie rozumieniu tego słowa, tj. m. in. kierownikom jednostek państwowych, spółdzielczych lub społecznych, jeżeli w umowie o pracę powierzono im obowiązki dotyczące gospodarki wodnej.

Z tej przyczyny, przepisy Prawa wodnego uchylili w zakresie przez nie normowanym stosowanie art. 286 kodeksu karnego. W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.: „(...) Przechodząc do omówienia kwalifikacji prawnej czynu, stwierdziliśmy, że należy: Prawo wodne (ustawa z dnia 30 maja 1962 r. — Dz.U. Nr 34, poz. 158) dzieli sankcje na dwie grupy. Pierwszą, stosującą wyłącznie do osób posiadających pozwolenie wodnoprawne, drugą zaś stosującą także do osób korzystających z wód w sposób powszechny, jeżeli tylko zostanie ustalone, że osoby te dopuściły do szkodliwego zanieczyszczenia wody.

Powyższe wynika z analizy konkretnych przepisów. I tak np. zastosowanie sankcji z art. 158 może nastąpić jedynie w wypadku naruszenia przez sprawcę warunków ustalonych w wydanym pozwoleniu wodnym, a zastosowanie sankcji z art. 154 może nastąpić niezależnie od tego, czy sprawca posiadał pozwolenie wodnoprawne określające sposób jego zachowania się.

Art. 154 prawa wodnego przewiduje, że karze podlega ten, „kto szkodziwie zanieczyści wodę” w rozumieniu przepisu art. 82 cytowanego prawa. Tak sformułowany przepis skierowany jest przeciwko każdemu, a zatem również i przeciwko urzędnikom w rozumieniu art. 286 k.k. lub art. 46 m.k.k. Za trafnością tego poglądu przemawia treść art. 158 prawa wodnego, który przewiduje, że na podstawie przepisów art. 151—157 podlega odpowiedzialności kierownik jednostek państwowych, spółdzielczych lub społecznych, którym powierzono w umowie o pracę — jak to miało miejsce w sprawie niniejszej — prowadzenie także gospodarki wodnej.

Z powyższego wynika, że ustawodawca prawu wodnemu podporządkował każdego, kto szkodziwie zanieczyści wodę w rozumieniu art. 82 ust. 3.

W tym stanie rzeczy uznać należy, że przepisy prawa wodnego (ustawy z dnia 30 maja 1962 r. — Dz.U. Nr 34, poz. 158) uchylili moc prawną art. 286 k.k. w zakresie tam u normowanym, stanowiąc zatem lex specialis w stosunku do przepisu art. 286 k.k.

Mając powyższe na uwadze a ponadto stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w wyroku z dnia 17 października 1966 r. nr III KR 95/66 (OSNKW zesz. 4 z 1967 r., poz. 37), Sąd Najwyższy uznał, że działania oskarżonych Michała K. i Wacława P. opisane w sentencji wyroku Sądu Wojewódzkiego stanowiły przestępstwo z art. 154 ust. 1 ustawy z dnia 30 maja 1962 r. (Dz. U. Nr 34, poz. 158). (...)”

DOKONCZENIE NA STR. 10



Z SEJMU

ROLNICTWO — NAUKA I WSPÓŁPRACA

KOMISJA Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego rozpatrzyła problem: — **prace naukowo-badawcze w zakresie rolnictwa oraz — współpracy rolnictwa w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej.**

Stan prac naukowo-badawczych w zakresie rolnictwa zreferował podsekretarz stanu w Ministerstwie Rolnictwa — Józef Okulewski.

Prace naukowo-badawcze w resorcie rolnictwa prowadzone są w Polsce przez 12 instytutów, w których zatrudnionych jest 924 pracowników naukowo-badawczych i 1 200 inżynierów i techników. Wydatki bieżące na prowadzenie prac naukowo-badawczych wyniosły w 1968 roku 353,3 mln zł, a nakłady inwestycyjne — 239,9 mln zł. In-

stytuty rolnicze dysponują 66 zakładami doświadczalnymi, które stanowią szerokie zaplecze badawcze, umożliwiające prowadzenie badań i sprawowanie nadzoru nad produkcją i wdrożeniem w życie wyników badań oraz organizowanie wzorowych gospodarstw rolnych.

W zakresie planowania i koordynacji prac naukowo-badawczych osiągnięto już poważny postęp. W toku szerokich dyskusji, jakie Ministerstwo Rolnictwa podjęło w polowie ub. roku z dyrekcjami instytutów resortowych nad kierunkami ich działalności na najbliższe lata, przy dużym zaangażowaniu aktywności naukowej, dokonano wyboru tematyki badawczej, najważniejszej z punktu widzenia potrzeb rozwoju rolnictwa. Większy nacisk położono na powiązanie problemów badawczych z potrzebami produkcyjnymi. Gospodarstwa doświadczalne instytutów naukowo-badawczych i rolnicze rejonowe zakłady doświadczalne gospodarują na obszarze 51,5 tys. ha, obejmują 80 zakładów. Różnice w planach 4 zbóż pomiędzy zakładami doświadczalnymi a całym rolnictwem wynoszą przeciętnie ok. 7,4 g/ha.

W dyskusji stwierdzono m. in., że dorobek pracy instytutów naukowych rolnictwa jest bardzo du-

ży, jednakże między tym, co zostało opracowane, a tym, co jest stosowane w szerokiej praktyce, występuje bardzo duża rozpiętość. Nauka powinna, na przykład, odpowiedzieć na pytanie — jak wyglądać ma praca hodowców i organizatorów, by granice między tym, co otrzymujemy z hodowli, a tym co można osiągnąć, stała malała.

W trakcie rozmów posłów z pracownikami instytutów rolniczych wyłonił się problem ryzyka związanego z wdrażaniem zdobytych postępów w rolnictwie. Jest sprawą do rozważenia, czy nie należałoby ustanowić funduszu ryzyka naukowego, który stwarzałby gospodarstwu rolnym możliwość otrzymania rekompensaty w przypadku niepowodzenia przy stosowaniu eksperymentalnych metod. Z tym związany jest również problem czy gospodarstwa prowadzone przez instytuty naukowe powinny obowiązywać ten sam układ zbiorowy co PGR i czy taka sama powinna być polityka i okres amortyzacji maszyn, które służą badaniom naukowym.

Podsekretarz stanu — Józef Okulewski złożył także informację poświadczenia współpracy rolnictwa w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej.

Zagadnienia rolnicze zajmują poważne miejsce w ogólnej problematyce współpracy gospodarczej. Na osiągnięcia krajów RWPG w dziedzinie rolnictwa korzystny wpływ wywiera międzynarodowa współpraca. Jej główne kierunki polegają na koordynacji planów rozwoju rolnictwa w krajach członkowskich, wzajemnym zaznajamianiu się z osiągnięciami nauki i praktyki oraz pomocy we wdrażaniu wyników do produkcji, o ile dany kraj uznaje to za celowe i pożyteczne. Prowadzone są prace analityczne dotyczące tendencji rozwoju postępu technicznego w rolnictwie, jak również analiza tendencji wzrostu produkcji rolniczej oraz kształtowania się struktury jej spożycia.

Na okres bieżącej 5-letki uzgodniono wzajemne dostawy ważniejszych artykułów pochodzenia rolniczego, określono rozmiary obrotu towarowego w zakresie materiału siewnego i sadzeniakowego oraz zwierząt zarodkowych i drobiu. Wzajemne dostawy kwalifikowanego materiału siewnego wzrosły w porównaniu z rokiem 1965 o 21 procent i w zasadzie zaspokajają potrzeby importowe krajów członkowskich. Rozwija się współpraca w zakresie wprowadzania do produkcji wysokopłodnych odmian roślin

uprawnych. Przeprowadzono analizę światowych tendencji w dziedzinie produkcji i stosowania nawozów mineralnych. Na tej podstawie opracowano szereg zaleceń zmierzających do podniesienia poziomu efektywności nawożenia.

Uwaga krajów członkowskich koncentruje się w dużym stopniu na zagadnieniach mechanizacji rolnictwa. Opracowano perspektywy postępu mechanizacji i elektryfikacji rolnictwa do r. 1980 oraz oparty na tym międzynarodowy system maszyn i narzędzi niezbędnych do kompleksowej mechanizacji procesów wytwórczych w rolnictwie i leśnictwie. Koordynacja badań naukowo-technicznych — problemów rolnictwa objętych jest obecnie 26 problemami i 88 tematami, przy tym w koordynowanych badaniach uczestniczy 175 placówek naukowo-badawczych.

W ostatnich latach znacznie rozwinęła się współpraca w dziedzinie ekonomicznych zagadnień rozwoju rolnictwa. Polega ona głównie na wymianie informacji o podejmowanych i wprowadzanych w życie przedsięwzięciach mających na celu przyspieszenie rozwoju produkcji rolniczej w całości lub w poszczególnych gałęziach.

W konsekwencji Sąd Najwyższy zmienił oskarżonemu wymiar kary, skazując Michała K. na karę 1 roku aresztu i 15 000 zł grzywny, Wacława P. na karę 1 roku i 6 miesięcy aresztu oraz 15 000 zł grzywny, zaś Zbigniewa W. na karę 10 miesięcy aresztu i 10 000 zł grzywny.

1) Art. 286 § 1. Urzędnik, który, przekraczając swą władzę lub nie dopełniając obowiązku, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze więzienia do lat 5.

2) Art. 154 § 1. Kto szkodliwie zanieczyszcza wody (art. 82 ust. 3) — podlega karze aresztu do dwóch lat i grzywny do 100 000 zł. Jeżeli sprawca działa nienamyślnie — podlega karze aresztu do jednego roku lub grzywny do 50 000 złotych.

3) Tym samym sądem, który, przekraczając swą władzę lub nie dopełniając obowiązku, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze aresztu do dwóch lat i grzywny do 100 000 zł. Jeżeli sprawca działa nienamyślnie — podlega karze aresztu do jednego roku lub grzywny do 50 000 złotych.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

KONTROLA STANU BEZPIECZEŃSTWA POŻAROWEGO

Minister Spraw Wewnętrznych wydał nowe rozporządzenie z datą 14 stycznia 1969 r. w sprawie kontroli stanu bezpieczeństwa pożarowego (Dz.U. Nr 5, poz. 38).

W myśl tego rozporządzenia, kontrolę stanu bezpieczeństwa pożarowego przeprowadzają: 1) komendy straży pożarnej — we wszystkich obiektach podlegających kontroli, 2) ochotnicze straż pożarowe bądź zespoły kontroli przeciwpożarowej — w nieuspołeczniczonych gospodarstwach rolnych, w innych obiektach budowlanych stanowiących własność indywidualną oraz w drobnych zakładach handlowych i usługowych, 3) inspektorzy ochrony przeciwpożarowej powołani w ministerstwach (urzędach centralnych) i w jednostkach (jednostkach równorzędnych) — w zakładach podlegających tym jednostkom.

Niezależnie od tej kontroli, kontrolę stanu bezpieczeństwa pożarowego w zakładach pracy przeprowadzają wewnętrzne organy kontroli, którymi są: 1) inspektorzy, kierownicy i referenci ochrony przeciwpożarowej zatrudnieni w zakładach pracy, 2) zawodowe, ochotnicze lub obowiązkowe straż pożarne zorganizowane w zakładach pracy, 3) komisje pożarowo-techniczne powołane w zakładach pracy.

