

Powracamy do problemów rozwoju gospodarczo-społecznego poszczególnych województw, omawianych w naszych łamach w latach 1964-1965 w cyklu pt. „Centralne problemy w zwierzadzie regionu”. Konfrontacje stanu obecnego z ówczesnymi zamierzeniami regionów uunoacznie mogą z dużą wyrazistością przemiany inspirowane i kierowane przez władze terenowe, które w tych miesiącach kończą swoją 4-letnią kadencję. Ale chodzi nam nie tylko o uzyskanie konkretnych postępów materialnych, wyrażających się rozwojem przemysłu, rolnictwa, wzrostem poziomu życiowego itp. Interesująca powinna być także ewolucja poglądów gospodarzy terenu na temat miejsca regionu w gospodarce kraju, a także i programy dotyczące bardziej odległych perspektyw. Zaczynamy od województwa wrocławskiego. (Red.)

Dzień dzisiejszy i prognozy Dolnego Śląska

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

WŁAŚCIWA ocena przeszłości, niezbędne rozpoznanie w realiach rzeczywistości, świadomość perspektywy i rozwiązań docelowych powinny charakteryzować działalność gospodarczą na wszystkich płaszczynach, we wszystkich fazach rozwoju. Jak można prawidłowo postępować dziś, nie wiedząc czemu to będzie służyc jutro?

W tym kontekście niezwykle istotne znaczenie mają programy rozwojowe poszczególnych regionów naszego kraju. Dynamika i kierunki rozwoju, zasadnicze przemiany strukturalne w dziedzinie gospodarczej i społecznej tego czy innego województwa bądź powiatu stanowiąc mają, z większą niż dotychczas siłą, o wzroście gospodarczym i postępie społecznym w skali całego kraju. Wydaje się, iż niektóre regiony znajdują się powinny i zapewne znajdują się w sferze specjalnego zainteresowania, a to z uwagi na ich miejsce, rolę i znaczenie na mapie Polski.

BZIS DOLNEGO ŚLĄSKA...

Pojęcie „ziemie zachodnie” bądź „ziemie odzyskane” jest dziś w gruncie rzeczy pojęciem przebrzmiałym. Nader rzadko używamy tych określeń, gdyż fakt integracji tych ziem z ziem dawnych w ciągu krótkiego okresu przekształcił się w kategorię historyczną. Dawno mamy za sobą etap integracji polityczno-administracyjnej. Można już mówić o jakościowo odmiennym fazie integracji ekonomicznej. I wreszcie, występującej w procesie scalania tych ziem z całym krajem trzeciej element — integracji demograficznej. Na Dolnym Śląsku ukształtowała się obecnie społeczność nowa, młoda, złączona silnymi więziami, świadoma swej szczególnej roli w rozwoju regionu i kraju. Jednocześnie wzrosło poważnie znaczenie regionu w ekonomice kraju. Województwo wrocławskie i miasto Wrocław tworzą obecnie zwarty i wielostronnie rozwinięty region gospodarczy ściśle związany z ekonomiką kraju, a zarazem posiadający swój własny profil specjalizacji.

Dziś region zamieszkuje prawie 2,5 mln ludzi, z tego 1/3 — to ludność zawodowo-czynna. Ponad 300 tys. osób pracuje w przemyśle bądź w działach należących do przemysłu przemysłowego. W ogóle poza rolnictwem pracuje ponad 600 tys. osób.

Dominującym działem ekonomiki dolnośląskiej jest obecnie przemysł, którego produkcja globalna w roku 1967 stanowiła około 10 proc. produkcji krajowej. Wysoka dynamika rozwoju przemysłu dolnośląskiego, zwłaszcza poczynając od drugiej połowy lat pięćdziesiątych, spowodowała również poważne jego przeobrażenia strukturalne, co najważniejsze — zaznaczyła konkretne kierunki specjalizacji produkcyjnej. Jest to szczególnie ważne dla fazy rozwoju intensywnego, charakteryzującej się maksymalnie wysoką dynamiką wzrostu wybranych gałęzi: przemysłowych, (a właściwie należących do wybranych grupach wyrobów) stanowiących specjalność danej fabryki bądź kombinatu, rozwój których został świadomie zaprogramowany w ramach specjalizacji produkcyjnej i eksportowej.

W minionych latach wysoka dynamika wzrostu cechowała także gałęzie przemysłu dolnośląskiego, jak: przemysł elektromaszynowy, przemysł środków transportu, przemysł chemiczny. W tym okresie w regionie zaczęły powstawać duże kombinaty przemysłowe, których produkcja zdecydowanie wkraczała na rynek krajowy i zagraniczny. Średnioroczne tempo przyrostu produkcji przemysłowej było na Dolnym Śląsku w ostatnim dziesięcioleciu nieco wyższe w porównaniu z analogicznym wskaźnikiem dla kraju. W latach 1955-1965 przekraczało ono 9 proc. Na uwagę zasługuje fakt 70-procentowego udziału wydajności pracy w przyroście produkcji.

W wyniku wzrostu wydajności pracy wartość produkcji na jednego zatrudnionego, kształtowała się następująco: w 1965 r. — 183,0 tys. zł. w latach następnych przekroczyła 200 tys. zł. zaś pod koniec bieżącej pięcioletki sięgnie kwoty 220 tys. zł. Przypomnijmy, iż na początku 1965 roku, propozycje zakładów przemysłowych regionu co do podwyższenia stanu załóg w bieżącej pięcioletce powstawały pod wpływem zarysowujących tendencji występowania stosunkowo poważnych nadwyżek siły roboczej na lokalnym rynku pracy. Jednakże w późniejszym okresie, w oparciu o alternatywne plany rozwoju przemysłu regionalnego, wprowadzono problem zatrudnienia i wzrostu produkcji do rozsądnych proporcji. Z kolei poszukiwanie ukrytych rezerw wzrostu wydajności pracy oraz stosowanie w wielu zakładach tzw. „bezinwestycyjnych alternatyw” rozwojowych umożliwiło osiągnięcie zarówno stosunkowo wysokiej dynamiki, jak i co najmniej zadowalającego wkładu wydajności w notowany wzrost produkcji przemysłowej.

Poważne osiągnięcia posiada również w swoim dorobku rolnictwo regionu. W tej dziedzinie region znalazł się w gronie czterech produkujących województw w kraju. Wartość produkcji towarowej użytkowanej z 1 ha użytków rolnych regionu stanowiła w 1967 r. ponad 6.600 zł. Co się tyczy struktury rolniczej, to 71 proc. użytków rolnych pozostaje we władaniu rolników indywidualnych, zaś 29 proc. — to sektor socjalistyczny, w tym 26 proc. użytków rolnych znajduje się w gestii PGR-ów.

Nas jednak przede wszystkim interesuje przemysł dolnośląski. Jego ukształtowanie w znacznej mierze specjalizacja produkcyjna i wynikająca stąd perspektywa rozwojowa, sięgająca roku 1985. Jest to tym bardziej uzasadnione, iż w naszym kraju sprzed 4 lat, który prezentowaliśmy na naszych łamach na przełomie 1964/1965 roku pod wspólnym hasłem „Centralne problemy w zwierzadzie regionu”, przemysł wrocławski, przemysł wrocławski.

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

Finansowanie inwestycji

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

ARKADIUSZ WÓWCZUK

STOSOWANE obecnie zasady finansowania inwestycji wprowadzone zostały począwszy od 1966 r. Stanowią one fragment kompleksu usprawnień zasad planowania i zarządzania gospodarczego oraz fragment systemu finansowego przedsiębiorstwa zjednoczonego. Doświadczenia trzech lat stosowania nowego systemu finansowania inwestycji upoważniają do podjęcia próby oceny jego efektów.

HAMULCE DAWNEGO SYSTEMU

Do 1965 roku podstawową formą finansowania inwestycji było finansowanie środkami bezzwrotnymi pochodzącymi z budżetu, czy też z tzw. scentralizowanej amortyzacji.

W NUMERZE:

Jan GŁÓWCZYK — INWESTYCJE I PRZEMYSŁ MASZYNOWY — str. 1

O prawidłowej koordynacji planu inwestycyjnego decyduje wiele czynników. W istocie rzeczy najtrudniej jest nam zapewnić zbieżność dostaw maszyn i urządzeń z tempem inwestowania. Wchodzi tu w grę zespół bardzo skomplikowanych elementów, zwłaszcza w warunkach rozwoju intensywnego.

W CZTERY LATA PÓŹNIEJ — str. 1

Powracamy do problemów rozwoju gospodarczo-społecznego poszczególnych województw, prezentowanych już u progu bieżącej pięcioletki pod hasłem „Centralne problemy w zwierzadzie regionu”. W ramach nowego cyklu publicystycznego zamieszczamy artykuł Włodzimierza WÓWCZUKA — DZIEŃ DZISIEJSZY I PROGNOZY DOLNEGO ŚLĄSKA.

Arkadiusz WÓWCZUK — FINANSOWANIE INWESTYCJI — str. 1

Dyskusyjny artykuł, podejmujący próbę oceny efektów trzyletniego okresu funkcjonowania nowego systemu finansowania inwestycji. Autor nie zgadza się, że miał

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

23 MARCA 1969 r. Nr 12 (914)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

DOTYCHCZASOWA dyskusja zwróciła uwagę na szereg ważnych przyczyn niezadawalającego przebiegu procesu inwestowania. Wydaje się jednak, iż nie ograniczamy się do wszystkich istotnych przyczyn naszych niedomagań inwestycyjnych, lub że przyczyn tych nie uszeregowaliśmy według hierarchii ważności.

Obserwując kształtowanie się poglądów na temat inwestycyjnych odnieść można wrażenie, iż w krytyce procesu inwestowania wychytujemy w pierwszej kolejności negatywne skutki wad w programowaniu, planowaniu i realizacji inwestycji, lub przyczyn wtórnych wad, a z trudem ogromnym docieramy do ich przyczyn pierwotnych i przesłanek podstawowych. Słusznie pisze się o skłonności do nadmiernej partycularności, braku odpowiedzialności itp. Słusznie podkreśla się wady metod finansowania inwestycji, niedowład realizacji i kontroli wykonywania zadań inwestycyjnych. Wydaje się jednak, że nie zwracamy dostatecznej uwagi na wady centralnego programowania i planowania, zadań inwestycyjnych, a zwłaszcza, na niedostatek koordynowania tych zadań z rozwojem dziedzin warunkujących ich prawidłową realizację w planach wieloletnich i w rocznych odcinkach czasowych.

Inaczej mówiąc, chodzi o rozważenie niektórych warunków realizacji planu inwestycyjnego w ujęciu rzeczowym, bilansowym, a nie o wielkość udziału inwestycji w dochodzie narodowym, którą dyskutują w znacznej mierze ogromne potrzeby rzeczywiste.

Nie będzie przesadą stwierdzenie, że wprawdzie nieusankcjonowana przez nikogo lecz praktycznie stosowana metoda działania administracji gospodarczej było dotychczas sporządzanie planu inwestycyjnego w postaci swobodnego rejestru potrzeb inwestycyjnych, bez brania odpowiedzialności za to, czy te potrzeby znajdują swój odpowiednik w realnych, rzeczowych możliwościach gospodarki. Optimizm Komisji Planowania wyrażał się w maksymalnym obciążeniu inwestycjami pierwszymi lat danego okresu planistycznego, z założeniem, że lata następne będą się charakteryzowały zmniejszeniem tempa inwestowania przy równoczesnym narastaniu efektów rzeczowych poprzednio poniesionych nakładów inwestycyjnych.

INWESTYCJE I PRZEMYSŁ MASZYNOWY

JAN GŁÓWCZYK

wania przy równoczesnym narastaniu efektów rzeczowych poprzednio poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Te założenia tożmiwały się jednak w toku realizacji z rzeczywistością, chociaż były teoretycznie poprawne. Z jednej strony nakłady inwestycyjne na konkretne obiekty były często większe od pierwotnie przewidywanych, z drugiej zaś efekty rzeczowe były często mniejsze od oczekiwanych (wydłużone cykle budowy, w rezultacie opóźnione oddawanie obiektów do użytku, wreszcie niepełne wykorzystanie nowych obiektów pod względem ilości i jakości produkcji).

Skutkiem musiało być dostosowywanie wieloletniego programu inwestycyjnego do realnych możliwości w toku realizacji, z następstwami w postaci rosnącego stopnia zamrożenia nakładów inwestycyjnych oraz w ograniczeniu możliwości rozwijania nowych, nowoczesnych dziedzin produkcji. Powstawała permanentna konieczność, w danej sytuacji racjonalna i uzasadniona, koncentracji wysiłku na obiektach już znajdujących się w trakcie realizacji.

Na drugim biegunie koordynowania programu inwestycyjnego „w biegu”, w toku realizacji (czasem w

on znaczenie przełomowe, niemniej jednak kredytowa forma finansowania inwestycji posiada szereg zalet, a przede wszystkim powolny stopień elastyczności. Istotną niedogodnością budowlaną jest efektywność wykorzystania środków inwestycyjnych, jakie więc istnieją kierunki usprawnienia systemu finansowania inwestycji obecnie?

WOLNA TRYBUNA:

Jan GŁÓWCZYK — NIE RAZEM — NIE OSOBNIE — LECZ WSPÓLNIE — str. 7

Autor nawołuje do dyskusji wokół koncepcji przyszłościowych handlu zagranicznego i jego powiązań z przemysłem. Stwierdza, iż obecnie istnieją odpowiednie formy organizacyjne dla efektywnej współpracy przemysł — handel zagraniczny, lecz należy z nich w pełni korzystać. Nie chodzi więc o kompletną reorganizację, lecz o dalszą poprawę stylu pracy aparatu handlu zagranicznego.