Rozporządzenie ustala również m. in. uprawnienia osób upoważnionych do przeprowadzenia kontroli i tryb jej przeprowadzania, sporządzenia protokołów kontroli i wydawania zarządzeń pokontrolnych, wreszcie sposób postępowania w razie ujawnienia rażących zaniedbań w zabezpieczeniu przeciwpożarowym bądź nieusunięcia wykłniętych uchybień.

ZMIANA PRZEPISÓW O WYSOKOŚĆ PROWIZJI I OPŁAT BANKOWYCH

Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 31 stycznia 1969 r. (Monitor Polski Nr 7, poz. 63) wprowadza zmiany w dotychczasowych zasadach pobierania prowizji i opłat bankowych oraz w stawkach prowizyjnych liczonych zleceńodawcom krajowym z tytułu inkasa.

Na przyszłość od zleceńodawców krajowych nie będzie się pobierać prowizji od operacji, której kwota nie przekracza równowartości zł 100, a ponadto bez względu na kwotę — od przedsiębiorstw handlu zagranicznego od operacji towarowych i usługowych w obrocie z krajami, z którymi rozliczenia dokonywane są w rublach. W stosunkach ze swoimi korespondentami zagranicznymi banki mogą na zasadzie wzajemności stosować stawki prowizyjne liczone za analogiczne usługi przez tych korespondentów lub odstąpić od pobierania prowizji, jeżeli korespondenci zagraniczni za analogiczne usługi prowizji nie pobierają.

PRZEJĘCIE KREDYTÓW PRZEZ BANK INWESTYCYJNY

W myśl zarządzenia Ministra Finansów z dnia 3 lutego 1969 r. w sprawie przejęcia przez Bank Inwestycyjny niektórych agend Banku Gospodarstwa Krajowego (Monitor Polski Nr 7, poz. 65), Bank Gospodarstwa Krajowego przekazuje a Bank Inwestycyjny przejmie wierzycielności z tytułu udzielonych przed dniem 31 grudnia 1967 r. kredytów spółdzielniom budownictwa mieszkaniowego.

Przejęcie agend nastąpi według stanu na dzień 31 grudnia 1968 r. na podstawie protokołów zdawczo-odbiorczych.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

10 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 11 (1913) 16.11.1969 r.

Słabe strony „mocnego” eksportu

TADEUSZ DĘBORSKI

DUŻO obecnie dyskutuje się o perspektywach rozwoju handlu zagranicznego, o warunkach zwiększenia jego efektywności, o stosunkach producent — eksporter itp. (por. m. in. W. Dudziński, A. Góralski, „Produkcja — import — eksport — razem czy osobno” ZG nr 3/1969 i inne). Chciałbym do tej dyskusji dorzucić parę uwag, ale nie „w ogóle”, a w odniesieniu do jednej konkretniej dziedziny — eksportu rolno-spożywczego, a nawet ściślej — produktów pochodzenia zwierzęcego. Wydaje się, że szczególnie na czasie wobec krytycznej oceny efektywności tego eksportu dokonanej przez V i XI Plenum naszej Partii oraz w świetle nowych, trudnych zadań postawionych tak przed przemysłem spożywczym jak i handlem zagranicznym w dokumentach V Zjazdu Partii.

Eksport polskich produktów zwierzęcych ma długią tradycję. I tak bekon eksportowany jest do W. Brytanii od 1912 r., masło od 1928, konserwy mięsne, jaja w skorupkach, oraz drób od lat trzydziestych bieżącego stulecia. Podkreślenia wymaga przy tym, prawie wyłącznie wolnoodwizowy charakter tego eksportu, dostarczającego wciąż jeszcze poważne ilości wymienialnych walut dla potrzeb naszej gospodarki narodowej i równoważenia wolnoodwizowego importu.

Warto również wspomnieć o pośredniej i wysoce pozytywnej roli tego eksportu dla gospodarki oraz poziomu spożycia w naszym kraju, gdyż stanowił on i stanowi nadal istotny bodziec do rozwoju i postępu technicznego w rolnictwie, do rozbudowy i systematycznego unowocześniania przemysłu spożywczego, stałego podnoszenia jakości produktów spożywczych, jak również urozmaicenia asortymentu towarowego i ich opakowań, co znajduje swoje odbicie na rynku wewnętrznym. Można byłoby cytować długą listę artykułów spożywczych, których produkcja w naszym kraju za początkowaną została bądź rozwinięta w związku z eksportem.

Wymienimy tylko takie artykuły jak bogaty asortyment konserw mięsnych i mięsno-warzywnych, przetworów jajczarskich, nowe asortymenty serów ostatnio wzbogacone o ser typu „Cheddar”, konserwy z drobiu i dziczyzny, rozwój hodowli bydła typu mięsnego (mięso z tzw. „jotek”), kurcząt-broilerów oraz kaczek.

Szczycimy się tym, że posiadamy w naszym eksporcie artykuły, które uzyskały powszechne uznanie i cie-

szą się dobrą opinią na rynkach zagranicznych, które stanowią klasę samą dla siebie, za które w ostrej walce konkurencyjnej uzyskujemy wciąż najwyższe ceny na rynkach zagranicznych. Dobrze są znane konsumentom zagranicznym wyroby mięsne z takimi znakami towarowymi jak: „KRAKUS”, „ATALANTA”, „PEK”, „YANO”, a ceny na gęsi i kaczki dyktuje na rynkach polski eksporter. Sukcesy te nie mogą nam jednak przesłonić faktu, że konkurencja nasza na głównych rynkach zbytu robi znaczne postępy starając się doścignąć nas w jakości, prezentując równocześnie znacząco lepsze opakowania towaru. Jedną z tajemnic wysokiej ceny naszych produktów są naturalne warunki hodowli i tym samym naturalny charakter produktów zwierzęcych.

Zakładając globalny wzrost naszego eksportu na lata 1971-75 o około 48 proc. — wskazują równocześnie dokumenty zjazdowe na konieczność maksymalnej dynamiki eksportu maszyn i urządzeń oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych, przy utrzymaniu jednak opłacalnego eksportu wysoko wartościowych produktów rolno-spożywczych, których procentowy udział w rosnącym globalnym eksporcie krajowym będzie oczywiście spadał. Nie jest to łatwe zadanie, gdyż w ostatnich latach poważna część artykułów rolno-spożywczych w eksporcie nie osiąga nakreślonych wskaźników opłacalności, co dotyczy również szeregu produktów zwierzęcych.

W wielu krajach świata eksportujących żywność i surowce rolnicze eksport ten popierany jest subwencjami finansowymi, gdyż ograniczenia, bądź rezygnacja z eksportu mogłaby ujemnie oddać się na rozwój produkcji rolnej i hodowlanych krajów — nie mówiąc już o utracie zdobytych często w trudnej walce z konkurencją tzw. gwarantowanych rynków zbytu. Z tymi „gwarantowanymi” dotąd rynkami zbytu dla artykułów pochodzenia zwierzęcego jest niestety w ostatnich latach coraz trudniej nam pracować. Kraje EWG i EFTA ograniczyły już znacznie i nadal ograniczają przywóz produktów rolnych stosując bariery cel, opłat wewnątrzwzajemnych, politykę kontyngentów towarowych lub tzw. restrykcji sanitarno-weterynaryjnych. eksport zaś do odległych krajów zamorskich obciążony jest wysokimi kosztami frachtu chłodniczego, co znacznie pogarsza jego efektywność. W tych warunkach tylko wysoko wartościowe towary rolno-spożywcze mają

trwać szansę zbytu, a w zależności od ich opłacalności, bądź istniejących „terms of trade” kontynuować będziemy ich eksport.

W konkretnych warunkach naszego kraju kształtowanie się opłacalności eksportu produktów zwierzęcych stanowi wypadkową szeregu niekorzystnych czynników i warunków jego realizacji. Na stosunkowo mniej korzystny obraz opłacalności eksportu tej grupy towarowej wpływają m. in. takie czynniki jak:

• słabe wskaźniki efektywności hodowli, niska mleczność krów, zbyt długi cykl hodowlany trzody chlewnej i bydła, co prowadzi do zbyt niskich przyrostów wagowych dziennych tych zwierząt, wysokie normy paszowe dla drobiu — to wszystko w porównaniu do produktów tych zwierząt z krajów socjalistycznych jak i zachodnioeuropejskich.

• zbyt nierozdrobnienie i rozproszenie produkcji rolnej i przetworstwa spożywczego,

• zbyt długi i zbyt kosztowna droga produktu od producenta do odbiorcy zagranicznego (marża skupu i zbytu niektórych produktów kilkakrotnie przewyższają analogiczne wskaźniki zagraniczne),

• niewspółmiernie słabsza operatywność i elastyczność naszego przemysłu rolno-spożywczego w dostosowaniu się do wymogów i potrzeb rynków zagranicznych w porównaniu do innych krajów konkurencyjnych.

Jeżeli do tego dodać poważne załogi i opóźnienia w inwestycjach i rozwoju przemysłu spożywczego, brak rezerw produkcyjnych oraz niedostateczną bazę organizacyjno-techniczną (waskie gardło w chłodnictwie i magazynowaniu) — będzie to stanowić obraz trudnych, a często wybitnie niekorzystnych i nie normalnych warunków, w jakich realizowany jest ten eksport. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest eksport w niedostatecznej mierze dostosowany do struktury światowego popytu i potrzeb rynków zagranicznych pod względem asortymentów towarowych, opakowań i terminów dostaw, co z natury rzeczy ujemnie musi oddać się na poziomie uzyskiwanych cen dewizowych w eksporcie i tym samym na stanie opłacalności tego eksportu.

Przemysł spożywczy w minionym okresie wyraźnie nie nadążał za rozwojem bazy surowcowej krajowego rolnictwa, a przecież powinien te bazy znacznie przewyższać i wyprzedzać. Niedoinwestowanie przemysłu spożywczego było przyczyną poważnych strat materialnych w skali gospodarki narodowej, co dało się szczególnie ostro odczuć w ostatnich latach — na tle systematycznego wzrostu produkcji rolnej. Wciąż nie odbieramy przeczniczo na sprzedaż ilości mleka, którego nie sposób przerobić w istniejących zakładach mleczarskich, występują od czasu do czasu ograniczenia w skupie trzody i bydła, spowodowane wąskimi gardłami w punktach skupu. Eksportujemy obecnie pewne ilości mięsa wolowego, sprzedając je w zamian wleprzwinę, ale z braku możliwości przerobu na tzw. elementy (poledwica, żarłok, krzyżowa itp.) wysyłamy głównie sztuki dzielone na ćwierci, po mniej oczywiście korzystnych cenach. Wiosenna podaż jał po niskich cenach nie może znaleźć ujścia w zakładach przerabiania jej na prosięk i masę mrożoną.

W ostatnich latach obserwujemy bardzo szybki postęp w zakresie technologii produkcji i wyposażenia przemysłu spożywczego na świecie. Długi cykl związany z modernizacją naszych zakładów przemysłu spożywczego powoduje, że obecnie przyspieszenie ten w stosunku do innych gałęzi przemysłu w kraju, a także w stosunku do analogicznego prze-

mysłu w innych krajach socjalistycznych i kapitalistycznych wykazuje brak postępu, a nawet zacofanie. W tych warunkach przewidziane w dokumentach V Zjazdu Partii zadania w dziedzinie rekonstrukcji przemysłu spożywczego, pozwalając na nadzieję patrzeć w przyszłość i realizację ich należy uznać jako konieczną, w pełni słuszną i uzasadnioną. Istnieje pilna, nabrzmiała potrzeba zlikwidowania zaistniałych dysproporcji.

Zakładany poważny rozwój bazy technicznej przemysłu spożywczego oraz bazy magazynowo-chłodniczej, powinien również w optymalnym zakresie zabezpieczyć perspektywiczne potrzeby i interesy handlu zagranicznego.

I w tym zakresie handel zagraniczny powinien odegrać czynną rolę inicjatora i współorganizatora w procesie związanym z modernizacją i rozwojem przemysłu spożywczego. Szczególne zadania staną się przed kierownictwem i pracownikami central eksportujących produkty rolne i ich przetwory. Od precyzyjnego i możliwie najbardziej trafnego określenia przyszłych potrzeb eksportu z uwzględnieniem zarysowujących się trendów spożycia, upodobań i gustów konsumentów, od wszechstronnej oceny trwałości rynków zbytu oraz prawidłowej oceny koniunktury światowych założeń będzie opłacałność, a zatem i perspektywy tej gałęzi eksportu. Pracę tę nie będzie można wykonać bez wnikliwych studiów rynków zagranicznych, korzystając tak z opracowanych i opublikowanych już badań typu „marketing research”, jak również przeprowadzając specjalnie tego rodzaju badania dla najważniejszych grup towarów na podstawowych i perspektywicznych rynkach zbytu.

Nie wolno nam zapominać, że długoletnie doświadczenie naszego rolnictwa w zakresie hodowli, przechowywania i pakowania, opisanie procesów technologicznych przez załogi zakładów produkcyjnych — z jednej strony i zaufanie oraz wysoka ocena jakości ze strony zagranicznych odbiorców i konsumentów, z drugiej strony — stnowią poważny kapitał, jakim dysponujemy, którego utracić nam nie wolno.

Czy w obecnym układzie powiązań przemysł — handel zagraniczny możemy skutecznie oddziaływać na prawidłowe kształtowanie się kierunków rozwoju produkcji eksportowej, elastyczność dostaw, obniżenie kosztów wytwarzania, skrócenie drogi od producenta do konsumenta, zagranicznego, słowem — na lepsze efekty eksportu?

Jest — jak wskazywano już na to w dotychczasowej dyskusji — na łamach „ZG” — wiele trudności i przeszkód w tym zakresie, które spowodowały się do braku dostatecznej wiedzy ekonomicznej tych obydwiu dziedzin naszej gospodarki. Zespoli ekonomistów CHZ Animex opracował projekt nowych ekonomicznych i organizacyjnych powiązań zmierzających do usprawnienia współpracy między dostawcami, jakimi są zakłady produkcyjne i zjednoczenia przemysłu spożywczego, a eksporterem.

Proponowany system powiązań ekonomiczno-organizacyjnych opiera się na następujących założeniach:

• stojąc na gruncie zasady centralnego planowania usprawnienie i urośnięcie planowania poprzez wydatne ograniczenie ilości wskaźników dyrektywnych.

• utworzenie wspólnego rachunku wyników handlu zagranicznego, na który byłyby kierowane wpływy dewizowe przeliczone po odpowiednich kursach. Z rachunku tego byłyby pokrywane należności za towary dostarczane na eksport po cenach fabrycznych,

• nadwyżka wypracowana na „wspólnym rachunku” jako rezultat podwyżki cen zagranicznych, obniżki kosztów własnych produkcji oraz korzystnego przekształcenia profilu asortymentowego eksportu — przeznaczana byłaby na następujące cele: dla skarbu państwa (podatek wg. skali progresywnej), na fundusz rezerw i ryzyka technicznego, na fundusz postępu technicznego, na nagrody dla pracowników przemysłu (zakładów produkcyjnych i zjednoczeń), kooperantów oraz centrali handlu zagranicznego,

• zmiana charakteru i znaczenia Komitetów Branżowych — z doradczo-opiniotwórczego na podejmujący decyzje gospodarcze. Dla celów operatywnego, wspólnego kierownictwa przewiduje się powołanie kilkuosobowego kolektynu,

• rozliczenia z tytułu dostaw importowych byłyby realizowane w analogicznym trybie i przy zastosowaniu identycznych wskaźników przeliczeniowych dewiz na złote obiegowe — w powiązaniu ze wspólnym rachunkiem wyników handlu zagranicznego.

Projekt ten przekazano zjednoczeniom przemysłowym współpracującym z „Animexem” i przeprowadzono wstępne dyskusje i prace w zespołach, w celu przygotowania wspólnych wystąpień do zainteresowanych resortów. Nowe zasady współpracy powinny usprawnić dotychczasowe formy powiązań, które już nie zdają egzaminu, ściślejszymi związkami wynikającymi z interesów gospodarki narodowej oraz producentów i eksporterów, co w efekcie podniesie rentowność eksportu naszych wysoce wartościowych produktów na rynki świata.

Nie wydaje się jednak słusznym kierunek, który reprezentują niektórzy ekonomiści zmierzający do dalszego rozdrabniania eksportu rolno-spożywczego przez przyznawanie koncesji eksportowych niektórym zjednoczeniom, czy nawet zakładom. W tej dziedzinie światowego handlu obserwujemy szybko postępującą koncentrację i integrację kapitałów.

Tego rodzaju koncerny, jak Heinz, Nestlé, Maggi, Unilever, Campbell i inni, panują ze swoimi markami niepodzielnie nie tylko na rynkach wysoko uprzemysłowionych, ale i na rynkach rozwijających.

Firmy tego rodzaju posiadają doskonałą organizację sieci sprzedaży, cieszą się dużym kredytem zaufania, prowadzą na szeroką skalę kosztowne kampanie reklamowe i posiadają wysoko wyspecjalizowaną kadry we wszystkich dziedzinach swej działalności.

Dlatego wydaje się być słusznym i w pełni uzasadnionym kierunek oparcia naszego handlu zagranicznego o duże wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, które skutecznie stawiają mogą czoła gigantom handlowym na rynkach światowych.

Przedsiębiorstwa nasze muszą być stać na zorganizowanie i finansowanie kosztownej sieci sprzedaży na podstawowych rynkach zbytu oraz na wprowadzenie do obrotu światowego marek towarowych i znaków ochronnych, popierając tę akcję systematyczną reklamą opartą na nowoczesnych metodach zdobywania konsumentów, na szerokim rozeznaniu rynków. Od precyzyjnego i możliwie najbardziej trafnego określenia przyszłych potrzeb eksportu z uwzględnieniem zarysowujących się trendów spożycia, upodobań i gustów konsumentów, od wszechstronnej oceny trwałości rynków zbytu oraz prawidłowej oceny koniunktury światowych — zależać będzie opłacalność, a zatem i perspektywy tej gałęzi eksportu.

Zapobieganie szkodliwym skutkom uprzemysłowienia

(KORESPONDENCJA Z CZECHOSŁOWACJI)

JAROSLAV MAZAL

WYZYWIENIE i środowisko naturalne to podstawowe warunki egzystencji ludzkiej. Rosnie liczba mieszkańców świata, istnieje niebezpieczeństwo wyczerpania bogactw naturalnych, na czoło zagadnień wysuwają się dziś sprawy wody pitnej, obszarów uprawnych dla produkcji żywności, czystego powietrza, miejsc rekreacji.

Szczególnie skomplikowanym problemem jest stawienie czoła i zahamowanie szkodliwych skutków zanieczyszczeń powietrza, mających ogromny wpływ na stan zdrowia ludności. Negatywne skutki nabrały w tym zakresie w Czechosłowacji takich rozmiarów, że skupiają na sobie uwagę całego społeczeństwa.

W przyrodzie jest to przede wszystkim problem niewłaściwej lokalizacji inwestycji, odbijającej się niekorzystnie na czystości powietrza i wód, powodującej dewastację krajobrazu itp. Szybki rozwój przemysłu wykrawa coraz większe kęsy z ogólnego obszaru gruntów uprawnych.

Na wyżywienie jednego obywatela Czechosłowacji potrzeba obecnie 1,5 hektara użytków, w roku 2000 pół hektara będzie musiało wyżywić trzech mieszkańców naszego kraju. W ciągu ostatnich trzydziestu lat ubyło w Czechosłowacji 600 tysięcy hektarów gruntów uprawnych. Podobne straty notują wszystkie państwa, których przemysł się rozwija.

Zmniejsza się ilość zieleni w krajoobrazie. Mniej jest także możliwości wypoczynku, „zielony rezerwuuar” konieczny dla egzystencji i odnowienia sił człowieka ulega ciągłemu kurczeniu się.

Przyczyn tego smutnego bilansu należy szukać w poważnym niedbalstwie, wulgarnym uprzedzaniu interesów społecznych i sprzeczności ich do interesów poszczególnych resortów, na wskroś egoistycznych i tylko jednostronnie efektywnych. W innym świetle ujrzelibyśmy efektywność kopalnictwa lub produkcji przemysłowej, gdyby do jej kosztów doliczyć wartość spowodowanych przez nie szkód (wyturte ryby, zniszczone grunta, szkody na zdrowiu ludności wskutek wdechania zanieczyszczeń powietrza itd.)

Problemem poprawy zdrowotności mieszkańców Czechosłowacji i zapobiegania niepożądanym tendencjom zajmują się obecnie różne instytucje naukowo-badawcze. Co zostało dotąd przez nie stwierdzone?

Czystość powietrza ma bardzo ścisły związek z życiem i zdrowiem ludności. Szczególnie niebezpieczeństwo zagraża wskutek wdychania takich związków chemicznych, jak tlenek siarki, dworu, siarkowodoru, aerosole itd. Trudno na razie ustalić wszystkie szkodliwe wpływy na zdrowotność ludności, wynikające z zanieczysz-

czeń powietrza. A jakie szkody powstają w szacie roślinnej i na gruntach uprawnych?

Z grubsza biorąc wysokość tych szkód oblicza się na 2 miliardy koron rocznie. Szkody powstałe w lasach państwowych w roku 1965 dołożyły 117 tysięcy hektarów, zaś jeśli chodzi o kultury rolne — 700 tysięcy hektarów. Istniejące środki prawne zabezpieczające przed sprawcami szkód okazały się mało skuteczne, a ściganie należności pieniężnych z tytułu sankcji finansowych nie odbiło się na zarobkach osób odpowiedzialnych za powstanie strat.

Ogromne szkody wyrządza gospodarce rybnej. Zwiększa się drugie wojnie światowej zanieczyszczenie wód w Czechosłowacji bardzo szybko wzrastało. Obecnie sytuacja przedstawia się tak, że tylko 15 procent zanieczyszczeń likwiduje się w oczyszczalniach ścieków. Ponad dopuszczalną miarę zanieczyszczonej jest 5000 kilometrów ważnych gospodarczo rzek oraz dalszych kilkanaście kilometrów strumieni nadających się do uprawiania wędkarstwa lub wypoczynku.

Straty gospodarcze będące wynikiem zanieczyszczenia wód szacuje się na 200 milionów koron. Tymczasem zapotrzebowanie na wodę wzrasta, i to zarówno na wodę dla ludności jak i dla przemysłu oraz rolnictwa. W roku 1966 ogólne zużycie wody w kraju wyniosło 2,3 miliarda metrów sześciennych, zaś

w roku 1975 wyniesie ono już 10 miliardów metrów sześciennych.

Projekty zarządzeń prawnych oraz środków ekonomicznych w zakresie utrzymania czystości wód zostaną przedłożone rządowi w bieżącym roku.