Mieczysław MIESZCZANKOWSKI — BRONIĆ PRAWA WARTOŚCI — str. 6

Działania prawa wartości nie sprowadza się tylko do mechanizmu rynkowego. Oprócz sygnałów rynkowych działają też sygnały produkcji tego prawa. Nie ma innego prawa ekonomicznego, które zamiast prawa wartości (prawa pracy), regulowałoby produkcję w ustrój socjalistycznym. Nie jest słuszy pogląd, że prawo wartości jako regulator wyznacza kierunki rozwoju produkcji i inwestycji w socjalizmie oraz określa główne propozycje produkcji w aspekcie bieżącym i perspektywicznym.

3) zbieżność zakresu i tempa budowy nowych obiektów oraz modernizacji starych obiektów z dostawami maszyn i urządzeń, zarówno pod względem ilości, struktury jak i jakości (nowoczesności).

Rozpatrując rolę powyższych czynników w naszej gospodarce należy chyba stwierdzić, że ich waga nie jest równorzędna. Wynika to zarówno z wewnętrznych możliwości gospodarki, jak i z różnego stopnia ich uzależnienia od importu. W opinii społecznej najpowszechniej uświadomiona jest sprawa niedostatku mocy przerobowych, co jest zrozumiałe, bo występuje ona niejako na powierzchni zagadnień inwestowania. Nie będziemy jej więc szerzej omawiać. Zaznaczymy tylko, że zdolności przerobowe możemy relatywnie łatwo i szybko zwiększać poprzez dodatkowe zatrudnienie w budownictwie, wykorzystanie rezerw sprzętu budowlanego i możliwości zwiększenia produkcji tego sprzętu w zasadzie niezależnie od importu.

Bardziej złożonym problemem jest sprawa bilansu materiałów budowlanych. Dysponujemy tu jednak własną bazą surowcową lub własną produkcją substytutów i w dodatku mamy nieźle opanowaną technikę i technologię produkcji materiałów budowlanych. Wreszcie nie wielkość zużycia materiałów budowlanych możemy oddziaływać poprzez zmniejszenie roli budowli i obudowy w procesie inwestycyjnym, czyli poprawę tak zwanego współczynnika gamma. Wiadomo, że istnieją tutaj znaczne, chociaż niełatwe do uruchomienia rezerwy. Nie ulega jednak wątpliwości, że produkcja materiałów budowlanych nie nadąża za tempem inwestowania. Ilustruje to następujące zestawienie:

ŚREDNIOROCZNE TEMPO WZROSTU INWESTYCJI I PRODUKCJI PRZEMYSŁU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH (w %)	TABELA 1			
	1951-55	1956-60	1961-65	1966-68
inwestycji w gospodarce uśrednionej	11,8	7,4	7,8	9,1
Produkcja globalna przemysłu materiałów budowlanych	17,5	19,8	7,4	6,8
% przyrostu produkcji przem. materiałów budowlanych na 1% przyrostu inwestycji	1,5	1,4	0,9	0,7

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

kowego zakresu rzeczowego inwestycji. Możliwość taka istniała tylko w odniesieniu do inwestycji priorytetowych — nie była jednak najczęściej w praktyce wykorzystywana ze względu na napięcie zadania planowe w zakresie tych inwestycji.

Również w odwrótnych przypadkach, kiedy przebieg działalności inwestycyjnej napotykał trudności i ulegał opóźnieniu — stosowane rozwiązania działały schematycznie i potęgowały trudności związane z przebiegiem tej działalności. Przydzielone na dany rok środki finansowe, nie wykorzystane w takich przypadkach w pełnej przeliczonej kwocie, przepadały za końcem roku. Przyznane natomiast środki na rok następny wystarczały jedynie na sfinansowanie zaplanowanego na ten rok zakresu rzeczowego inwestycji. W ten sposób system finansowy stanowił barierę uniemożliwiającą odrobienie i sfinansowanie opóźnionych budowy z lat poprzednich.

Coroczne, schematyczne przydzielanie środków na inwestycje, jak i automatyczne „wygasanie” przyznanych kredytów budżetowych z końcem roku, nacechowane było nadmiernym formalizmem. I nie odpowiadało potrzebom inwestycji, których cykl realizacji jest z reguły kilkuletni.

Wypada ponadto przypomnieć, że z metodą bezzwrotnego finansowania nie wiążano w zasadzie żadnych instrumentów ekonomicznych. Inwestorzy nie rozliczali się z otrzymanymi środkami i z uzyskiwanymi dzięki nim efektów. Nie odczuwali też w zasadzie skutków ekonomicznych inwestowania, ani w przypadku poprawy tej ekonomiki, ani też w przypadku pogorszenia. Tak więc zarówno przekroczenie ustalonych

przebieg kosztów inwestycji, czy też wydłużenie cyklu jej realizacji pozostawało bez wpływu na materialne zainteresowanie inwestorów. Nic więc dziwnego, że dyscyplina inwestycyjna pozostawała wiele do życzenia, a same postępy w ekonomice inwestowania były dalece niezadowalające.

GŁÓWNE CECHY POSTĘPU

Nie jest przesadą stwierdzenie, że wprowadzony w 1966 roku nowy system miał znaczenie przełomowe. Dotyczy to zwłaszcza:

1) zastąpienia w szerokim stopniu finansowania bezzwrotnego, finansowania ze środków własnych inwestorów oraz sukcesywnego poszerzania sfery kredytowania inwestycji.

2) uelastycznienia metod finansowania bezzwrotnego (na tych odcinkach, na których metody te musiały utrzymać — np. w odniesieniu do jednostek budżetowych, w zakresie inwestycji związanych z obronnością kraju);

3) wprowadzenia w pewnym zakresie zachęt i sankcji, stymulujących materiałnie zainteresowanie jednostek inwestujących wynikami ekonomicznymi działalności inwestycyjnej;

4) zobowiązania inwestorów do rozliczania się z rzeczywistych kosztów i efektów inwestycji przekazywanych do użytku w porównaniu do odpowiednich danych zawartych w dokumentacji i planach inwestycyjnych.

Zmiany źródeł finansowania uwydatniły się szczególnie w odniesieniu do inwestycji centralnych oraz zjednoczeń. Charakterystyczne jest przy tym, iż były one wdrażane stopniowo w miarę uzyskiwanych

doświadczeń i przygotowania do nowych form finansowania, szczególnie zaś do kredytowania inwestycji. Jest to widoczne zwłaszcza w zakresie kredytowania inwestycji centralnych, co się oczywiście wiązało z ograniczeniem środków budżetowych. O ile udział kredytu bankowego w finansowaniu inwestycji centralnych wynosił w roku 1966 zaledwie 4% (poprzednio nie był stosowany w ogóle), to dwa lata później osiągnął już wskaźnik 32%, zaś w roku 1968, na skutek obciążenia kredytowaniem także inwestycji priorytetowych, dochodził już do 70%. Poza kredytowaniem pozostają jedynie inwestycje centralne polegające na samych zakupach (lokomotywy i wagony kolejowe, statki morskie itp.) oraz związane z obronnością kraju.

Kredyt w inwestycjach centralnych nie spełnia jednak wszystkich funkcji ekonomicznych, związanych tradycyjnie z tą formą finansowania. Wynika to z charakteru tych inwestycji, o których decydują centralne władze gospodarcze kraju. Jest to więc kredyt raczej techniczny, nieopracowany, spłacany ze środków przydzielanych inwestorom po zakończeniu zadania inwestycyjnego.

Ta forma finansowania posiada jednak szereg zalet w porównaniu z bezpośrednim finansowaniem z budżetu stosowanym w latach poprzednich. Główną jej zaletą jest jednorazowy przydział kredytu bankowego na cały wieloletni okres realizacji inwestycji. W ten sposób zapewnia się elastyczne finansowanie potrzeb inwestora — łącznie z ewent. przyspieszeniem realizacji, które jest

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Finansowanie inwestycji

Rada Państwa zarządziła wybory do Sejmu PRL i do rad narodowych, wybierając ich datę na niedzielę 1 czerwca 1969 r. Rada Państwa powołała Państwową Komisję Wyborczą, której przewodniczącym został Z. Reich, pierwszy prezes Sądu Najwyższego, profesor Uniwersytetu Warszawskiego. Rada Państwa podzieliła obszar państwa na 80 okręgów wyborczych dla wyborów do Sejmu oraz ustaliła liczbę posłów wybieranych w poszczególnych okręgach wyborczych. Rada Państwa ustaliła liczbę członków wojewódzkich rad narodowych i miejskich rad narodowych w miastach wyznaczonych z województw w granicach od 80 do 150. Rada Państwa powołała wojewódzkie komisje wyborcze oraz miejskie komisje wyborcze w miastach wyznaczonych z województw. Rada Państwa utworzyła 364 okręgi wyborcze dla wyborów wojewódzkich rad narodowych i 108 okręgów wyborczych dla wyborów miejskich rad narodowych w miastach wyznaczonych z województw oraz ustaliła liczbę radnych wybieranych w poszczególnych okręgach wyborczych.

Rada Państwa mianowała Tadeusza Gede ambasadorem nadzwyczajnym i pełnomocnikiem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

Rada Państwa wybrała J. Wasilewskiego na stanowisko sędziego Sądu Najwyższego.

Rada Państwa nadała tytuły naukowe profesorów zwyczajnych 16 osobom oraz profesorów nadzwyczajnych 47 osobom. M. in. tytuł naukowy profesora zwyczajnego nauk ekonomicznych nadany został W. Sadowskiemu prof. nadzw. w SGPS w Warszawie, a tytuł naukowy profesora nadzwyczajnego nauk ekonomicznych — W. L. S. Jaworskiemu — doc. w SGPS w Warszawie i St. Szeflerowi — doc. w Politechnice Warszawskiej.

W siedzibie Komitetu Centralnego PZPR odbyła się pod przewodnictwem członka Biura Politycznego sekretarza KC — Bolesława Jaszcuka narada poświęcona omówieniu realizacji uchwały V Zjazdu w zakresie doskonalenia struktury organizacyjnej przemysłu i zarządzania zakładami pracy. W naradzie wzięli udział: I Sekretarz KC PZPR — Władysław Gomułka, członek Biura Politycznego KC Prezes Rady Ministrów — Józef Cyrankiewicz, zastępca członka Biura Politycznego KC, wiceprezes Rady Ministrów — Piotr Jaroszewicz, kierownik Wydziału Przemysłu Ciężkiego i Komunikacji KC — Stanisław Kowalczyk, przewodniczący Komisji Planowania — Józef Kulesza, ministrowie i kierownicy szeregów resortów, sekretarze ekonomiczni KW, dyrektorzy niektórych zakładów pracy, przedstawiciele zjednoczeń i instytutów naukowo-badawczych. Przewodniczącemu narady wygłosił wykład kierownik Wydziału Przemysłu Ciężkiego i Komunikacji KC — Stanisław Kowalczyk. W czasie ożywionej dyskusji poruszono szereg kluczowych problemów. Ją sprawą dalszej koncentracji i specjalizacji produkcji, modernizacji, przebudowy struktury przemysłu, lepszej integracji przedsiębiorstw wzajemnie powiązanych, wykorzystania rezerw i zdolności produkcyjnych w zakładach pracy i inne. Do problemów poruszonych w trakcie dyskusji ustosunkował się I Sekretarz KC — Władysław Gomułka.

Zadania organizacji partyjnych w zbliżającej się kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych były tematem posiedzeń plenarnych komitetów wojewódzkich w Łodzi, Olsztynie, Warszawie i Zielonej Górze. W Poznaniu plenum Komitetu Wojewódzkiego PZPR poświęcone było głównym kierunkom rozwoju stolicy Wielkopolski do 1985 r. oraz sprawom organizacyjnym.

X Plenum CRZZ poświęcone było sprawie dalszego rozwoju i umocnienia współdziałania związków zawodowych z radami narodowymi.

Prezes Rady Ministrów mianował mgr Witę Drahę podsekretarzem stanu w Ministerstwie Oświaty i Szkolnictwa Wyższego.

Otwarte zostały w Poznaniu Wiosenne Targi Krajowe. Na targach tych producentów wyrobów rybnych oferują do sprzedaży na II półrocze br. towary wartości blisko 34 mld zł, z tego 70 proc. stanowią artykuły przemysłu kluczowego, a w tym głównie lekkiego. Włosna nie uczestniczy w targach przemysł ciężki i maszynowy; meblarski i spożywczy przedstawiają tylko część swej produkcji.

W Warszawie zakończyły się polsko-duńskie rozmowy handlowe w ramach komisji mieszanej powołanej na podstawie obowiązującej wieloletniej umowy handlowej między Polską a Danią. W wyniku rozmów uzgodniono protokół dodatkowy do tej umowy regulujący warunki wymiany handlowej między obu krajami w 1969 r. Postanowienia protokołu przewidują utrzymanie liberalizacji dostaw wielkości towarów polskich do Danii, a także podwyższenie szeregu kontyngentów umownych na te towary, które są nadal objęte ograniczeniami ilościowymi. W toku negocjacji wymieniono również porządek na zagadnienia związane z multilateralizacją obrotów handlowych.

zazwyczaj bardzo pożądane, gdyż zmniejsza czasokres związania środków w budowie i przyspiesza termin uzyskiwania efektów. Rozwiązanie to przełamało więc dawną sztywną barierę, jaką stanowił coroczny przydział i coroczne wygaszanie środków budżetowych.