Jak dotąd wszystkie uchwały i zarządzenia podejmowane na różnych szczeblach administracyjnych nie zdołały zmienić wiele w opisanej sytuacji. Pomogły zmniejszyć kłopoty, ale o skutecznej terapii wszystkich „waskich gardeł” na razie nie ma mowy. Obecnie pracuje się daleko nad dogłębniejszą koncepcją, która ma określić kierunek kształtowania środowisk życiowych do roku 1980.

Jeśli chodzi o te sprawy, negatywne zjawiska nie są specjalnością czechosłowacką, występują one i w wielu innych wysoko rozwiniętych krajach. Tam również rozwiązują się oddzielnie poszczególne zagadnienia, np. sprawy zabezpieczenia czystości powietrza, czystości rzek, ochrony gruntów, terenów wypoczynkowych, zakładania pasów zieleni wokół miast itp.

Specjaliści czechosłowacy uważają, że powinno się rozwiązywać te bolączki drogą współpracy międzynarodowej. Istnieje już szereg organizacji międzynarodowych, które powinny by podchodzić kompleksowo do rozwiązywania wspomnianych spraw.

WĘGIERSKA reforma gospodarcza od pierwszych chwil, tzn. na długo przedtem, nim 1 stycznia ub. roku stała się oficjalną wytyczną praktyki planowania i zarządzania w WRŁ — a więc jeszcze w momencie, gdy z inicjatywą Komitetu Centralnego Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej (grudzień 1964 r.) zaczął dopiero zarysowywać się w ożywionych, publicznych dyskusjach przyszły kształt — wywołała duże zainteresowanie. „Moglibyśmy — stwierdzał potem, posumowując pierwszy etap wspomnianego dyskusji, premier WRŁ, Jenő Fock („Népszabadság”, 31.12.1967 r.) — nadal pracować — chociażby przez kilka jeszcze lat — przy pomocy dotychczasowych metod w dziedzinie kierowania i zarządzania. Tempo rozwoju uległoby jednak zahamowaniu i po upływie kilku lat nastąpiłaby stagnacja. Ludzie pracy natomiast, w oparciu o uczciwie wykonywaną pracę, chcą dobrze żyć nie tylko dziś i jutro, ale także pojutrze, i to lepiej niż dziś”.

Tradycyjny, ukształtowany w warunkach realizacji wstępnych zadań przebudowy gospodarczej, polegającej na stworzeniu w krótkim czasie podstaw cywilizacji przemysłowej, model kierowania ekonomizmem, zdal bowiem znakomicie egzamin, gdy chodzi o wydzielenie kraju z zacofania i nadanie procesom industrializacyjnym bezpieczeństwa i rozwoju. W miarę jednak, jak poszczególne cele wstępnej przebudowy gospodarczej zostały osiągnięte, jak na plan pierwszy stopniowo zaczynają się wysuwać zadania bardziej wysublimowane, polegające na maksymalnym zdyktowaniu osiągniętego poziomu rozwoju sił wytwórczych dla pogłębienia zmian jakościowych, przyspieszenia tempa rewolucji technicznej i przede wszystkim poprawy warunków materialnych życia społeczeństwa socjalistycznego, co skrótowno nazywamy przejściem od ekstensywnych do intensywnych metod rozwoju gospodarczego, tradycyjne środki kierowania i oddziaływania na ekonomikę przestają wystarczać. Nowe, bardziej złożone i różnorodne zadania wymagają nowych, bardziej różnorodnych i złożonych narzędzi.

Węgry — inicjując dyskusję nad stworzeniem takiego nowego zestawu narzędzi oddziaływania i kierowania ekonomiką, dostosowanego do nowych warunków a zarazem w pełni uwzględniającego specyfikę gospodarki tego kraju — uniknęli uproszczeń i pokus, które zaczęłyby nad analogicznymi dyskusjami w niektórych innych krajach. Uproszczenia, polegające na dostrzeganiu zjawisk wyłącznie w dwóch barwach: czarnej i białej, na przyjęciu a priori założenia, że skoro „dawny” system, polegający na szeregowej ingerencji centralnych organów państwowych we wszystkie dziedziny życia gospodarczego i drobiazowej kontroli nad każdym, naidrobniejszym nawet krokiem, przestaje odpowiadać aktualnym potrzebom — „nowy” powinien stać się jego odwrotnością. „Partia — stwierdził niedawno w wywiadzie dla wydawnictwa „Pannonia” sekretarz KC WSPR Rezső Nyers („Dwadzieścia pięć pytań, dwadzieścia pięć odpowiedzi” w języku rosyjskim, Budapest 1969) — nie miała z góry przyjętego założenia, jaka powinna być reforma. W tej sprawie nie istniał żaden z góry przyjęty pogląd ekonomiczny. Istniało założenie polityczne, polegające na tym, że nowy system kierowania powinien być socjalistyczny”.

Nowe zasady kierowania gospodarką węgierską rozdzieliły się więc w bezpośredniej, swobodnej dyskusji. „Sposób ich opracowania — stwierdzał w cytowanym już artykule na łamach „Népszabadság” premier Jenő Fock — odpowiadał stylowi pracy, jaki w kierowaniu partią i krajem wypracowaliśmy na przestrzeni jedenaście lat. Człowiek naukowy i teoretycy i praktycy ekonomiki nakreślił koncepcję reformy, w oparciu o doświadczenia i badania naukowe zarówno własne, jak i doświadczenia innych z przykazanymi krajów, do konkretnego natomiast rozpracowania jej szczegółów zaangażowaliśmy dziesiątki tysięcy pracowników ministerstw, rad ludowych, przedsiębiorstw i spółdzielni”. Zapewnienie szerokiego udziału praktyków, działaczy życia gospodarczego, związanych osobicie z doświadczeniami kierowania gospodarką socjalistyczną na co dzień i w sensie najbardziej dosłownym, miało uszczelnić podejmowany eksperyment przed opieraniem konstrukcji abstrakcyjnych, pozbawionych bezpośredniej przekładni do rzeczywistości i wywołowanych od rzeczywistości.

Takie podejście do problemu wypracowania nowych metod kierowania gospodarką narodową, odpowiadających nowym potrzebom, czyni „eksperyment węgierski” szczególnie interesującym i wartym bardzo rzetelnego przeanalizowania, podnoszącego jego znaczenie praktyczne w dorobku doświadczeń zniżejających do intensyfikacji gospodarki socjalistycznej. Również w naszym piśmie staraliśmy się w sposób maksymalnie obiektywny i wyczerpujący przedstawić zarówno kierunki dyskusji teoretycznej, jak i kolejne, praktyczne kroki zmierzające do jej urzeczywistnienia, charakteryzować warunki, w jakich następowała realizacja reformy, na bieżąco relacjonować poszczególne posunięcia i ich rezultaty. Zainteresowanie „Węgierskim eksperymentem” szczególnie wzrosło ostatnio, kiedy to konkretnie efekty osiągnięte w roku 1968 — pierwszym roku działania gospodarki węgierskiej w oparciu o nowe zasady — zdają się w pełni potwierdzać opinie o tym, że reforma zdążyła swój pierwszy, życiowy egzamin. (O rezultatach pierwszego roku realizacji reformy pisał obszernie nasz budapesteński korespondent, redaktor naczelny

węgierskiego tygodnika „gospodarczego”, „Figyelő” dr József Garam w nrze 8/1969 „ZG”). Oczywiście rok to okres zbyt krótki dla wyciągania ostatecznych wniosków, z drugiej strony — nie we wszystkich dziedzinach wyniki były w równym stopniu zadowalające, np. w dalszym ciągu utrzymywały się niektóre niekorzystne zjawiska w sferze działalności inwestycyjnej, jako jeszcze niedostateczny oceniany jest postęp w zakresie wydajności pracy itp. — za wcześniej więc jeszcze na pełną rekapitulację doświadczeń. Ale jedno wydaje się budzić wątpliwości: jest to pierwsza próba wtopienia na tę skalę mechanizmów nazywanych często chociażby nieprecyzyjnie „rynkowymi” w gospodarkę socjalistyczną, zakończona — jeśli można użyć tego określenia w stosunku do rocznych doświadczeń — pozytywnym rezultatem, tzn. utrzymaniem wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, zabezpieczeniem pożądanym przemian strukturalnych,

10 000 osób (na Węgrzech stanowią one 3,5 proc., w Polsce 1,4 proc.), sześciokrotnie — zakładów zatrudniających ponad 10 tys. osób (Węgry — 1,2 proc., Polska — 0,2 proc.). Przy blisko czterokrotnie mniejszej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych na Węgrzech niż w Polsce, liczba zakładów zatrudniających ponad 5000 osób jest niewiele mniejsza niż u nas. Ze 138 zakładów państwowych, zatrudniających ponad 2000 osób, pochodzi blisko 60 proc. produkcji przemysłu węgierskiego. W przemyśle węgierskim reprezentowane są najliczniej spośród wszystkich krajów RWPG przedsiębiorstwa-giganty o ponad 10 tys. zatrudnionych, jednym z najwyższych udziałów przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej 5 tys. osób i jednym z najniższych — przedsiębiorstw stosunkowo niewielkich, liczących poniżej 500 pracowników, w co wchodzi jednak także zakłady o dużej skali produkcji, ale bardzo wysokim stopniu automatyzacji, takie jak np. elektrownie.

Wszystkim jednak drogę do przełamania ujemnych następstw koncentracji prowadzącej do monopolu uprawiają oni w takim zwiększeniu produkcji, aby sama dla siebie była konkurencją (zapewnienie równowagi) i w integracji gospodarczej krajów socjalistycznych, pozwalając na uniezależnienie rynku wewnętrznego wyłącznie od krajowych producentów, szerokie otwarcie gospodarki węgierskiej dla „konkurencyjnych” towarów pochodzących przede wszystkim z pozostałych państw socjalistycznej wspólnoty. To są — według węgierskich działaczy gospodarczych — najskuteczniejsze metody przeciwdziałania tendencjom monopolistycznym pozwalające zarazem na utrzymanie zdrowych i pożądaných procesów specjalizacji i koncentracji, wyrażających na gruncie obiektywnych potrzeb technicznych i ekonomicznych. Przeciwdziałając w ten sposób ujemnym następstwom koncentracji nie wytrąca się jednocześnie przesłanek, na których opiera się

Zwróćmy jeszcze uwagę na bardzo specyficzny rys gospodarki węgierskiej, stosunkowo mniej znany. Mianowicie niezwykle silne powiązanie gospodarki węgierskiej z rynkiem międzynarodowym (przede wszystkim socjalistycznym, na obroty z krajami socjalistycznymi przypada ok. 68 proc. wymiany towarowej). Pod względem wielkości obrotów handlu zagranicznego przypadają one na 1 mieszkańca Węgry zbliżają się do poziomu NRD i CSRS (Węgry 337 dolarów, NRD 394 dol., CSRS 387 dol., Polska 162 dol.). Przyspieszając jednak obroty handlu zagranicznego do wielkości wytwarzanego dochodu narodowego — co w tym wypadku jest najistotniejsze — Węgry wysuwają się zdecydowanie i o „kilka długości” przed inne kraje socjalistyczne, a także większość pozostałych krajów europejskich. Poprzez handel zagraniczny „wymienianych” jest czterdzieści procent dochodu narodowego Węgry, gdy np. w NRD i Czechosłowacji ok. 30 proc.,

narzuca zdecydowany prymat interesów ogólnonarodowych nad interesami poszczególnych wytwórców.

*
Ta nadzórność interesów ogólnonarodowych nad sferą swobodnej decyzji podmiotów gospodarczych nie jest bynajmniej w węgierskiej reformie gospodarczej traktowana jako rzecz „wstydliva” czy „przejściowa”. Uważa się ją za element absolutnie naturalny i nieodzowny w nowym systemie zarządzania, w runek powodzenia eksperymentu, podobnie jak za warunek ten uważa się wmontowanie w nowe zasady funkcjonowania gospodarki narodowej całego zespołu środków, mających zapewnić skuteczną, efektywną kontrolę nad procesami w „mikroekonomice”, a gdy zachodzi konieczność — możliwość skutecznej interwencji w sferę swobodnej decyzji przedsiębiorstw, przywracającej właściwe relacje między interesami doraźnymi poszczególnych wytwórców a szerzej pojmowanymi interesami gospodarki narodowej, jeśli relacja ta zostaje naruszona. Poczynając od środków politycznych:

„Rentowność jest postulatem stawianym przez państwo wobec równników ekonomicznych. Organizacje partyjne i związkowe winny natomiast stanąć za nimi udzielając im pomocy w kierowaniu przedsiębiorstwami, dokonując jednocześnie nieodzownej społecznej kontroli i mając na uwadze, aby rentowność nie wzrastała z uszczerbkiem dla innych, równie ważnych interesów”. (Sekretarz KC WSPR Rezső Nyers na łamach „Népszabadság”, 22.12.1967).

Ale chodzi tu nie tylko o środki polityczne. Premier WRŁ, Jenő Fock w cytowanym już artykule, zamieszczonym 31 grudnia 1967 r. w „Népszabadság” pisze: „Liczymy się również z tym, że mogą mieć miejsce niepożądane zjawiska, które mogłyby być powodem do obaw, że w gospodarce węgierskiej nie wybudowaliśmy w nowy mechanizm cały szereg zabezpieczeń, taw, hamulców”. Jakiego rodzaju są te zabezpieczenia?

„Informacją o niektórych najważniejszych problemach reformy systemu zarządzania gospodarką narodową Węgry”, przedstawionej uczestnikom ubiegłorocznego spotkania „dzienikarzy ekonomicznych krajów socjalistycznych w Budapeszcie”, mówi się o nich w sposób następujący: „Ustanowiony w oparciu o zadania planu pięcioletniego kompleksowy system ścisłe powiązanych z sobą środków ekonomicznego regulowania, z jednej strony, będzie orientować jednostki gospodarcze na zadaniami i zadaniami, wynikające z planu narodowego, z drugiej strony, poprzez kształtowanie warunków funkcjonowania jednostek gospodarczych będzie się regulować ich działalność i procesy produkcji jako całość. Przy tym państwo, posługując się swoimi prawem własności, poprzez wydawanie rozporządzeń, a w poszczególnych wypadkach i operatywne dyktando, będzie zabezpieczać przestrzeganie i urzeczywistnianie interesów państwa, realizację celów gospodarki politycznych”.

*
Nie są to tylko deklaracje. Bardziej szczegółowo jednak o różnych konkretnych formach zabezpieczenia wiodącej roli planu centralnego w gospodarce węgierskiej, nadzoru i bezpośredniego uczestnictwa państwa, jego organów centralnych, w kierowaniu procesami ekonomicznymi — w następnym artykule, bo to temat sam dla siebie.

4) Należałoby raczej mówić o instrumentach pośredniego sterowania gospodarką, takich jak umowy między dostawcą i odbiorcą zamiast bezpośrednich nakazów administracyjnych, kontrolowana autonomia w zakresie ustalania cen, gospodarowania częścią zysku itp. Rynek występuje tu bowiem jako pojęcie bardzo zawężone i ograniczone przede wszystkim do sfery produkcji i realizacji dóbr oraz usług konsumpcyjnych, zaś zresztą tylko w ściśle wyznaczonych granicach — a nie dotyczy całości produkcji i całości obrotu.

WĘGIERSKA REFORMA

Cechy uniwersalne i specyficzne

KRZYSZTOF KRAUSS

lepszemu dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku wewnętrznego i zagranicznego, wyższą efektywnością zaangażowanych środków, realnym, przebiegającym w warunkach ekonomicznej stabilizacji, wzrostem dochodów ludności.

*
Nie bez znaczenia w tym wypadku jest specyfika gospodarki węgierskiej. Najczęściej, gdy mowa o tej specyfice, przytacza się wyjątkowo wysoki — najwyższy wśród krajów socjalistycznych — stopień koncentracji produkcji przemysłowej. Nie chodzi tu jednak wyłącznie o to — a nawet nie przede wszystkim — że 40—45 proc. przemysłu kraju skupionych jest w jednym miejscu — w Budapeszcie. To także ma swoje znaczenie, nawiasem mówiąc tylko w bardzo ograniczonym zakresie pozytywnym. Węgry podejmują obecnie duże wysiłki dla dekoncentracji swojego przemysłu przede wszystkim poprzez tworzenie nowych ośrodków produkcyjnych na tzw. prowincji. Przede wszystkim chodzi o to, że po przeprowadzeniu przed paru laty reformy — węgierskiej „przedsiębiorstwo” jest w gruncie rzeczy wielkim kombinatem o wysokim stopniu koncentracji produkcji należących do danej branży. Stąd likwidacja dawnego systemu bezpośredniego przekładania wytycznych planu narodowego na obowiązujące przedsiębiorstwa dyktującej nie powoduje atomizacji działań gospodarczych. Zachowane zostały organizacyjne warunki dla daleko posuniętej synchronizacji decyzji ekonomicznych w skali branż a nawet gałęzi produkcji.

Ministerstwa, nadzorujące poszczególne gałęzie gospodarki narodowej, utrącały bowiem swe uprawnienia w zakresie bezpośredniego zarządzania produkcją na rzecz dyktacji przedsiębiorstw, koncentrując się na opracowywaniu we współdziałaniu z Urzędem Planowania — długofalowych koncepcji rozwojowych. To jednak nie znaczy, że wraz z tym zniknęły centralne ośrodki dyspozycji ekonomicznej. Wielocelowe, rozbudowane przedsiębiorstwa — kombinaty rozporządzające pełnym zestawem instrumentów oddziaływania w stosunku do podległych jednostek produkcyjnych — z administracyjnymi nakazami włącznie, zapewniają integrację zarządzania przemysłem także w sensie operatywnym. Tym samym niebezpieczeństwo anarchy produkcyjnej zostało bardzo poważnie ograniczone wobec tego, że niemal każda dziedzina produkcji rozporządza swoim zintegrowanym „zestawem operacyjnym” o szerokiej pełnomocnictwach i realnej egzekutywie wydawanych dyspozycji działania, łatwiej o znalezienie pośrednich przełączników między ośrodkami koncepcyjnymi gospodarki narodowej (Urząd Planowania, ministerstwa) a ośrodkami wykonawczymi. Zniknęła jedynie dwuszczebelowa struktura produkcji, krepkująca własną inicjatywę wytwórców i rozpraszająca odpowiedzialność.

O tym, jakiej skali są to przedsiębiorstwa, jak bardzo pod tym względem różni się struktura organizacyjna przemysłu węgierskiego np. od przemysłu polskiego, świadczą choćby następujące liczby (dane dotyczą przemysłu państwowego w roku 1968):
Państwowy przemysł węgierski zgromadził jest w 853 przedsiębiorstwach, polskich — w 3200. Przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 500 pracowników stanowią na Węgrzech 58 proc. ogólnej liczby zakładów, w Polsce — 66 proc. Niższy jest także odsetek przedsiębiorstw zatrudniających od 501—1000 pracowników: na Węgrzech stanowią one 14,5 proc. ogółu, w Polsce 16,5 proc. Natomiast przedsiębiorstwa zatrudniające 1001—5000 pracowników reprezentują na Węgrzech 24,8 proc. ogólnej liczby zakładów, z czego prawie połowa przypada na zatrudniające powyżej 2000 osób, w Polsce 14,7 proc. Ponad dwukrotnie wyższy jest na Węgrzech udział przedsiębiorstw zatrudniających 5001—

Przedsiębiorstwa węgierskie bardzo więc zbliżone są w swym charakterze do kombinatów, składających się na ogół z kilku podporządkowanych organizacyjnie dyrekcji przedsiębiorstwa fabryki i wydziałów, przy czym — zależnie od okoliczności — „kluczem” integracyjnym był tu układ technologiczny poziomu lub pionowy. Spora część przedsiębiorstw ma strukturę mieszaną z dominującym jednak układem poziomym (zakłady reprezentujące wspólne fazy technologiczne stanowią „zaplecze” zasadniczej części przedsiębiorstwa).

*
Wysoki stopień koncentracji organizacyjnej produkcji, wywołuje zresztą dość często niepokój u wielu ekonomistów i działaczy gospodarczych na Węgrzech. Stwarza on bowiem niebezpieczeństwo monopolizacji ze wszystkimi znanymi następstwami tego zjawiska. Dostrzegając to także autorzy reformy, kierownictwo życia ekonomicznego i politycznego Węgry. Mówił np. o tych niebezpieczeństwach na ubiegłorocznym spotkaniu z dziennikarzami ekonomicznymi krajów socjalistycznych sekretarz Komitetu Centralnego WSPR Rezső Nyers podkreślając potrzebę walki z nimi i interesie społecznym. Ale jak?

Przyjęta linia przeciwdziałania niebezpieczeństwu monopolizacji przebiega inaczej, zupełnie, niż to sugerował — w odniesieniu do gospodarki czechosłowackiej — Eugen Löbl, jeden z najgłośniejszych swego czasu rzeczników teorii „rynkowych” w CSRS. Löbl widział się go w swoich publikacjach: zastąpienie gospodarki planowej absolutnie wolną grą sił realizowaną poprzez gospodarkę rozbitą na tysiące drobnych, rywalizujących z sobą i konkurujących z pełnej autonomii podmiotów. Węgry poszukują rozwiązań innych: owsem, dzielenie wielkich przedsiębiorstw i tworzenie organizmów rywalizujących z sobą na rynku, ale wtedy, gdy u podstaw koncentracji pozostawały „administracyjne” (tęczenie się dla wywierania nacisku na rynek) a nie obiektywne przesłanki ekonomiczno-techniczne. Przede

planowe, świadome kształtowanie rozwoju wewnątrz poszczególnych gałęzi i branż wytwórczości — mimo braku bezpośrednich przekazań między administracyjnym centrum gospodarki a przedsiębiorstwami w postaci dyrektywnych nakazów.

*
Co więcej — Węgry nigdy nie występowali z tezą, bardzo modną swego czasu w niektórych innych krajach, a dziś często jeszcze powtarzaną, że między ośrodkami ogólnonarodowej dyspozycji gospodarczej — centralnymi instytucjami powołanymi dla kierowania gospodarką państwa, planowania jej rozwoju itp. — a ośrodkami wykonawczymi, przedsiębiorstwami i zjednoczeniami, działającymi wewnątrz poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, nie powinny występować żadne zasady nadzórności i podległości, że powinny to być względem siebie sfery działania ekonomicznego absolutnie autonomiczne, niezależne. Takiego założenia nie przyjmują autorzy węgierskiej reformy ani, w odniesieniu do sytuacji bieżącej, ani — tym bardziej — jako celu, do którego zmierzać powinna ewolucja systemu zarządzania i planowania w perspektywie lat. W tej kluczowej sprawie, decydującej o charakterze podejmowanych rozwiązań, reprezentują stanowisko absolutnie jednoznaczne.