Obok tego kredyt w inwestycjach centralnych oddziaływa też ekonomicznie na dyscyplinę w zakresie kosztów inwestycji oraz czasokres budowy. Jeśli bowiem koszty te wzrastają, czy też wydłużony jest cykl realizacji inwestycji — kredyt bankowy podlega oprocentowaniu. Odsutki od kredytu są zarachowywane na wyniki działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw inwestujących, a więc pomniejszają ich zyski, stanowiąc m.in. podstawę odpisów na fundusz zakładowy.

Pozostałe inwestycje (zjednoczeń i przedsiębiorstw) są finansowane przede wszystkim środkami własnymi inwestorów oraz kredytami bankowym. Kredyt bankowy, nie stosowany poprzednio w ogóle w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń, finansował w 1966 r. ok. 11% nakładów zjednoczeń, w roku 1967 ok. 18% a w roku 1968 ok. 26%. Wzrost także udziału kredytu bankowego w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw: z 18% w roku 1966 do ok. 26% w roku 1968.

Finansowanie ze środków własnych wymaga zainteresowania inwestorów w oszczędzaniu inwestowaniu oraz maksymalizowaniu efektów inwestycyjnych w ramach posiadanych środków, których wielkości są ustalane na okres kilku lat (odpisy z zysku na 2 lata a amortyzacji do końca 5-letniej). Uzupełniającym źródłem finansowania tych inwestycji jest kredyt bankowy — w tych wypadkach w pełni ekonomiczny, to znaczy oprocentowany i zwracany z własnych środków inwestorów z reguły w ciągu kilku lat po oddaniu inwestycji do użytku. Przyznając kredyt bankowy bank bierze pod uwagę stopień efektywności ekonomicznej danej inwestycji, stopień jej pilności z punktu widzenia potrzeb nie tylko samego inwestora, ale i całej gospodarki.

Hamulec i utrudnienia związane z tradycyjną metodą finansowania z budżetu uległy likwidacji — nie tylko w wyniku szerokiego wprowadzenia kredytu bankowego. Zmieniło się także techniki budżetowego finansowania na wymienionych już poprzednio odcinkach, na których musi ona w zasadzie pozostać, dostosowując ją do wieloletniego charakteru działalności inwestycyjnej. W miejsce corocznego „otwierania” i „wygaszania” kredytów budżetowych z końcem roku wprowadzono bowiem przelew środków z budżetu na rachunki inwestorów. Środki przebrane inwestorom są rozliczane z budżetem jednorazowo po całkowitym zakończeniu danego procesu inwestycyjnego. Dzięki temu nie może już wystąpić brak środków finansowych na pokrycie potrzeb związanych z odbieraniem opłat, w budowie, powstałych w latach poprzednich. Jeśli natomiast istnieją realne możliwości przyspieszenia budowy — inwestorzy mogą korzystać bez ograniczeń z kredytów bankowych na przyspieszenie realizacji inwestycji. W roku 1968 wykorzystano na te cele już ok. 2 mld zł. Kredyty te podlegają spłacie z dotacji budżetowych przyznawanych na rok następny.

Główne cechy postępu nowego systemu w porównaniu z poprzednim, praktycznie sprawdzone i ocenione, dotyczą — jak z powyższego wynika — zwłaszcza elastyczności i ciągłości finansowania inwestycji oraz możliwości finansowania przyspieszenia budowy. Dotyczy one również — choć w mniejszym stopniu — wyboru inwestycji z punktu widzenia ogólnogospodarczych kryteriów ekonomicznych, właściwego przygotowania ich do realizacji i jak i zapewnienia prawidłowej koncentracji nakładów inwestycyjnych.

Jednak wspomniane kryteria ekonomiczne nie są ciągle jeszcze spełniane powszechnie. Zresztą również działanie instrumentów ekonomicznych związanych z nowymi formami finansowania nasuwa szereg refleksji i krytycznych uwag.

BRANKI I NIEDOSTATKI

Wprowadzając w 1966 r. nowy system finansowania inwestycji oczekiwano, iż przyniesie on poza już omówionymi także i dalsze korzyści, zwłaszcza w zakresie przygotowania dokumentacyjnego inwestycji.

stycji oraz prawidłowej koncentracji nakładów inwestycyjnych, utrzymania dyrektywnych kosztów inwestycji oraz prawidłowych cykli budowy, zachęcając również do obniżki kosztów i przyspieszenia ustalonych terminów oddania inwestycji do użytku. Oczekiwania te spełniły się jednak tylko częściowo — głównie w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw, kiedy to banki ostatecznie decydują o przyjęciu lub nieprzyjęciu inwestycji do finansowania, opierając swoje decyzje o ocenę celowości, efektywności, przygotowania do realizacji oraz zabezpieczając taki podział nakładów na poszczególne lata, aby zamrożenie środków w toku budowy było stosunkowo najniższe.

Natomiast inne inwestycje, głównie centralne, są często w dalszym ciągu niedostatecznie przygotowane dokumentacyjnie. W praktyce podejmuje się nieraz decyzje o realizacji nowych inwestycji, posiadających braki dokumentacyjne, a zatem nie gwarantujących osiągnięcia zakładanej efektywności w przewidywanym, z reguły nadzbyt optymistycznym, terminie. Przy ograniczonym globalnym poziomie nakładów inwestycyjnych w skali kraju wymaga to nieraz zatrzymania tempa budowy inwestycji rozpoczętych w latach poprzednich, powoduje rozproszenie środków inwestycyjnych i dekoncentrację działalności inwestycyjnej. Braki dokumentacyjne i szacunkowe oceny kosztów i efektów podejmowania realizacji wywołują często w toku realizacji tych przedsięwzięć dalsze ujemne dla gospodarki skutki w formie wzrostu kosztów inwestycji i niedotrzymywania terminów przekazywania inwestycji do użytku.

Szacunkowo można określić, że zwolnienie tempa koncentracji nakładów na inwestycjach kontynuowanych z lat poprzednich z powyższych powodów wyraża się niedoborem nakładów w wys. od 1—3 mld zł rocznie. Wzrost kosztów inwestycji oceniany jest corocznie w wys. ok. 2-5% (ostatnio obserwuje się pewną tendencję spadku wzrostu kosztów). Roczne plany oddawania inwestycji do użytku wykonywane są w stosunku niewiele wyższym od 80%. Przestrzeganie dyrektywnych cykli budowy i kosztów inwestycji, jak i zapewnienie prawidłowej koncentracji nakładów inwestycyjnych — pozostawia więc jeszcze dużo do życzenia.

A skoro tak jest to oznacza, że, iż również nowy system finansowania oraz warunki jego stosowania nie spełniają na tym odcinku pokładanych nadziei i nie zapewniają maksymalizacji efektywności wydatkowania środków na inwestycje. Nie negując zatem postępowego charakteru instrumentów ekonomicznych przewidzianych w stosowanym obecnie systemie finansowania inwestycji, trzeba jednak mieć na uwadze także i niedostatki oraz braki w tej dziedzinie, potwierdzone coraz częściej w praktyce. Warto wskazać na ważniejsze z nich, wymagające uwzględnienia w dalszych pracach dotyczących usprawnienia systemu finansowania inwestycji.

W zakresie inwestycji centralnych obecne rozwiązania nie przewidują np. w ogóle zachęt do skracania cykli budowy. Zachęty takie istnieją właściwie tylko wówczas, kiedy inwestycja (niecentralna) finansowana jest z oprocentowanego kredytu bankowego i kiedy przyspieszenie oddania jej do użytku wpływa na możliwość wcześniejszej spłaty kredytu. Może to wystąpić praktycznie w niewielkim zakresie inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw, jeśli są finansowane przy udziale kredytu bankowego. Poza tym trzeba mieć na uwadze, że karne oprocentowanie kredytów na inwestycje centralne (za wzrost kosztów) wywiera skutki jedynie w przypadku inwestowania w przedsiębiorstwach czynnych, w których odsutki od tego kredytu obciążałyby wynik działalności bieżącej. Działanie to, ani żadne inne, nie istnieje zupełnie w przypadku budowy nowych zakładów, prowadzonej przez zjednoczenia, czy też powołanej w ramach nowego dyrektury budowy nowego zakładu.

Dotkliwość skutków karne oprocentowania kredytów bankowych na inwestycje centralne w przedsiębiorstwach czynnych jest różna w zależności od ustalonych norm podziału zysku pomiędzy przedsiębiorstwo i budżet (za pośrednictwem zjednoczenia). Przedsiębiorstwo inwestujące odczuwa odpowiednie obciążenie w zasadzie w wysokości wyrażonej normą procentową zysku, który zatrzymuje dla siebie. Im większa (procentowo) część zysku odprowadza ono do budżetu, tym mniej ciężarów ponosi z tytułu karne oprocentowania kredytów na inwestycje; ciężary te w obecności stosowanego systemu finansowym ponoszą zawsze solidarnie przedsiębiorstwo i budżet w proporcji określonej normą podziału zysku. Normy te zaś są w praktyce dla poszczególnych przedsiębiorstw różne, wobec czego dotkliwość karne oprocentowania jest dla nich także różna.

Należy podkreślić raz jeszcze, że opisane skutki karne oprocentowania kredytów działają oczywiście tylko w przypadku finansowania inwestycji przy udziale kredytu bankowego. Jeśli natomiast finansowanie następuje z innych środków — nie stosuje się w zasadzie żadnych sankcji, ani za wzrost kosztów, ani też za przedłużanie budowy i nieosiągnięcie planowanych efektów w ustalonych terminach. Jeżeli więc — jak to jest w przypadku wielu inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw — finansowanie następuje z środków pozabankowych, to inwestorzy nie odczuwają żadnych dotkliwych obciążeń za nieprawidłowości procesu inwestycyjnego. Nie będzie przesadą jeśli stwierdzimy, że unikają skutków tych sankcji, angażując, jak tylko mogą, na te cele własne środki własne.

Istnieje jeszcze szereg innych odcinków, na których działanie rozwiązań nowego systemu finansowania inwestycji nie jest doskonałe. Ograniczmy się może do przypomnienia, że uzależnienie rozmiarów środków na inwestycje przedsiębiorstw w przemyśle kluczowym wyłącznie od poziomu zysku, z którego dokonuje się odpisów na fundusz rozwoju (rachunek A i B) oraz od przyrostu, jakże nieraz zmieniły, zapasów środków obrotowych — nie odpowiada potrzebom inwestycyjnym wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza polegającym na restytucji i modernizacji środków trwałych).

W wielu przypadkach inwestorzy napotykają znaczne trudności w egzekwowaniu regresu z tytułu zastosowanych wobec nich sankcji — w przypadkach, kiedy nie ponoszą samej winy, za zaistnienie nieprawidłowości. Np. za opóźnienia budowy, nawet spowodowane wyłącznie przez wykonawcę inwestycji, sankcje są stosowane wobec inwestora. Przy ograniczeniu potencjału wykonawczego budownictwa — inwestor w obawie przed skutkami współdziałania z wykonawcą przy dalszych budowach — może nie być zainteresowany w egzekwowaniu regresu. Zainteresowanie to słabnie — jak już podano — w przedsiębiorstwach inwestujących, które większość zysku odprowadzają do budżetu (zjednoczenia), a zanika całkowicie, kiedy obciążenie to pokrywa w całości budżet (np. w nowych budowach w ramach inwestycji centralnych). Monopolistyczna pozycja wykonawców robót inwestycyjnych oraz stosunkowo niskie oprocentowanie udzielanych im przez bank kredytów obrotowych na finansowanie robót w toku (1 proc.) osłabia też u nich samych zainteresowanie w szybkim postępie robót inwestycyjnych.

Pomimo więc postępu stosowanego obecnie rozwiązań finansowania inwestycji w porównaniu z stosowanymi przed 1966 rokiem — istnieje szereg odcinków wymagających dalszego usprawnienia.

WNIOSKI

Już nieraz w okresie powojennym dokonywaliśmy oceny ekonomiki procesów inwestowania. Na ogół

zawsze działalność inwestycyjna była rozliczana pomimo wielu niezaprzeczalnych osiągnięć — do słabszych ogniw naszej gospodarki. Nie dosyć budził zawsze i budzi w dalszym ciągu stopień efektywności wykorzystywania środków przeznaczanych przez państwo na inwestycje.

Nie wystarczy oceniać działalność inwestycyjną według kwot wydatkowanych nakładów. Dalece ważniejsze są efekty uzyskiwane dzięki tym nakładom. Miarą zaś tych efektów są nie tylko nominalne zdolności produkcyjne i usługowe realizowanych inwestycji, lecz również terminy ich uzyskiwania, koszty inwestycji na jednostkę uzyskiwanego efektu oraz tempo budowy obiektów inwestycyjnych i stopień koncentracji nakładów w działalności inwestycyjnej. Tym celem musi być też podporządkowany coraz to silniej system finansowania inwestycji. Zatem na tle dotychczasowych doświadczeń i ocen wydaje się w szczególności celowe przyjęcie następujących kierunków usprawnień systemu finansowania inwestycji:

1. Stosunkowo duża różnorodność stosowanych rozwiązań w odniesieniu do dość rozbudowanej klasyfikacji inwestycji jest nie tylko zbędna, ale i szkodliwa, albowiem wywołuje różne skutki ekonomiczne, zależne nie od ekonomiki samych procesów inwestowania, lecz od formalnego zakwalifikowania inwestycji do odpowiedniej grupy i od rodzaju środków, z których ma miejsce finansowanie.