Premier WRŁ, członek Biura Politycznego KC WSPR Jenő Fock pisał wprost na łamach „Népszabadság” 31 grudnia 1967 roku — z okazji wprowadzenia w życie nowych zasad kierowania gospodarką narodową: „Do całkowitego zbudowania socjalizmu potrzebny jest taki mechanizm funkcjonowania gospodarki, który okaże się bardziej skutecznym od dotychczasowego, zagwarantuje większą samodzielność jednostkom gospodarczym a jednocześnie w realizacji najważniejszych założeń naszej polityki gospodarczej zapewni będzie przestrzeganie woli centralnej. Wszystko to możemy krótko i zwięźle wyrazić w sposób następujący: nowy mechanizm funkcjonowania gospodarki jest bardziej rozwiniętą, udoskonaloną formą naszej gospodarki planowej”.

ZE ŚWIATA

SUBSYDIOWANIE KOPALNICTWA WĘGLOWEGO W EUROPIE ZACHODNIEJ

W związku ze wzrastającym stale zastosowaniem paliwa węglowego w przemyśle górnictwo węglowe na Zachodzie Europy przechodzi poważny kryzys. Jednocześnie z mechanizacją produkcji narasta się szczyt malej wydajności, nie pomimo to węgiel nie wytrzymuje konkurencji z ropą naftową. W tych warunkach kraje zachodnioeuropejskie, aby nie dopuścić do upadku przemysłu węglowego, wprowadziły z jednej strony dodatkowe opodatkowanie importu ropy, a z drugiej — subwencjonowanie kopalin węgla.
Według zestawienia zebranego przez „Financial Times” subwencjonowanie kopalnictwa węglowego w poszczególnych krajach Europy zachodniej wynosiło (w mln funtów angielskich): Anglia — 35,0 (wydobywa — 144 mln ton); Belgia — 36,0 (147 mln ton); Francja — 21,5 (42 mln ton); Holandia — 16,2 (6,7 mln ton); Niemcy — 14,4 (14 mln ton); Szwajcaria — 40,5 (112 mln ton). Dopłata zatem ze skarbów państwa do każdej tony węgla w wymienionych krajach wynosiła, jak następuje: Belgia — 8 funtów 11 szillingów; Francja — 4 f. 4 sz; NRD — 3 f. 12 sz; Holandia — 2 f. 8 sz; Anglia — 4 szillingi. (MP)

IMPORT ROPY W EWG

Według danych biura statystycznego EWG w Luksemburgu import ropy naftowej do 6 krajów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w 1968 roku zwiększył się w porównaniu z rokiem poprzednim o 12,5 proc. dochodząc do 315 mln ton, przy czym import węgla ropy, bo aż 33 mln ton importowały Włochy. Natomiast produkcja własna ropy w krajach EWG w ubiegłym roku zmniejszyła się o 1,8 proc. do 14 mln ton. Przerób ropy naftowej w rafineriach EWG w ubiegłym roku zwiększył się o 11 proc. i wyniósł ogółem 327 mln ton.

WARTOŚĆ URZĄDZEN WOJENNYCH I SPRZĘTU USA

Amerykański Departament Obrony podało do wiadomości publicznej, iż wartość urządzeń wojennych i sprzętu Stanów Zjednoczonych wynosiła ogółem 202 500 mln dol., z czego prawie połowa tej sumy przypada na sprzęt „obronny” (weapona). Trzy czwarte tej sumy wartości znajdują się na terenie USA a jedna czwarta — w innych krajach i na morzu.
Według rodzaju służby militarnej na marynarkę przypada 79 900 mln dol., na lotnictwo — 73 800 mln, na piechotę — 43 900 mln oraz na Departament Obrony i jego agencje — 3 900 mln dol., czyli razem 202 500 mln dol. (MP)

DWA BILANSY USA

Wbrew uprzednim optymistycznym wywiodom prezydenta Johna Sonni bilans handlowy — USA za 1968 rok został zamknięty najniższą od 30 lat nadwyżką, wynoszącą 720 milionów dolarów, wobec 4122 mln dol. w 1967 r. A przecież na początku roku w styczniu Johnson zapowiedział obywateli amerykańskich, iż w 1968 roku osiągnie się nadwyżkę o jakiejś 500 mln dol. większą niż w roku poprzednim. Ten wynik został spowodowany znacznym wzrostem (o 40 proc.) importu towarów konsumpcyjnych, których wartość według amerykańskich szacunków na 2 600 mln dol., z czego połowa przypada na samochody osobowe. Ogólny wzrost importu w roku ubiegłym wyniósł 23 proc. a eksportu — tylko 9 proc. W przeciwnieństwie do bilansu handlowego, bilans płatniczy — USA w 1968

roku uległ znacznej poprawie i od 1957 roku po raz pierwszy, a od 1950 roku po raz drugi został zamknięty saldem dodatnim — wynoszącym 10 mld dol. EWG zaś za podstawę tylko rozrachunki oficjalne między rządami i bankami centralnymi nadwyżka bilansu płatniczego za 1968 rok uszła, do kwoty 1 600 mln dol., podczas gdy 1967 rok zamknięto deficytem w sumie 2 400 mln dol. Na poprawę bilansu płatniczego USA, jak stwierdza londyński „Economist”, wpłynęło kilka czynników. A więc: zwiększyła się liczba rekapitaacji kapitałów korporacji amerykańskich, operujących za granicą, wzmożony zakup przez cudzoziemców amerykańskich produktów wartościowych ze względu na niepewną sytuację polityczną w Europie (zaburzenia we Francji, we Włoszech i w innych krajach), likwidacja przez inne państwa należności amerykańskich, oszczędności na inwestycjach, wyjazdach amerykańskich za granicę, na udzielaniu pożyczek zagranicy przez banki amerykańskie itp. Użytkowane w ten sposób „sumy nie były małe. Ze sprzedaży akcji cudzoziemcom uzyskano w 1968 roku 1 600 mln dol. wobec 170 mln dol. w roku poprzednim. Likwidacja należności od państw obcych przyniosła 2 300 mln dol. Kredyty udzielane zagranicy przez banki amerykańskie w porównaniu z 1967 rokiem uległy zmniejszeniu o 250 mln dol. Ponieważ na nadwyżkę w bilansie płatniczym za 1968 rok istotny wpływ w niemiernym stopniu — dochody ze źródeł przeciwojennych, przeto „Economist” swój artykuł poświęcony temu zagadnieniu zatytułował „Abnormal surplus” (Abnormalna nadwyżka). (MP)

GÓRNA GRANICA ZADŁUŻENIA USA

W orędziu skierowanym do Kongresu dnia 25 lutego prezydent Nixon wyraził o podniesieniu górnej granicy zadłużenia Stanów Zjednoczonych z 35 000 mln dol. do 38 000 mln dol. W marcu bowiem kwintal spadną na skarb państwa obciążenia, związane z wypłatą na pomoc dla farmerów oraz na rzecz programu drogowego i inne wydatki. Przybliżone obciążenie w kwietniu dotyczyłoby obowiązków z tytułu zadłużenia, zostanie praktycznie zerowane. W chwili obecnej zadłużenie państwa wynosi już 35 000 mln dol.

W tych warunkach zachodzi konieczność ustawowego podniesienia górnej granicy zadłużenia, stwierdza w konkluzji orędzia Nixon. (MP)

JAPONIA A DEMOKRATYCZNY WIETNAM

Na zaproszenie Izby Handlowej Demokratycznej Republiki Wietnamu do Hanoi przybyli dwaj przedstawiciele kół gospodarczych Japonii, którzy mają samiar omówić przedłożenia ministerstwa do dalszego rozwoju handlu pomiędzy Japonią a Demokratycznym Wietnamem.
Wymiana towarowa Japonia-DRW, która wyniosła w 1965 roku 15,2 mld dol., zmniejszyła się do 8,5 mld dol. w 1967 r. i 7,5 mld dol. w 1968 r. Podstawowym artykułem japońskiego importu z Wietnamu jest węgiel. Japończycy są zainteresowani obecnie w rozszerzeniu dostaw tego surowca z Wietnamu.
Prasa japońska informuje, iż obecnie mają być dyskutowane wstępne problemy odbudowy i rekonstrukcji przez firmy japońskie portu Kam Pha na wschodzie od Hanoi. Ponadto kółła gospodarcze Japonii interesują się perspektywami wydobycia w Wietnamie północnym rudy żelaza, apatytu i niektórych innych surowców.
Z kolei przemysł japoński ma zamiar zafortyfikować Wietnamowi dostawy materiałów budowlanych, maszyn i urządzeń, środków transportu, głównie ciężarówek.
Wspomniany reprezentant kół gospodarczych Japonii mają również zamiar przedyskutować z czynnikami oficjalnymi DRW sprawy związane z utworzeniem w Hanoi przedsiębiorstwa Stowarzyszenia ds handlu japońsko-wietnamskiego oraz omówić możliwości powołanego nawiązania zezwoli pomiędzy portami japońskimi a północno-wietnamskimi.



PRASA o problemach gospodarczych

Marcowy numer „NOWYCH DROG” przynosi kilka interesujących pozycji dotyczących problematyki ekonomicznej. Pierwszą z nich to artykuł Stanisława Kuzińskiego pt. „Planowanie a stosunki towarowo-pieniężne we współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych”. Na wstępie autor precyzuje pojęcie integracji ekonomicznej. Pod pojęciem tym należy rozumieć taką fazę współpracy gospodarczej, w której następuje wzajemne dostosowanie i unowocześnienie struktur gospodarczych poszczególnych krajów. Niezwykle szybki rozwój takich gałęzi, jak chemia czy elektronika, zmusza do ogromnej koncentracji wysiłków i odpowiedniego podziału zadań. Bez tak pojętej współpracy przed mniejszymi krajami socjalistycznymi stanęłoby niebezpieczeństwo powiększenia dystansu dzielącego je od rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Autor podkreśla, że strategii imperializmu, nie chcąc dopuścić do pogłębienia socjalistycznej integracji, szermują pojęciem suwerenności. Tymczasem istota suwerenności jest we współpracy państw socjalistycznych nie tylko zachowana (zadania decyzyjne powzięte przez jedno kraj nie wiąże tego kraju, który nie wyraża na nią zgody), ale i umocniona. Przecież suwerenność we współczesnym świecie można utrzymać tylko pod warunkiem szybkiego rozwoju gospodarczego, a w warunkach autarkii taki rozwój nie jest możliwy. Polityka współpracy gospodarczej nie prowadzi przy tym do podporządkowania interesów jakiegokolwiek kraju interesom wspólnoty, lecz do odpowiedniego kojarzenia tych interesów. Wyrazem tego jest między innymi fakt, że plany gospodarcze poszczególnych krajów są w większym lub mniejszym zakresie koordynowane, nie ma natomiast mowy o planowaniu międzynarodowym czy ponadnarodowym.

Istotną przesłanką pogłębienia współpracy jest fakt stopniowego wyrównywania się poziomu rozwoju ekonomicznego poszczególnych krajów. Obok znaczenia ekonomicznego, proces ten wykazuje również odmienną współpracę socjalistycznej od integracji kapitalistycznej, „sojuszu dla postępu”, które prowadzi do pogłębienia się różnic w potencjałach gospodarczych. Te niewątpliwie osiągnięcia w dotychczasowej współpracy gospodarczej krajów RWPG nie mogą przesłaniać faktu, że na dwóch najważniejszych odcinkach postępu nie jest zadowalający. Autor za to odwołuje się do wielostronności w koordynacji planów gospodarczych (dotychczas koordynacja ta dokonywana jest niemal wyłącznie w trybie dwustronnym) oraz niedostatecznego wykorzystania systemu rozliczeń wielostronnych za pomocą rubla transferowego.

Za główną przyczynę niedostatecznych postępów w niektórych dziedzinach współpracy gospodarczej

między krajami RWPG autor uważa brak efektywności działających narzędzi ekonomicznych o charakterze towarowo-pieniężnym. Bez takich narzędzi bowiem niemożliwe jest porównywanie nakładów i wyników w skali międzynarodowej oraz ocena korzyści płynących ze specjalizacji produkcji. Na marginesie można tu dodać, że potrzeba wykorzystania instrumentów towarowo-pieniężnych wynika z dziedziny współpracy międzynarodowej, a nie z dziedziny przesłanek teoretycznych. Własność socjalistyczna jest bowiem własnością narodową i wobec tego wymiana między krajami socjalistycznymi dokonywana jest przy zmianie właściciela, musi więc mieć charakter towarowo-pieniężny. W warunkach wymiany międzynarodowej musi działać prawa rynku, a ich wykorzystanie dla dobra rozwoju wspólnoty krajów socjalistycznych nie jest możliwe bez wykorzystania narzędzi o charakterze towarowo-pieniężnym.

Uniesienie tej trudności wymaga znalezienia mechanizmu ekonomicznego, który wiązałby nakłady na określoną produkcję, wyrażone w cenach wewnętrznych każdego kraju, z systemem cen handlu zagranicznego.

Kończąc część artykułu poświęconą jest potrzebie pogłębienia badań teoretycznych nad współpracą międzynarodową. Brak bowiem jest jakiegokolwiek uznanie teorii międzynarodowego podziału pracy w krajach socjalistycznych. Teorii efektywności integracji, która dalaaby kryteria mierzenia korzyści międzynarodowej specjalizacji produkcji, teorii cen w handlu zagranicznym i kursów wymiennych walut itp. Na wszystkie te tematy istnieje wiele ciekawych opracowań. Lecz równocześnie istnieje wiele rozbieżności i kontrowersji, których usunięcie wymaga międzynarodowej dyskusji naukowej.

Z braku miejsca możemy tylko bardzo krótko zasygnalizować pozostałe pozycje. Grzegorz Pisarski w artykule pt. „Koncepcje rozwoju gospodarczego a wzrost spożycia” omawia główne problemy przyszłej 5-letki w kontekście relacji między wzrostem zatrudnienia i wzrostem wydajności pracy oraz ich skutków płacowych. Na tym tle przedstawia możliwości wzrostu spożycia z dochodów osobistych oraz spożycia społecznego (zbiorowego).

Wreszcie chcemy zasygnalizować dyskusję na temat aktualnych problemów rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu, zawierającą 11 wypowiedzi naukowców z różnych środowisk. Zakres poruszanych tematów jest bardzo szeroki — od organizacji instytutów na wyższych uczelniach ekonomicznych do spraw istnienia czy nieistnienia stosunków towarowych w gospodarce socjalistycznej.

S. C.

CZESŁAW MEJRO — PODSTAWY GOSPODARKI ENERGETYCZNEJ — str. 324, cena 21 zł 50 — WNT, Warszawa 1968.

Książka jest monografią o podstawowych postaciach energii użytkowej w przemyśle i w życiu codziennym: energii elektrycznej, energii pary, energii cieplnej, energii mechanicznej, energii atomowej.

B. CHOROWSKI, M. WERSZKO — MECHANICZNE URZĄDZENIA AUTOMATYKI — str. 365, cena 21 zł 50 — WNT, Warszawa 1968.

W książce opisano budowę, zasady działania i własności dynamiczne mechanicznych urządzeń sterowania automatycznego, a w szczególności urządzeń automatycznej regulacji.

H. HANSEL — PODSTAWY RACHUNKU BŁĘDÓW — Humacry i niemieckiego Bohdan Krajewski —

Książki nadesłane

str. 148, cena 21 zł 20 — WNT, Warszawa 1968.

Praca zawiera podstawowe wiadomości z teorii rachunku błędów. Omówiono w niej rodzaje błędów występujących przy pomiarach oraz metody wyznaczania wartości średnich i oceny dokładności uzyskanych wyników, w tym przypadku pomiarów obrotowych tylko błędami przypadkowymi oraz w przypadku pomiarów, w których mogą wystąpić także błędy systematyczne.

RON BRACEWELL — PRZESZKALCENIA FOURIERA I JEGO ZASTOSOWANIE — Humacry i angielskiego: Ronald Bracewell, Związek Gardias, Jerzy Szabat, Andrzej Ryszczyk — str. 413, cena 21 zł 50 — WNT, Warszawa.

W książce omówiono własności przekształceń Fouriera i jego zastosowania. Rozpatrzone zostały matematyczne podstawy przekształceń Fouriera (funkcji jednej i wielu zmiennych), przekształceń dystrybucyjnych oraz zmiennych losowych.

WIESŁAW OLCZYK — POLIURETANY — str. 410, cena 21 zł 50 — WNT, Warszawa 1968.

Autor omówił szczegółowo podstawy teoretyczne chemii i własności poliuretanów, głównie jednak uwagę skupił na zagadnieniu ważniejszych zastosowań tego tworzywa w warunkach krajowych, uzupełniając pracę bogatym materiałem w postaci tabel, wykresów i fotografii.

Zywocik gospodarczy

● Z przeprowadzonych przez GUS badań wynika, że aż 93,5 procent ogółem liczby 228 sołtysów gospodarze indywidualni. Z dalszych dociekań statystycznych wynika, że typowy sołtys jest nadprzeciętnie zamożnym chłopem, który gospodarzy w sposób intensywny i ma przykład o wiele wyższy od przeciętnej trzody chlewnej w przeliczeniu na jeden posiadany hektar, niż wynosi przeciętna. Świadczy o tym, że na wsi cieszy się szczególnym poważaniem i jest uznawany za autorytet.

● „Głos Robotniczy” nadziedził rozprawił list kobiety, która pisała, że pracowała w łódzkim przemyśle jako szwaczka. Ostatnio otrzymała w swoim przedsiębiorstwie pismo, w którym wymówiono jej złośliwie pracę na stanowisku szwaczki, natomiast pani ta zaangażowana została jednocześnie na stanowisko szwaczki. Autorki listy nie uspokoiło nawet to, że pobiła do domu, zrehabilitowała się, stanęła przed lustrem i stwierdziła, że nie jest nieczysta. Bo a nuż dyktacja wie lepiej?

● Przed sądem w Warszawie stanął Ryszard K., którego prokuratura zarzuca przywłaszczenie sobie 15 milionów publicznych złotych. Jest to — jak na jednego człowieka — bardzo złośliwy rekord. Ryszard K. zajmował się wytworzeniem owocowego. Jego wytwórnia w Dąbrowie utrakowana była koło dużego stawu. Prokuratura w oparciu o materiały śledztwa twierdzi, że z stawu tego K. czerpał podstawowy surowiec. Pomógł mu w tym strażak z sąsiedniej wsi, który wprost do kadzi z moszczem, ogromnie zwiększając jego ilość. Potem zaś, żeby substancja nie wywalała się z kadzi, woda została zastąpiona wodnistą — barwił ją czerwonym farbą. 15 milionów to różnica pomiędzy rzeczywistą wartością produktu, którego dostarczał on do wytwórni win owocowych, a tym co Ryszard K. zainkasował. Wyświetlany jest obecnie film amerykański „Jak ukraść milion”. Wynika z niego, że w Francji potrzeba do tego celu miliońowej współpracy. Prezydenta Republiki Francuskiej. U nas dla zgrzeszenia 15 milionów wystarczy współpraca zaopatrzona w wytwórnię win i posiadanie stawu z wodą. Ale też nasza publiczność wykazuje mniejszą wybredność przy pić rodzimych win, niż Francuzi.

● Dawna katowicka hale targowa przebudowana na luksusowy nowoczesny „Supersam”. Nie udało się tylko skłonić do wyprowadzki wielkiej ilości wódek, które od dziesię-

cioleci gnieźdzą się w hali. Zawiodły najbardziej wymyślne metody eksmisyjne. Wódek spokojnie dzielą towary i broda wprost słowami szanownego klienta: „Ważkie trudno o cywilizacyjny postęp w kraju, gdzie wódek nie ma tradycyjnie listami.”

● Ogłoszono, że „Według wzorów zabytkowej, 17-wiecznej, karczmy z Podhala urządzony zostanie jeden z barów na naszym trasatlantyku „Stefan Batory”. Ze słynną, ładną stacją beczki ze staropolskimi trunkami, każda z beczek będzie wyposażona w szklaną kłepkę. Zamiast stołków barowych przyładzie znajdą się konie, na których goście zasiadają będą parami...”

KORESPONDENCJA ZYWOCIKA

● „Błagam w imieniu tysięcy naciąganych rodziców mających małe dzieci o zajęcie się producentami zabawek. Miałem trzyletniego synka miałem dosyć czasu, aby zapoznać się z ich jakością urągającą wszelkim zasadom nawiązującą do postępowości. Tenże synek posiadał synkowi samochod „Ferrari BBS” w cenie 35 zł, którym syn bawił się na pewno w warunkach prawidłowych, gdyż pociągał go po podłodze przez pięć minut. Po upływie tego czasu łazęca koła pękły i samochód był do wyrzucenia. Producentem tej kłopotliwej zabawki jest Spółdzielnia Pracy „Estetyka” Warszawa, ul. Chodkiewicza 4. Błagam o ostrzeżenie innych przed wyrzuceniem pieniędzy w błoto i odpowiednim użyciu uszu producentom. Edmund Chłapczyński Złoty Stok”

● Nie starczy nam śmiałości, żeby poprosić o prensję. Na pewno „Estetyka” wzięła składową pierwowzór — „Ferrari BBS” — ohydny zmebel dla snobów nieustraszonego chłodu, za najlepszy samochód świata — więc odpowiedź i jego wady.

● Napisałem, że nosicielek misjonarskiej skrzyżła się na brak rajstop cienkiej i że znaczący je wytworzyć dopiero wówczas jak zapamięta bez reszty modę maxi. Okazuje się, że pomyliłam się i to w kwestii moda — moda się zupełnie łatwo być wróżbiła niemożliwym. Zjednoczenie Przemysłu Dzierżawskiego i Połączonych, piórem zastępcy Naczelnego Dyrektora inż. Władysława Znamieńskiego informuje, że produkcję cienkich rajstop elastycznych już uruchomiono w pierwszym kwartale br. że w pierwszym półroczu wytworzą 1.500 tys. sztuk. A w przyszłym roku 1.500 tys. sztuk. Je importowałyśmy nawet surowiec do tej produkcji, co nie oznacza, że jedna z naszych fabryk z zagranicą, bo 50 proc. wytwórczości rajstop przeznaczane będzie na eksport.

Wszystko radule. Jeden człowiek tylko dziwi. Jeden człowiek notatkę w „Żywociku” — „ocioszenie”. Było to zaś raczej typowe antygotowanie.