Należałoby w związku z tym przede wszystkim uprościć system podziału inwestycji na grupy, przewidując jednolitą grupę inwestycji dla każdej branży (zjednoczenia) i wydzielając w ramach niej odpowiednie kwoty na inwestycje do dyspozycji przedsiębiorstw.

2. Kwoty nakładów dla poszczególnych resortów i branż (zjednoczeń) ustalane są w planach gospodarczych 5-letnich, a następnie precyzowane w planach 2-letnich i rocznych. Ale kwoty nakładów na inwestycje przedsiębiorstw powinny być określone dla tych przedsiębiorstw w oparciu o odpowiednie wskaźniki. Jeżeli założymy, że inwestycje przedsiębiorstw powinny polegać głównie na restytucji i modernizacji środków trwałych — to kwoty niezbędnych nakładów na ten cel można określić np. odpowiednim stosunkiem do wartości środków trwałych oraz ich zużycia. Wskaźniki te powinny być dostosowane do specyfiki poszczególnych branż.

3. System finansowania inwestycji powinien być prosty i w miarę możliwości jednolity. Na finansowanie inwestycji powinno się wykorzystywać w pierwszym rzędzie amortyzację, uzupełniając ją odpowiednią częścią zysku — oraz kredyty bankowe, zwrotne z tychże środków, jeśli inwestor w danym czasie odczuwa brak środków własnych i przewiduje możliwość spłaty kredytu w latach przyszłych — jak w okresie nie dłuższym niż 5-8 lat (perspektywa spłaty późniejszej jest mało realna — ze względu na zmiany poziomu cen, rentowności i nieodkładna znajomość przyszłych potrzeb inwestycyjnych danej jednostki). Jeżeli inwestor (branza, zjednoczenie) nie posiada ani dostatecznych rozmiarów środków własnych, ani też możliwości spłaty kredytów bankowych w podanym okresie — powinien uzyskać odpowiednie dotacje z budżetu.

Te same zasady należałoby stosować w odniesieniu do inwestycji przedsiębiorstw. Regułą będzie w tym wypadku jednak całkowita wystarczalność amortyzacji na tak przeciętne ograniczony zakres ich inwestycji (restytucja powiązana z modernizacją). Nie zajdzie też potrzeba uzyskiwania na te cele kredytów bankowych, co powinno włączyć do danego przedsiębiorstwa inwestycyjnego przedsiębiorstwa i na zwiększenie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za gospodarkę jego środkami trwałymi, zwłaszcza zaś za ich sprawność funkcjonalną. Obok tego należałoby utrzymać kredyty bankowe na inwestycje szybko rentujące się

(poza planem inwestycji przedsiębiorstw), splanowane z zysku osiąganego w wyniku ich realizacji. Pokryciem potrzeb na te cele powinny być odpowiednie środki w planie kredytowym banku oraz odpowiednia kwota nakładów określana na te cele w NPG globalnym szacunkiem.

4. System zachęt i sankcji powinien działać jednolite, niezależnie od źródeł finansowania inwestycji. Przyspieszenie budowy i obniżka kosztów inwestycji powinny w każdym przypadku uprawniać do odpowiednich korzyści, zaś wzrost kosztów i wydłużenie czasokresu budowy skutkować winny w sposób równie jednolity odpowiednie obciążenia. Skutki zachęt i sankcji powinny przy tym działać w zasadzie wyłącznie w odniesieniu do kierownictwa jednostki inwestującej oraz służby inwestycyjnej — w formie ograniczenia uprawnień do premii i nagród. Zasada ta powinna być stosowana zarówno w zakresie budowy nowych zakładów, jak i w zakładach czynnych.

Nie jest bowiem logiczne i uzasadnione, aby w korzyściach i sankcjach z tyt. działalności inwestycyjnej partycypowała cała załoga przedsiębiorstwa czynnego, ani też budżet tak samo jak nie widać uzasadnienia na zwolnienie służb inwestycyjnych nowo budowanych zakładów od skutków ekonomicznych realizowanej inwestycji. Pracownicy służb inwestycyjnych (w odpowiedniej części) kierownictwo jednostek inwestujących powinni być premiowani za postęp realizacji inwestycji, prawidłową koncentracją nakładów, terminy uzyskiwania efektów i przestrzeganie dyscypliny w zakresie kosztów inwestycji.

5. Wskazane jest dalsze wdrażanie zasady jednorodności rozliczeń wykonawców z inwestorami, która powinna objąć również obiekty budownictwa przemysłowego o cyklu budowy np. do trzech lat. Wycieknięcie przez wykonawców na zapłatę faktur za ich przerób, przy równoczesnym finansowaniu ich robót w toku wyżej oprocentowanym kredytem bankowym, stanowić będzie silny bodziec składający ich do skracania cykli budowy.

6. Należy przestrzegać warunki posiadania przez inwestorów pełnej niezbędnej dokumentacji na nowe zamierzenia inwestycyjne i nie przyjmować absolutnie do finansowania inwestycji nie zaopatrzonej w tę dokumentację. Postulat to już dawno, ale trzeba go powtarzać tak długo, dopóki nie będzie konsekwentnie realizowany.

Przedstawione propozycje kierunków usprawnień i zwiększenia rygorów finansowania inwestycji wydają się być uzasadnione zarówno w świetle dokonanej oceny rozwiązań stosowanych dotychczas, jak i w świetle Uchwały V Zjazdu, która zaleca: „...przebieg na system finansowania inwestycji, który by zapewniał centralne kierowanie procesem redystrybucji środków społecznych, a jednocześnie angażował środki własne przedsiębiorstw i zjednoczeń...”, stwierdzając ponadto w innym miejscu, iż „...konieczne jest rozszerzenie kredytowania inwestycji produkcyjnych oraz finansowanie ich ze środków własnych przedsiębiorstw i zjednoczeń”.

Efektywność finansowania inwestycji, o czym jednak nie wolno nigdy zapominać, zależy też w poważnym stopniu od kierunków polityki inwestycyjnej, od sprawności procesów programowania, projektowania i przebiegu wykonawstwa inwestycyjnego, które to problemy zasługują również na ocenę i wymagają usprawnień.

ARKADIUSZ WOŁOWCZYK

9) Na nieogłoszenie takiego rozwiązania autor zwraca uwagę w artykule pt. „Realia i utopie finansowania inwestycji”, nr 7 Życia Gospodarczego z 1964 r.

7) Próbną badaniom wykazywał np., że w szeregu wytypowanych zjednoczeń faktycznie rozmiary inwestycji, przedsiębiorstw w 1967 r. wyniosły ok. 0,5 proc. w stosunku do stanu środków trwałych plus ok. 2 proc. w stosunku do ich umorzenia na koniec 1967 r. Prawidłowość ta jest zjawiskiem, zwłaszcza, że występuje w odniesieniu do takich zjednoczeń jak: Zjednoczenie Przemysłu Węgla Kamiennego i Brunatnego, Zjednoczenie Hutnictwa Żelaza i Stali, Zjednoczenie Górnictwo-Hutnictwa Metali Nieżelaznych, Zjednoczenie Przemysłu Taboru Kolejowego, Zjednoczenie Przemysłu Azotowego, Zjednoczenie Przemysłu Włókien Sztucznych i Zjednoczenie Przemysłu Bawełnianego. W szeregu innych badanych zjednoczeń rozmiary inwestycji przedsiębiorstw w 1967 r. były z reguły nieco mniejsze.

CZYTELNICY PISZA

Nie wykorzystane rezerwy

MIMO stałego dążenia do maksymalnego wykorzystania w gospodarce narodowej wszystkich zasobów materialnych i kadrowych społeczeństwa, obserwuje się jeszcze dziedzinę kryjącą wprost nieograniczone możliwości i rezerwy. Mam na myśli dziedzinę określaną wieloznacznym pojęciem „współpraca wyższych uczelni z przedsiębiorstwami”. Zawężając problem chciałbym się skoncentrować na niedostrzeżanym stanie zagadnienia tematyki prac dyplomowych studentów wyższych uczelni.

Śledząc tryb ustalania i zatwierdzania tematów oraz przyglądając się samemu procesowi pisania prac dyplomowych należy stwierdzić, że zdecydowana ich większość jest werbalnym, zawierającym mniej lub więcej polotu, opisem stanu faktycznego, nie wnoszącym nic nowego i twórczego w istniejącą rzeczywistość. Ten rodzaj prac zaliczył-

bym do grupy tzw. pseudodokumentalnych. Drugą grupę tematów stanowią tzw. tematy literaturowe. Większość prac dyplomowych zawiera w zakresie specjalności nie technicznych jest z reguły mechanicznym zestawieniem przeczytanej nie zawsze z należytą uwagą literatury. W dodatku tematy tych prac koncentrują się zazwyczaj wokół zainteresowań i doświadczeń specjalności promotora, w rezultacie czego obserwuje się znaczną powtarzalność danej problematyki w czasie.

Również prace dyplomowe studentów politechnik stanowią w zdecydowanej większości przykłady bezrozumnego i niegospodarskiego podejrzenia. Bezkrzytyczne kopiowanie i opisywanie istniejących rozwiązań konstrukcyjnych i organizacyjnych spotykane jest na porządku dziennym.

Podejmowana zazwyczaj po stu-

dach praca w sektorze społecznym jest normalną koleją rzeczy prawie każdego pracującego i nie może być przecież uznawana jako rekompensata za bezpłatny proces kształcenia. Od studenta należy jeszcze w czasie studiów wymagać czegoś więcej. Należy dać do tego, by praca dyplomowa była czymś więcej, jak tylko formą wykazania się wiadomościami nabytymi w czasie studiów.

Chodzi o to, aby, jak mówią ekonomiści, posiadała poza wartością w sensie ekonomicznym również praktyczną wartość użytkową, by nadawała się do zastosowania lub wykorzystania w konkretnym przedsiębiorstwie. Nie chodzi przy tym, aby każda zawierała pierwszorzędne nowatorstwo czy oryginalność. Wiadomo, że o to jest dzisiaj coraz trudniej bez dysponowania głęboką wiedzą oraz nowoczesnym wyposażeniem i zapleczem badawczym. Należałoby dać do tego, aby każda praca dyplomowa była pewną, przynajmniej niewielką rekompensatą za koszt kształcenia. Postulat ten powinien być szczególnie ostro sformułowany w odniesieniu do studentów.

Składając wiadomo, że prawie żadne przedsiębiorstwo nie korzy-

sta z tego oczywistego przecież prawno-protectora swoich stypendiów. Szkoda, że tego nie czyni. Znam bowiem wiele przedsiębiorstw borykających się z trudnościami w zakresie sporządzania przeróżnej dokumentacji projektowo-konstrukcyjnej, które z powodu szczupłej obsady własnego biura konstrukcyjnego odkładają stale na dalszy plan opracowanie projektów wentylacji fabrycznych, zmierzniowanie instalacji elektrycznej budynków ogólnofabrycznych, czy wykonanie dokumentacji centralnego ogrzewania dla zakładowych budynków mieszkalnych.

Jeszcze w innych przedsiębiorstwach, a czasami w tych samych, pilnego rozwiązania domaga się wiele zagadnień organizacyjnych i ekonomicznych, które w związku z nawalem pracy bieżącej pozostają niezrealizowane. Przykładowo przyjmowanie kandydatów do pracy trwa nieraz tygodnie i dłużej, opracowania wymaga pracochłonne zagadnienie księgi służb przedsiębiorstwa, wreszcie otwarta stała się sprawa szybkiej weryfikacji wszystkich używanych w przedsiębiorstwie formularzy.

Każdy z tych problemów, których jest w każdym przedsiębior-

stwie niezliczona ilość, mógłby stanowić odpowiednio temat pracy dyplomowej kandydata na inżyniera lub magistra. Realizacja tego postulatu nie jest jednakże możliwa bez aprobaty i wzajemnego porozumienia przedsiębiorstw i uczelni. W szczególności konieczne wydaje się wprowadzenie obowiązków zgłaszania co roku uczniom przez przedsiębiorstwa problemów, które, biorąc pod uwagę możliwości i umiejętności studentów, mogłyby stanowić tematy prac dyplomowych.

Ostatnią przeszkodą wymagającą rozwiązania przy podejmowaniu bardziej użytecznych tematów prac dyplomowych jest zagadnienie nadzoru fachowego w trakcie samego pisania prac. Ze swej strony proponuje się pozostawienie kierownictwa naukowego i koordynacji pracy nad całością — uczniom, natomiast nadzór fachowy powinien sprawować konkretne przedsiębiorstwa, w których praca znajduje zastosowanie. Ostateczna ocena prac dyplomowej powinna być wydana przez uczelnię dopiero po uprzednim zaopiniowaniu pracy przez przedsiębiorstwo.

HENRYK BIENIOK

POLEPSZENIE efektywności inwestowania może nastąpić w wyniku rozwiązania możliwości: 1) inwestowania bez wybierania z różnych wariantów, ale przy krótszym czasie projektowania i jego niższych kosztach; 2) wyłączenia lepszej alternatywy inwestycyjnej, ale przy dłuższym okresie i wyższych kosztach projektowania. Odpowiedź składa się z różnych „za” i „przeciw” natury teoretycznej i praktycznej.

Przy zamierze inwestowania w trakcie opracowywania projektu inwestycyjnego wyłaniają się różne możliwości zrealizowania określonego celu. Gdzie lokalizować inwestycję? Bliżej źródeł surowca czy rynków zbytu, czy może na terenach niedoinwestowanych? Przyjąć droższe technologie, ale oparte na surowcach posiadanych w kraju, czy wybrać ekonomiczniejszy proces technologiczny, ale w oparciu o surowce importowane? Zakupić licencje za granicą, czy rozbudować krajowy instytut i biuro projektów danej branży?

Tego rodzaju możliwości idwstycyjne — nazwijmy je możliwościami pierwszego stopnia — rozpatrywane są przez centralne władze gospodarcze, które muszą w tej dziedzinie dokonywać wyboru. Warianty inwestycyjne niższego stopnia — drugiego i trzeciego wyłaniają się w biurze projektowym. Tu rozstrzygają się kwestie: czy rozwój branży prowadzić przez rozbudowę istniejących zakładów, czy przez budowę nowych, czy też poszukiwać jakiejś „drogi pośredniej”? Budować kilka małych (czy jeden duży zakład? Jaki jest optymalny rozmiar przedsiębiorstwa w danej branży? Łączyć zakłady z energetyką zawodową, czy budować własne elektrociepłownie? Używać stali czy tworzyć sztucznych? Kreować dla branży własną fabrykę mechaniczną, czy dostawać części zamiennych i remonty opręć na większych warsztatach przyzakładowych lub na usługach i zakupie z zewnątrz? Stymulować rozwój branży wyłącznie w kierunku poziomym, czy zwiększać własną kooperację pionową? Stosować napędy indywidualne, czy zespołowe? Zainstalować jeden większy silnik, czy kilka mniejszych? Itp.

Wyłania się więc konieczność wyboru. Rezultatem wyboru jest — akceptacja jakiegoś wariantu i koszt możliwości. Przez koszt możliwości rozumiemy odrzuconą w wyniku wyboru, możliwość zrealizowania jakiegoś zamierzenia gospodarczego lub jego sposobu — celem zrealizowania lepszego. Akceptacja wariantu i koszt możliwości stanowią immanentne składniki prawidłowej decyzji gospodarczej.

Możliwości pierwszego stopnia są domeną ekonomistów z doradztwem techników, w możliwościach drugiego, a zwłaszcza trzeciego stopnia, kompetencje ekonomistów maleją aż do zupełnego wyeliminowania na rzecz techników. Decyzje ekonomiczne, zarówno te pierwszego stopnia, jak i liczniesze drugiego i trzeciego stopnia w sposób istotny wpływają na tempo rozwoju gospodarczego kraju. Wariantowanie w programowaniu i projektowaniu inwestycji jest wyborem ekonomicznym, szcególnie ważnego rodzaju, ponieważ przesądza o pewnych faktach go-

ponieważ przy kilku wariantach koszt projektowania dochodzi do połowy kosztu całej inwestycji, a czas projektowania mógłby przekroczyć czas całego inwestowania. Do wariantowania wprawdzie potrzebna jest przede wszystkim część ekonomiczna, i kosztorysowa, jednak do ich opracowania konieczne są techniczne części projektu. Nie dotyczy to projektów typowych lub przynajmniej w większości elementów powtarzalnych.

W taki oto sposób wyłoniła się sprzeczność: wariantowanie inwestycji jest nieodłączną cechą inwestowania, a jednocześnie projekto-

nie, następne etapy projektowania (programowanie bądź projekt wstępny w zależności od rodzaju projektu) nie powinny być rozłączne, dopóki nie ma wyraźnego stwierdzenia (z etapu prac studialnych), że wyłoniono wszystkie ważniejsze alternatywy inwestycyjne. Kwantyfikacja i konkretyzacja zjawisk na tym etapie może być luźna lub ścisła, przeważnie wystarczą ujęcie werbalne, nawet zasygnalizowanie samych przesłanek.

2. Programowanie. Termin mający dwa znaczenia: program rozwoju branży jest projektem w ścisłym tego słowa znaczeniu, w in-

3. Projekt wstępny. Zacytowany fragment przepisu normuje dwa zagadnienia wariantowania w projekcie wstępnym: 1) nie odrzuca wariantowania, ale i nie narzuca tego obowiązku; 2) stymuluje wydobycie z całości zakresów, które mogłyby być wariantowane. Oba aspekty wariantowania na tym etapie projektowania wydają się być uregulowane optymalnie w układzie: użyteczność wariantowania a koszt projektowania.

Kontrolerskie jednak staje się uregulowanie zagadnień, które można by nazwać: o czym i kto ma decydować, jaki zakres podie-

riantów roboczych uzależnione jest wyłącznie od wiedzy, wyobraźni projektanta. Do głowy może mu przyjść jedno bądź kilka rozwiązań. Jeżeli przyszło mu jedno, gospodar-ka narodoła traci na tym, że nie przyszły inne lepsze; jeżeli natomiast wziął pod uwagę kilka i dokonał wyboru nie zostawiając żadnego śladu z kosztu rezygnacji, to nie ma pewności, że rozpatrywano różne możliwości rozwiązań oraz jeśli tak, czy prawidłowo dokonano wyboru.

4. Projekt techniczno-roboczy. Wariantowanie na tym etapie, ze względu na pracochłonność powinno być zminimalizowane, ale nie wykluczone. Należy je ograniczyć do tzw. wariantowania roboczego, którego jednak nie tylko decyzja, ale również koszt rezygnacji powinny być udokumentowane na dowód, że w ogóle były przeprowadzane, oraz iż wybór dokonany był prawidłowo. Wariantowanie robocze nie powinno zależeć od woli inwestora, lecz być organicznie związane z cennikiem prac projektowych, który uwzględniłby opłatę za myślenie.

5. Dokonywanie wyboru w procesie inwestowania jest nieodłącznym czynnikiem ekonomicznym i nowoczesnego kreowania nowych zdolności produkcyjnych. Nie wyklucza to innych metod oceny efektywności inwestycji.

6. Wariantowanie całego projektu inwestycyjnego jest marnotrawstwem.

7. Powinna nastąpić maksymalizacja wariantowania w zamierzanych obecnie pierwszych etapach projektowania i stopniowe jej zmniejszanie w następnych aż do zminimalizowania, ale nie wyeliminowania w projekcie techniczno-roboczym.

8. Niezależnie w praktyce przez inwestorów opracowywanych wariantów w projekcie wstępnym stanowią zaprzeczanie innych, może lepszych możliwości inwestowania.

9. Wyłania się konieczność wariantowania roboczego w projekcie techniczno-roboczym (tam gdzie winny być wzięte pod uwagę różne możliwości), aby udowodnić, że wzięto pod uwagę różne możliwości i dokonano wyboru w sposób gwarantujący prawidłowe odrzucenie, kosztu możliwości.

10. Koszt rezygnacji powinien być wykazany zawsze przy zakupie projektów bądź licencji, czy metod „know-how” za granicą oraz przy odrzuceniu projektu przez organa zatwierdzające, aby wyeliminować kamuflowanie nieudolności i nadużyć.

WARIANTOWANIE INWESTYCJI

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

JERZY KORDACKI

gospodarczych na kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt lat!

Wytwór wysoko wykwalifikowanych kadr, jakim jest projekt inwestycyjny, opracowany jest w cyklu produkcyjnym zaczynającym się koncepcją, a kończącym próbą w ruchu maszyn i urządzeń. Wyłania się pytanie: gdzie są punkty w procesie od „pomysłu do przemysłu” dla dokonania wyboru?

Dla dalszych rozważań istotne są odpowiedzi na następujące pytania: ile kosztuje projekt, jak długo trwa jego opracowanie, ilu ludzi zatrudnionych jest przy jego opracowaniu? Koszt projektowania inwestycyjnego wynosi od 2 do 15 proc. nakładów inwestycyjnych, co przy średnich rozmiarach inwestycji wynosi kilkadziesiąt milionów złotych; czas opracowania od 6—30 miesięcy, ilość zatrudnionych od 80 do 500 osób, z czego większość wysoko specjalizowani pracownicy. Dane te dotyczą biur technologicznych.

Opracowanie całego projektu inwestycyjnego w różnych wariantach na tle przytoczonych liczb, byłoby ogromnym marnotrawstwem,

wanie wariantów uznajemy za nieekonomiczne, za marnotrawienie mocy produkcyjnych biur projektowych. Konfrontacja między celowością wariantowania a rozrzućnością projektowania pozostawia jedną możliwość: opracowywania tylko niektórych aspektów inwestowania w różnych wariantach. Jakże etapy i części projektów winny być wariantowane?

1. Prace studialne. Etap warunkujący opracowanie projektu inwestycyjnego na podstawie nowoczesnej wiedzy krajowej i zagranicznej, w którym może się wyłonić bogactwo możliwości do wyboru; sam oczywiście nie podlega wariantowaniu. Etap przeważnie zaniedbywany w technologicznych biurach projektowych. W tej fazie może się wyłonić różnorodność koncepcji przyszłej inwestycji a zaniechanie wyszukiwania innych możliwości, oznacza zaprzaczenie szansy optymalizacji. Jest to najtańszy etap, jego opracowaniem zajmuje się 2—3 projektantów. Daje największe możliwości wyboru przy najmniejszych kosztach jego dokonywania.

Na tym etapie nie powinno występować żadne przeszkody w wyrażaniu różnorodnych koncepcji i zamierzeń inwestycyjnych. Przeciwnym kontekście oznacza etapy przed projektem wstępnym. Programowanie, jako koncepcja rozwoju branży, powinna być opracowywana w wariantach. Programy w drugim znaczeniu również. Jest to również bardzo tani etap projektowania inwestycyjnego, mogący wyłonić ciekawe rozwiązania, które na następnych etapach mogą już nie wystąpić.

Dane wyjściowe do projektowania stanowią zakończenie programowania łącznie z pracami studialnymi i nie mogą być alternatywne. Są one ogniwem, w którym następuje skupienie i rozstrzygnięcie alternatyw z etapu programowania oraz zainicjowanie alternatyw do projektu wstępnego.

Wiele cech danych wyjściowych do projektowania uregulowane jest w piśmie Okólnym Przewodniczącą KP przy RM w sprawie rozwiązań wariantowych w projektach inwestycyjnych. Powinny one być oparte na dokonanym wyborze programowego rozwiązania optymalnego oraz dalej... powinny one ustalać, jakie nie przesądzone w fazie programowania w sposób ostateczny zagadnienia i w jakim zakresie mają być opracowane wariantowo w toku sporządzania projektu wstępnego inwestycji.

Zachęty do wariantowania dla inwestora brak, a dla biura projektowania istnieje wyraźny antybydziej. W partycularnych rozrwykach traci interes ogólnonarodowy.

Po drugie, nieprawidłowe rozłożenie prac w cyklu projektowym, a zwłaszcza deprecjacja programowania zarówno w pracach studialnych, jak i w fazie krystalizowania się koncepcji inwestycji nie sprzyja wyłanianiu się alternatyw, które mogłyby być uwzględnione w danych wyjściowych bądź stanowić podstawę do wariantowania w projekcie wstępnym.

Po trzecie, przepis obecnie obowiązujący dotyczy tylko tzw. wariantów zleconych. Oprócz nich występują w praktyce projektowania znacznie liczniejsze, które J. Bogusz nazywa „tępnymi wariantami roboczymi”. Powstawanie wa-

zatrudnienia w przemyśle (3,8 proc. w styczniu i 4,4 proc. w lutym) wyższe od tempa założonego w planie rocznym. Niższy niż w poprzednich latach okazał się również sezonowy spadek zatrudnienia, występujący zazwyczaj na początku każdego roku. Liczba wolnych miejsc pracy jest natomiast znacznie wyższa niż na początku ub. r. (o 20 proc. dla mężczyzn i o 33 proc. dla kobiet).

Nadal więc nie tracą na aktualności postulaty mówiące o potrzebie regulowania tempa wzrostu dochodów ludności stosownie do konkretnych potrzeb rozwoju produkcji zwłaszcza rynkowej i eksportowej. Dlatego też m. in. podjęto ostatnio decyzję o zmianach współczynników korekty bankowego funduszu płac. Zmiany te zmierzają z jednej strony do podwyższenia tych współczynników na odciłkach produkcji, które odgrywają istotną rolę w poprawie zaopatrzenia rynku krajowego i do obniżenia ich w przypadkach, gdy chodzi o produkcję mniej istotną z punktu widzenia potrzeb rynku krajowego i eksportu.

Znaczenie przyspieszenia rozwoju produkcji rynkowej podnosi fakt, że nie wiadomo jeszcze jak ukształtują się w br. proporcje pomiędzy tempem wzrostu dochodów ludności, a tempem wzrostu zakupu towarów. Rok ubiegły cechował bowiem szybki od wzrostu przychodów pieniężnych ludności wzrost zakupu towarów rynkowych. Sytuacja ukształtowała się więc odmiennie niż w poprzednich latach, gdy zazwyczaj wzrost zakupów towarów przez ludność był wolniejszy od wzrostu przychodów — pieniężnych ludności. W poprzednich bowiem latach ludność szybko zwiększała wydatki na zakup usług i wyższy odsetek przyrostu dochodów przeznaczała na powiększenie swoich zasobów pieniężnych. Odwrócenie tych tendencji sprawiło, że w 1968 r. zapewnienie odpowiedniego do wzrostu dochodów ludności wzrostu dostaw towarów rynkowych było rzeczą szczególnie trudną. Osiągnięty w 1968 r. stopień zrównoważenia sytuacji rynkowej oparty był na szeregu decyzjach zmierzających do dodatkowego, maksymalnego zwiększenia produkcji rynkowej.