Aktualności

PRZEKROCZENIE FUNDUSZU PŁAC

Podsumowanie wyników bankowej kontroli funduszu płac za 1968 r. wykazało, że wzrosła tendencja do przekroczenia funduszu płac. W przedsiębiorstwach na rozrachunku gospodarczym przekroczenia te na koniec 1968 r. wyniosły ponad 0,9 mld zł i były o 11,5 proc. wyższe niż w 1967 r. Wzrost przekroczeń funduszu płac w 1968 r. miał miejsce głównie w przemyśle (8 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.), w budownictwie (o 25 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.) i w obrocie towarowym (o 9 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.). W przemyśle przekroczenia te były o 11,5 proc. wyższe niż w 1967 r. Wzrost przekroczeń funduszu płac w 1968 r. miał miejsce głównie w przemyśle (8 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.), w budownictwie (o 25 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.) i w obrocie towarowym (o 9 proc. powyżej przekroczeń z 1967 r.). W przemyśle przekroczenia te były o 11,5 proc. wyższe niż w 1967 r.

Wzrost przekroczeń funduszu płac w przemyśle spowodowany był wzrostem przedsiębiorstw, głównie zwiększoną pracochłonnością produkcji eksportowej i stosowaniem w szerokim zakresie pracy w godzinach nadliczbowych. Charakterystyczne jest jednak, że przekroczenia funduszu płac wystąpiły głównie w przedsiębiorstwach objętych automatyczną korektą funduszu płac. Przedsiębiorstwa te z tytułu automatycznej korekty funduszu płac wykazały w 1968 r. ok. 2 280 mln zł (łącznie z przekroczeniami zwinionymi od obowiązków likwidacji). Przekroczenia objęte obowiązkami likwidacji wyniosły ponad 420 mln zł.

Naczej ukształtowała się sytuacja w przedsiębiorstwach korygujących fundusz płac w oparciu o rezerwy funduszu przekazywane do dyspozycji przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa te wykorzystywały niecałe 60 proc. rezerwy funduszu płac, tj. ok. 240 mln zł, a przekroczenia funduszu płac w tych przedsiębiorstwach wyniosły tylko 45 mln zł. Bardziej ostrożne korekty funduszu płac w tej grupie przedsiębiorstw związane są z faktem, że o korekcie tej decyduje każdorazowo sądownictwo, stwierdzając czy dodatkowa produkcja rzeczywiście wymaga podwyższenia funduszu płac i na ile.

Znaczące ograniczenie liczby przedsiębiorstw, w których fundusz płac następuje w wyniku rozdyktowania rezerwy zjednoczeń, które nastąpiło od 1969 r. sprawia, że w br. trzebie się liczyć z wzmożeniem tendencji do przekroczeń funduszu płac. (Sb)

ZAPASY RYNKOWE

Wg ostatnich danych MHW przyrost zapasów rynkowych w 1968 r. wyniósł 6,2 mld zł, co oznacza, że rok bieżący rozpoczęliśmy ze stanem zapasów o 6,5 proc. wyższym niż na początku 1968 r. Ubiegłoroczne tempo wzrostu zapasów rynkowych było jednak niższe niż tempo wzrostu obrotów handlu detalicznego i niższe niż planowano (o 1,7 mld zł). Po bardzo niskim poziomie zapasów rynkowych w 1967 r. (o 2,3 mld zł, tj. o 2,5 proc.) ubiegłoroczny wzrost tych zapasów uznać wypada za niezadowalający.

Z ogólnego przyrostu zapasów rynkowych w 1968 r. 3,3 mld zł (o 6,3 proc.) przypada na handel wielki, a 2,9 mld zł na handel wielki (o 7,4 proc.). Zapasy w handlu wielkim wzrosły głównie w wyniku nagromadzenia znacznych ilości artykułów odcieczowych i skórzano-obuwicznych. Natomiast zapasy materiałów budowlanych ukształtowały się na równie niskim poziomie jak przed rokiem.

W centrali tekstylnio-odzieżowej, gdzie zapasy w 1968 r. prawie nie wzrosły (o 0,3 proc.) stwierdzono znaczne nagromadzenie zapasów nieprawidłowych (ok. 13 proc. ogólnej wartości zapasów). (Sb)

ILE OSÓB OSZCZĘDZA NA ZAKUP SAMOCHODU

Ważnym przyczynkiem do dyskusji na temat celowości rozwoju produkcji popularnego samochodu malolitrażowego mogą być przeprowadzone przez GUS i PKO badania ankietowe wśród oszczędzających wózków rodzinnych. Objęta przez GUS badaniem budżetów rodzinnych grupa rodzin reprezentuje ok. 17,4 mln osób, tj. ok. 5,3 mln rodzin, a więc ponad połowę ludności Polski.

Przebieg

PRZEKROCZENIE FUNDUSZU PŁAC

Sądząc z wyników badań budżetów rodzinnych w tej grupie ludności oszczędza w PKO ok. 3,3 mln rodzin, z czego ok. 6 proc., tj. ok. 200 tys. rodzin gromadzi oszczędności na zakup samochodu osobowego. Z wymienionych ok. 200 tys. rodzin oszczędzających na kupno samochodu ok. 40 tys. przypada na rodziny robotnicze, tj. 2 proc. oszczędzających w PKO rodzin robotniczych, a reszta na rodziny pracowników umysłowych i tzw. rodziny mieszańców.

Należy przy tym uwzględnić fakt, że ten stan oszczędzania na kupno samochodu występował w 1968 r. w okresie, kiedy jego nabycie było szczególnie utrudnione ze względu na relatywnie wysokie ceny, trudności związane z zakupem, a także ograniczone możliwości wyboru. (Sb)

DOSTAWY Z RZEMIOSŁA I PRYWATNEGO PRZEMYSŁU

Tempo wzrostu wydatków przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych na dostawy i usługi z prywatnego rzemiosła i przemysłu pod koniec ub. r. niegdyś pewnemu osłabieniu (spadł o 20 proc. wzrostu w okresie trzech kwartałów ub. r. do 12 proc. w listopadzie i 14 proc. w grudniu). Już jednak w styczniu br. wydatki te uległy ponownemu pewnemu odżywieniu i były o ok. 11 proc. wyższe niż w styczniu ub. r.

Nadaj jest zatem aktualny problem większego przedstawienia prywatnego rzemiosła z dostaw i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej w kierunku dostaw i usług dla ludności. (Sb)

WZROST TRUDNOŚCI PRZEWOZOWYCH

Najbardziejym ogniwem rozwoju sytuacji gospodarczej w styczniu br. okazał się transport. Operacyjny plan przewozów kolejowych został wykonany w ok. 33 proc., co oznacza, że ich rozmiary kształtowały się na poziomie ub. r. Sytuację nieco poprawiał transport samochodowy, który zwiększył przewozy o ok. 9 proc. powyżej stycznia ub. r. ale i w tym przypadku plan przewozów nie został wykonany (85,5 proc.) głównie w transporcie spółdzielczym i w przedsiębiorstwach branżowych.

Trudności transportowe są spowodowane głównie odpięciem wagonów z granicy, zamierzaniem ładunków masowych i związanymi z tym trudnościami w rozładunku wagonów oraz wzmożoną absencją na PKP. Zakłócenia w przewozach szczególnie niekorzystnie wpływały na zapośredniczenie w węgiel odbiorców krajowych i zagranicznych, na dostawy rudy i żelaza oraz cementu.

Ilość wagonów przeznaczonych na przewozy w styczniu br. była o 9 proc. wyższa niż w ub. r.

Opóźnienia dostaw towarów do portów spowodowały wzrost kwot dewizowych placówek za przestoju statków w portach. (Sb)



Ponad 12 tys. sztuk specjalnych zegarów przeznaczonych na statki morskie wyprodukowała w ciągu 10 lat Wojewódzka Spółdzielnia Pracy „Zegarmistrz” w Gdyni. Odbiorcami tych zegarów są wszystkie krajo- we stocznie morskie i rzeczne, a część produkcji przeznaczona jest na eksport do ZSRR, Danii, Włoch, Turcji i Pakistanu.

ze świata nauki i techniki

Lepsze tory

Kolejarze wypowiedzieli się zdecydowanie na walce wodom torów. W próbach przeprowadzonych przy odbiorze szyn przez PTP z 1200 tonami żelaznej bezosłonki wad materiałowych. Przeprowadzone są też próby defektoskopowe, które pozwalają wykryć strukturalne wady szyny. Szczególnie ostrożnie prace te należy prowadzić w przypadku szyn z układem złączek, które w czasie eksploatacji podlegają silnym wstrząsami. Wprowadzone nowe sposoby hartowania główek szyny oraz nadawanie prądem indukcyjnym wysokiej częstotliwości, co ma na celu utwardzenie końców szyn. (BNT-PAP)

Skutery podwodne

Grupa studentów z moskiewskiego Instytutu Lotnictwa skonstruowała dwuosobowy podwodny skuter. Jest to pojazd przeznaczony do pływania w niewielkich głębościach. Mimo to znajduje on zastosowanie w badaniach i obserwacji życia podwodnego świata. Twórcy tego skutera są zdania, że bez niego nie można także wykorzystywać do filmowania prac sprzetu rybackiego, co pozwoli na jego doskonałe i bardziej skuteczne działanie. (APN)

Z 15 godz. do 15 minut

Jedna z firm brytyjskich skonstruowała nowoczesny nie do wyalania ceramiki, który umożliwia skrócenie czasu wypalania z 15 godzin do 15 minut. Piec może być odczytywany elektrycznie lub palnikami gazowymi. Wysoka wydajność i niski koszt konstrukcji uzyskano dzięki zastosowaniu ściśle określonego systemu przepływu gorących gazów, wskutek czego uniknięto nagrzewania dużej masy całego pieca. Ciekawie rozwiązaniem transport wózków wewnątrz pieca. Są one umieszczone na poduszce gorącego powietrza nad rusztem i przesuwanie wzdłuż niecałkowicie zamkniętego systemu. Pienice mogą być łatwo łączone ze sobą w linie technologiczne o określonych parametrach. („Engineering” nr 5344/68)

Metoda „windowa”

Grupa pracowników z naukowo-badawczego instytutu budownictwa w Sofii opracowała nową metodę budowy domów mieszkalnych i budynków komunalnych o różnej ilości pięter. Osobliwością metody jest zastosowanie nieskomplikowanego urządzenia, przy pomocy którego część brzościowego pietra budynku w gotowej postaci podnosi się z poziomu „zero” do góry. Przy tym „windownym” przenoszeniu oddzielnie części istnieją możliwość jednoczesnego wykonywania prac podstawowych i prac związanych z wykańczaniem budynku, co znacznie przyspiesza tempo budowy. Opracowane już zostały projekty architektoniczno-planowe rozwiązań dla budynków mieszkalnych od 6 do 9 pięter dla, które w przyszłości mieszkalnych nowego typu. (PT nr 1/69)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelostowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. naczn.), Mirosław Dynar, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Zbigniew Mikolajczyk, Marian Sikora, Karol Swarc, Wiesław Szyniela, Barbara Wisniewska, Zbigniew Wycieczny.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabał, Marian Krzak, Mieczysław Mieszcankowski, Zbigniew Madej, Marek Mielnik, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejstka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Wierak, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Współczesność”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-08-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-65-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-33-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesność”, Warszawa, ul. Wiejska 12, 28-33-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, które oddały i delegatury „Ruch”. Zamówienia na prenumeratę pozapocztową przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 25 listopada roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 36 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeraty udziela wszystkie placówki pocztowe „Ruchu”. Egzemplarze aktualizowane można nabyć w Punkcie Wysokich Wydruków Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graticzne, RSW „Prasa” Marszałkowska 3/5.

ŻYCIE gospodarcze