W styczniu i lutym br. utrzymała się wysoka dynamika sprzedaży towarów, chociaż wskaźniki wzrostu obrotów handlu detalicznego na to nie wskazywały. Wzrost obrotów handlu detalicznego w okresie styczeń—luty br. oceniany jest bowiem na 2,6 proc. Jednak wobec faktu, że wpływy ze sprzedaży towarów wzrosły w styczniu ub. roku o 20 proc., a w lutym o ponad 16 proc., licząc za dwa lata łącznie daje to wzrost obrotów rzędu 9 proc. średniorocznie. Treba bowiem pamiętać, że pierwsze miesiące ub. roku cechowało dość ożywienie sprzedaży towarów spowodowane czynnikami pozaekonomicznymi. W miesiącach styczeń—luty ub. roku zrealizowano 13,9 proc. rocznych wpływów ze sprzedaży, podczas gdy w poprzednich latach realizowano w tym cza-

nie ok. 13 proc. rocznych wpływów ze sprzedaży. Natomiast w okresie styczeń—luty br. zrealizowano nieco ponad 13 proc. rocznego planu wpływów ze sprzedaży. Zapowiada się więc, że wzrost zapotrzebowania na dostawy towarów będzie raczej nieco wyższy niż w założeniach planu, a niskie wskaźniki wzrostu obrotów handlu detalicznego ze stycznia i lutego br. nie upoważniają do wniosku, że zapotrzebowanie na towary nie będzie w br. wysokie.

Wagę tego zagadnienia podnosi fakt, że styczniowy wzrost dostaw takich artykułów, jak mięso i przetwory (o 7,6 proc. w porównaniu ze styczniem ub. roku) i utrzymanie na poziomie ub. roku dostawy z lutego br. (przy mniejszej o 1 liczbę dni) nie zdołały w pełni pokryć potrzeb rynku. Ponadto wystąpiła tendencja ograniczania zakupów tłuściznych wlepirowych, przy jednoczesnym wysokim wzroście zapotrzebowania na masło (o 15 proc. w styczniu i o 10 proc. w lutym). Podolanie tak szybko rosnącemu zapotrzebowaniu na masło wymaga znacznego wysiłku ze strony przemysłu mleczarskiego i wskazuje na potrzebę podjęcia dodatkowych kroków zmierzających do aktywizacji sprzedaży margaryny, a zwłaszcza poprawy wciąż niezadowalającej jakości tego produktu. Jeśli chodzi natomiast o mięso i przetwory, to dane z grudnia-wego spisu pogłowia i przebieg kontraktacji wskazują, że w najbliższych miesiącach możliwości dostaw na potrzeby rynku będą nieco większe. Nie oznacza to jednak, że problem przyspieszenia rozwoju hodowli został rozwiązany.

Pierwsze miesiące br. przyniosły ponadto spadek dostaw na potrzeby rynku niektórych poszukiwanych artykułów trwałego użytku poniżej dostaw w analogicznym okresie ub. roku. Równocześnie w wielu przypadkach nadal narastają zapasy typów radiodiodników, telewizorów i innych artykułów trwałego użytku nie cieszących się popytem. Utrzymują się również ubiegłoroczne braki zaopatrzenia w tkaniny wełniane, w sprzęt elektrotechniczny, sprzęt grzejny i w materiały budowlane.

Sytuacja rynkowa na początku br. sprawia więc, że podstawowym problemem staje się obecnie dalsze zwiększenie dostaw ponad założenia planu rocznego. Problem ten był już w lutym br. przedmiotem specjalnych rozważań Rządu. W ich wyniku podjęto decyzję zmierzającą do dodatkowego zwiększenia w br. dostaw towarów rynkowych (o ok. 3,5 mld zł), m. in. w oparciu o dodatkowy import surowców i materiałów. Już obecnie wiadomo jednak, że decyzje te nie zlikwidują w pełni braków zaopatrzenia rynku, a mogą je jedynie złagodzić. Nadal wypada więc, abyśmy intensywnie poszukiwali dalszych możliwości zwiększenia dostaw na potrzeby rynku. Dostawy te nie powinny przy tym dotyczyć jedynie towarów rynkowych. Niemniej istotne jest zaktywizowanie rozwo-

ju usług dla ludności. Dane z pierwszych miesięcy br. wskazują bowiem, że nastąpiło osłabienie tempa wzrostu wartości odpłatnych usług świadczonych ludności przez przedsiębiorstwa i instytucje gospodarki społecznej.

O tym, w jakim stopniu ominięto nie pokrótkę problemy rozwoju produkcji rynkowej i eksportu uda nam się w br. rozwiązać, w znacznej mierze decydować będzie realizacja programu inwestycyjnego.

Okazuje się tymczasem, że wartość produkcji budowlano-montażowej w okresie styczeń—luty br. osiągnęła tempo wzrostu znacznie niższe niż w założeniach planu rocznego (w przeliczeniu na 1 dzień roboczy o 4 proc. wobec 7,2 proc. założonych w planie rocznym). Również stopień zaawansowania realizacji zadań rocznych w okresie styczeń—luty br. był niższy niż w poprzednich latach. Fakt zaś, że w marcu br. warunki klimatyczne dla budownictwa ukształtowały się bardzo niekorzystnie sprawia, iż okres wlosyenny budowlani zaczynać nie z wyprzedzeniem realizację planu rocznego, lecz z trudnymi do nadrobienia opóźnieniami. Oczekiwane więc należy, że przedsiębiorstwa budowlano-montażowe w najbliższym czasie ze zdwojoną energią podejmą prace, aby nadrobić opóźnienia, koncentrując się zwłaszcza na obiektach istotnych dla poprawy zaopatrzenia rynku krajowego, eksportu i transportu towarowego.

Tendencje rozwoju sytuacji gospodarczej na początku br. wskazują więc, że stosunkowo dobre wyniki produkcji przemysłowej osiągnięte w styczniu i lutym br. nie są równoznaczne ze złagodzeniem napięć, które pojawiły się na tle ubiegłorocznej wysokiej dynamiki rozwoju. Szczególnie istotne jest zwłaszcza opanowanie trudności w dziedzinie transportu i budownictwa, aby nie stały się czynnikami hamującymi dynamiczny rozwój produkcji przemysłowej. Potrzeby rynku krajowego i handlu zagranicznego wskazują bowiem, że bardzo pożądane byłoby wydatniejsze przekraczanie planów na wielu odcinkach produkcji. Podstawowym problemem staje się zwłaszcza zapewnienie właściwych proporcji pomiędzy tempem wzrostu zatrudnienia, płac i innych przychodów ludności a tempem wzrostu dostaw towarów i usług na jej potrzeby. Z tego przede wszystkim punktu widzenia wypada więc rozpatrywać również kierunki działania zmierzające do nadrobienia opóźnień w realizacji planu inwestycyjnego, poprawy wyników handlu zagranicznego, usprawnienia kooperacji oraz zwiększenia dostaw materiałów i surowców na potrzeby przemysłu.

ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 12 (14) — 23 III 1969 r.

Problemy sytuacji gospodarczej

Na początku roku

GRZEGORZ PISARSKI

ZROZSZERZONYCH już ocen wyników gospodarczych ubiegłego roku wiadomo, że wysokiej dynamice rozwoju gospodarki towarzyszył w tym okresie wzrost napięć, które wpływały na warunki działalności bieżącego roku. Napięcia te wyrażają się zwłaszcza narastaniem następujących dysproporcji:

- Osłabienie stopnia zrównoważenia rozmiarów inwestycji z możliwościami zaopatrzenia w materiały i zdolnością przerobową przedsiębiorstw budowlanych.
- Wysokie tempo wzrostu zapotrzebowania na import — zwłaszcza z krajów kapitalistycznych — przy niedostatecznym wzroście eksportu do tych krajów.
- Szybki wzrost zapotrzebowania na przewozy towarów od rozwoju zdolności przewozowych transportu, zwłaszcza kolejowego.
- Wyższy niż możliwości ich dostaw wzrost zapotrzebowania na niektóre materiały i surowce.
- Nienadążanie tempa wzrostu dostaw niektórych artykułów rynkowych ze wzrostem popytu, wynikającym ze wzrostu dochodów ludności.

Z wymienionych napięć w pierwszych miesiącach br. najbardziej dał się odczuć niedostatek możliwości przewozowych. Nienadążanie rozwoju transportu towarowego ze wzrostem zapotrzebowania na przewozy powstałe w wyniku szybszego niż planowano rozwoju gospodarki, a tym samym i większych niż planowano potrzeb przewozowych, zostało bowiem pogłębione przez niekorzystne dla przewozów warunki atmosferyczne. Ich ilustracją jest trzykrotnie większa niż w styczniu i lutym ub. r. liczba pęknięć szyn. Znacznie wzrosła ponadto absencja chorobowa pracowników transportowych. W sumie spowodowało to wydłużenie przeciętnego czasu trwania obrotu wagonów, a liczba wagonów w obrocie była o kilka tysięcy niższa niż planowano. W wyniku tych trudności do wykonania planu przewozów kolejowych w styczniu i lutym br. zabrakło ok. 4,5 mln ton, a poziom tych przewozów był nawet nieco niższy niż w analogicznym okresie ub. r.

Przedstawione trudności przewozowe spowodowały, że stan węgiel kamienny na zwalach w styczniu i lutym br. był bardzo wysoki (określanie zbliża się do 1 mln ton). Powstały również trudności w wywo-

zie z zakładów produkcyjnych siar-ki, kwasu siarkowego, cementu, nawozów sztucznych oraz opóźnienia w dowożeniu do portów towarów przeznaczonych na eksport. Do tych ostatnich poważnie przyczyniło się przetrzymywanie przez eksporterów wagonów z towaremi ponad czas wolny od kar umownych (ponad 62 tys. wagonogodzin średnio na dobę w styczniu i 39 tys. wagonogodzin w lutym).

Jest rzeczą mało prawdopodobną aby wszystkie opóźnienia przewozów ze stycznia i lutego br. udało się nadrobić do końca pierwszego kwartału, nawet jeżeli przestana działać wymienione czynniki dodatkowo komplikujące pracę transportu kolejowego. Zwiększa, że opóźnienia w realizacji planu przewozów wystąpiły również w transporcie samochodowym.

Opóźnienia przewozów towarowych w styczniu i lutym br. stały się przyczyną pogłębienia trudności zaopatrzenia przemysłu w niektóre surowce i materiały.

Trudności zaopatrzeniowe odczuł m. in. przemysł ciężki, który nie otrzymał z przemysłu maszynowego wielu urządzeń dostarczanych w ramach kooperacji (silniki elektryczne, aparatura sterownicza i in.). Z kolei przemysł maszynowy nie otrzymał z przemysłu ciężkiego części dostaw odlewów stalowych, drutów oporowych. W przemyśle materiałowym budowlanych odczuwano opóźnienia dostaw węgla i żużlu, co może skomplikować wykonanie planu produkcji cementu już w marcu br.

Dotychczas jednak, w skali całego przemysłu, trudności zaopatrzeniowe nie wpłynęły w sposób istotny na wyniki produkcji globalnej. W przeliczeniu na dzień roboczy produkcja ta w okresie styczeń—luty br. wzrosła bowiem o 9 proc. wobec dynamiki założonej w planie rocznym — 8,2 proc. oraz uznawanej za wysoką dynamikę w planie rocznym — 9,6 proc. To tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłu ulegnie dalszemu przyspieszeniu, jeśli wyeliminujemy z niego produkcję przemysłu rolnopozwoycznego, o której wzroście decydują w znacznej mierze możliwości dostaw surowców, a która w styczniu i lutym br. nie wykazuje wydatniejszej dynamiki.

Jak dotąd więc, nie nastąpiło wyraźniejsze zahamowanie dobrej ubiegłorocznej dynamiki produkcji

przemysłowej. Niektóre przedsiębiorstwa sygnalizują jednak spadek zapasów materiałowych poniżej stanu normatywnego i nadmierne obniżenie stanu produkcji w toku. Pierwszym tego przejawem jest wzrost ilości opóźnień w dostawach kooperacyjnych. Od należytego rozwiązania tego problemu w znacznej mierze zależeć będzie dalszy, tegoroczny rozwój produkcji przemysłowej.

Pomyślnie wyniki produkcji przemysłowej w styczniu i lutym br. pozwoliły m. in. na zapewnienie zwiększenia eksportu (o ok. 19 proc. w porównaniu ze styczniem i lutym ub. r. w tym eksporcie do krajów kapitalistycznych o ok. 23 proc.). Wartość importu wzrosła natomiast stosunkowo nieznacznie (o 5 proc.), a import z krajów kapitalistycznych uległ nawet obniżeniu (o 5,4 proc.). Nie upoważnia to jednak do wniosku, że proporcje pomiędzy tempem wzrostu eksportu i importu usług wydatniejszej poprawie. Wysoki wzrost eksportu na początku br. związany jest bowiem ze szczególnie niskim jego poziomem na początku ub. r.

Jeśli chodzi natomiast o realizację wycinka rocznych zadań handlu zagranicznego w okresie styczeń—luty br. to wynosi ona ok. 11 proc. zarówno po stronie eksportu jak i importu, wobec 16 proc. czasu, który upłynął od początku roku. Szczególnie niekorzystnie zapowiada się realizacja planu eksportu maszyn i urządzeń i nieżywnościowych artykułów konsumpcyjnych do krajów kapitalistycznych. Aktywizacja produkcji eksportowej i eksportu pozostaje więc nadal ważowym zadaniem naszej gospodarki.

Sytuacja pieniężno-rynkowa, jaka ukształtowała się na tle przedstawionych pokrótce tendencji rozwoju produkcji i eksportu w styczniu i lutym br. cechuje stosunkowo wysoki tempo wzrostu dochodów ludności. Wypląty z osobowego funduszu płac w styczniu br. wzrosły bowiem o ok. 8,7 proc., a w lutym o ok. 6 proc., wobec wzrostu założonego w planie rocznym w granicach 6,4 proc. Wyższą dynamikę wzrostu wykazywał wypląty rent oraz wypląty za dostawy i usługi z prywatnego rzemiosła i przemysłu na rzecz gospodarki społecznej.

O wyższym niż planowano tempie wzrostu funduszu płac decyduje przede wszystkim tempo wzrostu

W KRAJACH, w których istnieje ustalony system kryteriów oceny ekonomicznej efektywności inwestycji np. w ZSRR lub NRD (u nas takie go systemu dotąd nie ustalono i posługujemy się niestety jednolitym „syntetycznym” wskaźnikiem efektywności „E” — nie zdającym egzaminu w praktyce, a poza tym dowolnie wybrany innymi wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi bądź typu ekonomicznego) — kryterium kapitałochłonności produkcji zajmuje jedno z pierwszoplanowych miejsc. Stąd w krajach tych prowadzi się systematyczne badania danych o kształtowaniu się kapitałochłonności produkcji i wypróbowanie z nich tendencji wraz z wnioskami dla praktycznej działalności w zarządzaniu gospodarką (m. in. ustalanie normatywnych współczynników kapitałochłonności dla projektowania i planowania inwestycji oraz ich kontroli).

Jakkolwiek w skali całego przemysłu różne czynniki mogą nieznacznie różnić się, to jednakże — choćby przejściowo — oddziaływać w kierunku wzrostu kapitałochłonności (np. w okresach bardziej forsownego rozwoju przemysłu grupy „A” niż przemysłu grupy „B”), a zwłaszcza silniejszego rozwijania surowcowych gałęzi przemysłu oraz rozwijania przemysłu w nowych tzw. „pionierskich” regionach kraju), jednak prawidłowością ogólnie obserwowaną w krajach wysoko uprzemysłowionych i znajdującą uzasadnienie w postępie technicznym, jest zmniejszanie się kapitałochłonności.

Czynnikami, które obiektywnie wpływają na zmniejszenie się kapitałochłonności produkcji, a tym samym na wzrost efektywności inwestycji, są ogólnie biorąc przede wszystkim:

— zmiany w ekonomicznej — gałęziowej strukturze inwestycji przemysłowych, idące w kierunku zwiększenia udziału nowych gałęzi przemysłu, które charakteryzują się znacznie mniejszą kapitałochłonnością produkcji — np. przemysłu elektrycznego, półprzewodników, radiotechnicznego, precyzyjnego, automatyki i urządzeń zautomatyzowanych, chemii polimerów i wyrobów petrochemicznych;

— zmiany w technologicznej strukturze inwestycji i majątku trwałego, idące w kierunku zwiększenia udziału maszyn i urządzeń oraz zmniejszenia udziału ich „obudowy” w ogólnych kosztach inwestycji i wartości majątku trwałego;

— zmiany w konstrukcji maszyn i urządzeń, idące w kierunku zmniejszenia stopnia ich materiałochłonności a więc rozmiarów i ciężaru;

— zmiany w technologii i organizacji budownictwa, idące w kierunku coraz większego jego uprzemysłowienia z zastosowaniem nowych — lżejszych i tańszych — konstrukcji — i materiałów budowlanych, oraz pociągające za sobą

Kapitałochłonność produkcji a osiąganie projektowych zdolności produkcyjnych

HENRYKA BALIŃSKA, BOLESŁAW BALIŃSKI

wydatne skracanie cyklu budowy obiektów.

Na podstawie danych o kształtowaniu się współczynników kapitałochłonności produkcji w krajach wysoko uprzemysłowionych w ciągu ubiegłych kilkudziesięciu lat można stwierdzić, że ogólnie wyższy jest poziom współczynników kapitałochłonności w przemyśle wydobywczym i jakkolwiek on również obniża się, jednak nie w takim stopniu jak w przemyśle przetwórczym, w którym tkwią pod tym względem największe rezerwy i możliwości. Jeśli zaś chodzi o przemysł przetwórczy, poziom współczynników obniża się bardziej wydawnie w gałęziach przemysłu ciężkiego, niż przemysłu lekkiego i spożywczego, a największe rezerwy i możliwości tkwią w przemyśle ciężkim wytwarzającym dobra inwestycyjne.

Z powyższych wniosków wynika, że wdrażanie postępu naukowo-technicznego do produkcji przez uruchamianie nowych obiektów przemysłowych powinno z reguły pozytywnie oddziaływać na rozwój kapitałochłonności. Innymi słowy — jeżeli nowe obiekty są należytnie wyposażone w nowoczesny sprzęt techniczny, kapitałochłonność ich produkcji powinna być z reguły niższa od kapitałochłonności uzyskiwanej w obiektach wcześniej zbudowanych.

W praktyce obserwuje się jednak — niestety — bardzo często zjawiska odwrotne, a więc pozornie przeczące tej prawdzie: nowo zbudowane zakłady w niektórych gałęziach przemysłu wykazują nieznacznie wyższą kapitałochłonność produkcji niż obiekty, z których wyprodukowano maszyn i urządzeń, z których wyprodukowano maszyn i urządzeń, z których wyprodukowano maszyn i urządzeń.

Jest rzeczą naturalną, że dla osiągnięcia projektowanej zdolności zawsze potrzeba pewnego czasu. Czas ten, w zależności od gałęzi przemysłu i konkretnych warunków produkcji, zdaniem specjalistów radzieckich i niemieckich opierających się na obliczeniach techniczno-ekonomicznych powinien wynosić 1 do 1,5 roku, maksimum 2 lata. Praktyka pokazuje, że okres czasu niezbędny dla osiągnięcia projektowej zdolności w nowych większych zakładach przedłuża się nieznacznie, do 5, 6 i więcej lat.

Jakie są tego przyczyny? Jest ich wiele i dlatego problem może być

rozwiązywany tylko przez działania kompleksowe.

Pierwszą z przyczyn — w chronologicznej kolejności biorąc — jest niezadawalający poziom projektów, które zbyt często zawierają różnego rodzaju błędy, niedokładności i usterki, a m. in. często pomijają „nie dające się przewidzieć” roboty. Braki te, będące najczęściej rezultatem słabej koordynacji pracy poszczególnych projektantów — specjalistów przez generalnego projektanta, rzutują ujemnie na jakość wykonawstwa i czasem ujawniają się dopiero po zakończeniu budowy obiektu lub nawet po jego uruchomieniu.

Głównym sposobem na opanowanie tych zjawisk byłoby umocnienie rzeczywistej roli generalnych projektantów i kontroli nad ich pracą. Potrzebne byłoby też wprowadzenie materialnej odpowiedzialności za wady projektu, utrudniające lub uniemożliwiające prawidłową eksploatację obiektu.

Drugą przyczyną jest niedbałe wykonawstwo obiektów inwestycyjnych, dopuszczające się licznych niedoróbek lub usterek w robotach — zwłaszcza montażowych, instalacyjnych i wykończeniowych — oraz prowadzone z reguły de facto bez nadzoru autorskiego ze strony generalnego projektanta. W rezultacie — do eksploatacji przekazują się obiekty nie należycie wykonane lub z naruszeniem zasady pełnej realizacji i wykończenia obiektów ze sobą sprzężonych — stanowiących tzw. kompleks rozruchowy. Stąd często zjawiska formalnego (czasem nawet bardzo uroczystego) oddawania obiektów do eksploatacji, po którym zachodzi konieczność wykonania poprawkowych lub uzupełniających a więc dodatkowych robót inwestycyjnych, prowadzonych przy wyłączonoj eksploatacji lub „pod ruchem”.

Tego rodzaju przyczyny można usunąć przez zastrzeżenie wymagań w zakresie jakości projektów (i prawidłowego ustalania zakresu obiektów i robót wchodzących w skład kompleksu rozruchowego), właściwej technologicznej kolejności robót, jakości robót oraz rzetelnego odbioru robót jak też całych obiektów. W związku z tym ostatnim dezyderatem należałoby zrewidować liberalne i często formalnie traktowane bądź „obchodzone” przepisy o komisijnym odbiorze i przekazaniu obiektów do eksploatacji. Jednocześnie należałoby doprowadzić do stosowania w praktyce nadzoru autorskiego nad budową przez generalnego projektanta i do egze-

kwowania jego materialnej odpowiedzialności z tytułu zawinionych przez niego strat w produkcji.

Trzecią przyczyną są braki w kompletnym wyposażeniu zbudowanych obiektów (głównie w narzędziach i oprzyrządowaniu), wywołujące się często z braku środków inwestycyjnych (złe pojmowanie oszczędności lub chęć odroczenia wydatków na okres późniejszy) bądź innych zaniedbań inwestora.

Czwartą przyczyną są zaniedbania inwestora w przygotowaniu procesu technologicznego i produkcyjnego (w tym szczególnie dokumentacji ruchowo — produkcyjnej, instrukcji oraz przepisów technologicznych i produkcyjnych), a także zaniedbania w należytym i na czas przygotowaniu organizacji zarządzania (zwłaszcza w przypadku, gdy chodzi o cały nowy zakład).

Piątą przyczyną, ale jedną z najbardziej istotnych i bardzo często niedocenianą, są zaniedbania inwestora w należytym przygotowaniu

kadr przyszłej załogi nowego obiektu. Polegają one na nieprzepracowaniu w porę, tj. z odpowiednim wyprzedzeniem czasu w stosunku do terminu uruchomienia obiektu — rekrutacji pierwszej kompletnej załogi oraz jej należytego wyszkolenia lub przeszkolenia. W rezultacie — do pracy w nowych obiektach, wyposażonych w nowoczesną technikę, która wymaga od załogi często bardzo wysokich kwalifikacji, przychodzą robotnicy nie należycie przygotowani. Zdobywają oni potrzebne kwalifikacje przez zbyt długi czas w toku produkcji, a w tych warunkach wykorzystanie projektowanej wydajności poszczególnych maszyn i urządzeń oraz osiągnięcie projektowanej zdolności produkcyjnej całego zakładu wymaga zbyt wielu miesięcy bądź lat. Zaniedbania, o których mowa, są rezultatem częstego niedoceniania tego ogromnie ważnego problemu przez inwestorów i nadzórne jednostki oraz rezultatem bardzo częstego a bezsensownego ograniczania środków na gruntowne przygotowanie kadr.

Przedstawione wyżej przyczyny mają pierwszorzędne — podstawowe — znaczenie. Bez usunięcia ich stosowanie innych przedsięwzięć nie może dać większych rezultatów. Oprócz nich istnieją jednak także drugorzędne przyczyny, których znaczenia nie wolno jednak lekceważyć.

Zarządzeniem Przewodniczącego Komisji Planowania z lipca 1964 wprowadzono w życie „normatywy”

czasowe osiagania projektowanych zdolności produkcyjnych w zakładach i obiektach przemysłowych”. Wykaz normatywów, załączony do zarządzenia, posiada wiele poważnych braków i wymaga rewizji.

Po pierwsze — normatywami objęto zbyt małą ilość zakładów i obiektów, przy czym nomenklatura wykazu pomija całkowicie niektóre ważne gałęzie przemysłu wydobywczego i przetwórczego — ciężkiego (np. górnictwo węglowe, przemysł maszynowy, elektrotechniczny i środków transportu).

Po drugie — jeżeli charakter obiektu i warunki produkcji wymagają okresu tzw. eksploatacji wstępnej (próba — na taryfie ulgowej, jeśli chodzi o wskaźniki produkcji i techniczno-ekonomiczne) normatywy obowiązują dopiero od chwili zakończenia eksploatacji wstępnej, która zgodnie z przepisami może trwać aż 6 miesięcy (!) od dnia oddania obiektu do użytku.

Po trzecie — w bardzo wielu przypadkach ustalono zbyt długie normatywy przekraczające nie tylko półtora roku ale nawet 2 lata. Dla przykładu — jeden i taki sam a bardzo swobodny normatywy, bo aż 3-letni przewidziany dla stalowni (martenowskich, konwertorowatlenkowych i elektrycznych), dla wielu zakładów względnie oddziałów produkcji w przemyśle chemicznym (!), dla wszystkich zakładów przemysłu materiałów budowlanych (zarówno cementowni i hut szkła jak też cegielni silikatowych oraz zakładów produkcji elementów budowlanych).

Po czwarte — właściwy dla danej gałęzi minister ma prawo przedłużyć okresy osiagania projektowej zdolności ponad ustalone normatywy do 12 miesięcy, a za zgodą Przewodniczącego Komisji Planowania nawet ponad 12 miesięcy (teoretycznie w nieskończoność). W tych warunkach normatywy — praktycznie biorąc — nie przedstawiają żadnej wartości! Nic więc dziwnego, że w praktyce nie są one przestrzegane (podobnie jak normatywy cyklu budowy) a stosowanie jakiegokolwiek sankcji w takich warunkach (każdy okres ma swą legalizację) jest niemożliwe.

Z powyższego nasuwa się wniosek o konieczności opracowania nowych „technicznych i ekonomicznych” normatywów bez możliwości legalizacji ich przekroczenia na jakimkolwiek szczeblu. Takie „twarde” normatywy powinny być kontrolowane w okresach kwartalnych przez Narodowy Bank

Polski jako finansujący eksploatację przedsiębiorstw przemysłowych. W przypadku przekroczenia normatywu Bank powinien powiadomić zainteresowane organy administracji gospodarczej (zjednoczenia i resorty a w pewnych przypadkach Komisję Planowania przy Radzie Ministrów) oraz stosować skuteczne sankcje finansowe (kredyty o podwyższonej stopie oprocentowania). Podobne regulacje stosuje się w niektórych krajach socjalistycznych z powodzeniem.

Na marginesie: analogicznie należałoby podesść do kwestii normatywów cyklu budowy, które w praktyce najczęściej nie są przestrzegane ani przez uczestników procesu inwestycyjnego (inwestorów, projektantów, wykonawców) ani nawet przez centralne organy planowania (przy rozdziale limitowanych środków inwestycyjnych). Koniecznością wydaje się rozszerzenie nomenklatury obiektów, zrewidowanie normatywów w oparciu o uzasadnienie techniczno-ekonomiczne, a nie żadne inne, pozabawienie normatywów nadmiernej „elastyczności” m. in. przez wyeliminowanie możliwości legalizowania przekroczeń, wprowadzenie kontroli ich przestrzegania w projektach oraz w planach inwestycji i budownictwa, stosowanie sankcji administracyjnych i bankowo — finansowych w przypadku przekroczeń.

Wprawdzie z różnych przyczyn rade bardzo jeszcze możemy aspirować do naśladowania metod i tempa budownictwa krajów wysoko uprzemysłowionych, jednak warto przypomnieć, że terminy budowy obiektów przemysłowych w większości m. in. amerykańskich gałęzi przemysłu skróciły się w porównaniu z przedwojennym okresem a nawet z pierwszymi latami powojennymi 2 lub 3-krotnie. Tempo budowy średnich obiektów wynosi obecnie 6—8 miesięcy a wielkich obiektów od 12 do 16 miesięcy; wielkie oddziały produkcji tworzących sztucznych uruchamia się w 4—6 miesięcy od chwili podjęcia decyzji o ich budowie. Niektóre wielkie przedsiębiorstwa produkcji półprzewodników buduje się w ciągu 6—8 miesięcy. Termin oddania do użytku małych przedsiębiorstw w większości gałęzi nie przekracza 2—3 miesięcy. Grupa ekspertów ONZ, która zapoznawała się parę lat temu z doświadczeniami Europy Zachodniej, stwierdziła, że anachronizmem jest sam fakt planowania 2—3-letnich terminów budowy nawet dużych obiektów przemysłowych.

Porównując nasze normatywne — a tym bardziej faktyczne — cykle budowy z okresami wyżej przytoczonymi oraz biorąc pod uwagę osiągnięcia innych krajów socjalistycznych (np. ZSRR, NRD, Rumunia) trzeba dojść do wniosku, że rewizja naszych cykli jest bezsporną koniecznością. Mimo trudności przeprowadzenia związanych z nią ciężkich operacji na zbyt szerokim froncie inwestycyjnym. Ale właśnie takie operacje są nam dziś pilnie potrzebne.

INWESTYCJE I PRZEMYSŁ MASZYNOWY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Relacje między tempem inwestycji a tempem produkcji materiałów budowlanych kształtowały się niekorzystnie, zwłaszcza w bieżącej pięcioletniej. Współczynnik wyliczony w ostatnim szeregu tabeli ilustruje w sposób uproszczony narastanie niedoboru materiałów budowlanych. Trudno przecież zakładać takie tempo zmniejszania materiałochłonności procesu inwestowania, jakie wyraża ten wskaźnik korelacji.

Wydaje się jednakże, że w istocie rzeczy najtrudniej jest nam zapewnić zbieżność dostaw maszyn i urządzeń z tempem inwestowania. Wehodzi tu bowiem w grę zespół znacznie bardziej skomplikowanych elementów, niż w przypadku mocy przerobowych i materiałów budowlanych zwłaszcza przy postawieniu akcentu na rozwój intensywny.

Przykładowo: trzeba zapewnić zharmonizowanie działalności zaplecza naukowo-technicznego i produkcji, opanowywanie nowych technik i technologii. Problemem jest niezmienne zróżnicowanie asortymentu produkcji, terminy dostaw, ich kompletność i komplementarność, jakość i nowoczesność urządzeń. Wreszcie, należy przypomnieć, że ponad 30 proc. potrzeb na maszyny i urządzenia pokrywane jest z importu, w niemałym mierze pochodzącego z trudnych dla nas kierunków geograficznych.

Dlatego w naszej gospodarce na czoło analizy efektywności i programowania zadań inwestycyjnych wysuwać trzeba związek pomiędzy zakresem inwestycji i zakresem produkcji maszyn i urządzeń (problemem wymagającym oddzielnego rozważenia jest sprawa właściwego, pełnego wykorzystania oddanych do

użytku w pełni wyposażonych obiektów).

Celem inwestowania nie jest przecież ani działalność budowlano-montażowa, ani budowa murów obiektów, lecz podnoszenie społecznej wydajności pracy. Ta zaś — obok uwarunkowań organizacyjnych — określona jest przez poziom uzbrojenia pracy w maszyny, narzędzia, urządzenia (tzw. techniczne uzbrojenie pracy). Oczywiście, właściwie wykorzystanie nowych narzędzi pracy uzależnione jest przede wszystkim od ludzi, ich świadomości, poziomu kwalifikacji, czyli od czynników społeczno-politycznych. Ilość i jakość nowo instalowanych w procesie inwestowania maszyn i urządzeń, czyli ich teoretyczna wydajność stanowi techniczne ramy wzrostu społecznej wydajności pracy.

Dwa z omawianych czynników — moce przerobowe i materiały budowlane — stanowią jak gdyby etap wstępny, ogólną przesłankę procesu inwestowania i tworzą głównie jego infrastrukturę (obudowa, mury itp.). Dopiero trzeci czynnik — maszyny i urządzenia — umożliwia faktyczne uwolnienie procesu inwestowania. Nawet najbardziej idealna koordynacja zadań inwestycyjnych z mocami przerobowymi i wielkością materiałów budowlanych nie gwarantuje efektywności inwestycji bez zbilansowania tych zadań z dostawami maszyn i urządzeń.

W świadomości uczestników procesu inwestycyjnego powstaje hierarchia zależności w sferze inwestycji ulega częstokroć jak gdyby odwróceniu. Kształtuje się ona bowiem nie tylko pod wpływem rzeczywistej wagi poszczególnych czynników, lecz pod wpływem kolejności ich występowania w procesie inwestycyjnym. Jeśli program inwestycyjny nie jest wewnętrznie zwarty, dostrzegamy przede wszystkim niedostatek zdolności przerobowych, w następnej kolejności niedostatek materiałów budowlanych. Wskutek realizatorów koncentruje się na występujących tutaj dysproporcjach i jak gdyby nie starcza już miejsca i czasu na zanalizowanie bilansu

zapotrzebowania na maszyny i urządzenia z ich dostawami.

Przedstawienie występujących w gospodarce zależności między inwestycjami a produkcją przemysłową maszynowego jest bardzo trudne. Wymagałoby ono szczegółowego porównania struktury programu inwestycyjnego ze strukturą produkcji maszyn i urządzeń. Wydaje się jednak —

że, że nawet najbardziej globalne porównanie może stanowić ogólną podstawę oceny stanu faktycznego. Zastanówmy się najpierw nad tempem wzrostu inwestycji oraz produkcji przemysłu maszynowego z wyłączeniem roli handlu zagranicznego (dane wyliczone na podstawie roczników statystycznych GUS, ceny porównywalne).

TABELA 2 ŚREDNIOROCZNE TEMPO WZROSTU (w %) INWESTYCJI I PRODUKCJI PRZEMYSŁU ELEKTROMASZYNOWEGO ORAZ ICH WSPÓŁZALEŻNOŚĆ

	1951—55	1956—60	1961—65	1966—68
Inwestycje w gospodarce uprzemysłowanej	11,8	7,4	7,8	9,1
Produkcja globalna przemysłu elektromaszynowego	28,8	15,2	14,3	11,9
w tym: przemysł maszyn i konstrukcji metalowych	27,8	10,4	12,9	11,4
% przyrostu produkcji przem. elektromaszynowego na 1% przyrostu inwestycji w tym % przyrostu produkcji przem. maszyn i konstrukcji na 1% przyrostu inwestycji	2,4	2,1	1,8	1,3
	3,2	1,4	1,8	1,3

Jeżeli pominiemy bardzo specyficzny okres lat 1951—1955, możemy stwierdzić dwie równoległe tendencje: z jednej strony stopniowo narastające tempo inwestowania, z drugiej zaś strony dość wyraźnie malejące tempo produkcji globalnej przemysłu maszynowego. W rezultacie otrzymujemy malejący współczynnik korelacji pomiędzy tempem rozwoju obu dziedzin z 2,1 w latach 1956—1960 do 1,3 w latach 1966—1968. Ten gwałtowny spadek współczynnika można by było uznać za zjawisko pozytywne tylko wówczas, gdyby nastąpiło optymalne dostosowanie struktury produkcji maszynowej do struktury potrzeb inwestycyjnych oraz gdyby nastąpiła radykalna poprawa w dziedzinie jakości i nowoczesności produkowanych maszyn i urządzeń. Tak jednak nie jest, o czym świadczą dość powszechne skargi inwestorów

na nieterminowe czy niekompletne dostawy maszyn i urządzeń i krytyczna ocena poziomu technicznego instalowanych urządzeń. Równoległe nadal występujące zjawisko niezaspokojenia wyprodukowanych maszyn i urządzeń, między innymi ze względu na ich niedostosowanie do potrzeb. Dlatego można wyprowadzić wniosek o rysującej się dysproporcji pomiędzy programową, tym tempem inwestowania a realizowanym tempem produkcji dóbr inwestycyjnych.

Zależności pomiędzy krajową produkcją środków inwestycyjnych i zapotrzebowaniem mogą być skorygowane przez handel zagraniczny. Ponijsza ocena rysującej się dysproporcji musi więc uwzględnić eksport maszyn i urządzeń, import oraz ich saldo. Ogólnie ujmując ten problem ponijsza tabela:

TABELA 3 ŚREDNIOROCZNE TEMPO WZROSTU INWESTYCJI, IMPORTU ORAZ EKSPORTU MASZYN I URZĄDZEŃ (w %) ORAZ ŚREDNIOROCZNE SALDO EKSPORTU I IMPORTU MASZYN W MLN ZŁ DEWIZOWYCH

	1951—55	1956—60	1961—65	1966—68
Inwestycje w gospodarce uprzemysłowanej	11,8	7,4	7,8	9,1
Import maszyn i urządzeń	12,3	7,1	12,5	10,4
Eksport maszyn i urządzeń	19,5	25,3	16,0	10,9
Nadwyżka importu maszyn nad eksportem (w mln zł dewizowych)	+ 846	+ 363	+ 179	+ 142

Zestawienie sygnalizuje trzy tendencje: narastające tempo inwestowania, w zasadzie narastające tempo importu i malejące tempo eksportu maszyn i urządzeń. Ponieważ wartości eksportu i importu, zwłaszcza w dwóch pierwszych okresach pięcioletnich, są różne, wprowadza-

my do rozumowania saldo tej grupy towarów. Z punktu widzenia bilansu handlowego kształtuje się ono coraz bardziej korzystnie, zmniejszając się z okresu na okres. Jednakże z punktu widzenia bilansu potrzeb krajowego procesu inwestycyjnego rólą handlu zagranicznego maleje,

a w ostatnim okresie jest niemal zerowa. (Inaczej byłoby tylko wówczas, gdyby w wyniku korzystnego układu cen wyrobów eksportowanych i importowanych nastąpiło poprzez wymianę z zagranicą wyraźniejsze zwiększenie ilości maszyn i urządzeń w postaci rzeczowej, niż to wynika z relacji wartościowych).

Wszelkie niedostatki tego bilansu z punktu widzenia potrzeb inwestycyjnych muszą się wyrażać albo w tendencji do ograniczania masy eksportowej albo w nacisku na zwiększenie importu lub równoległe w obu kierunkach. W każdym zaś przypadku oznacza to próbę łagodzenia wewnętrznych dysproporcji sfery inwestowania przy pomocy handlu zagranicznego, lub — ostrzej formułując — próbę przerzucania napięcia inwestycyjnego na handel zagraniczny. Inną alternatywą niezbilansowania produkcji dóbr inwestycyjnych z zapotrzebowaniem jest wydłużanie się cyklu inwestycyjnego.

W sumie możemy więc stwierdzić, że poza — bardzo ważnym — oddziaływaniem na zmianę struktury zasobów maszyn i urządzeń, eksport i import nie wywierają w ostatnich latach istotnego wpływu na poprawę zależności pomiędzy tempem inwestowania i tempem krajowej produkcji maszyn i urządzeń. Wnioski wyciągnięte na podstawie analizy tabeli 2 można więc uznać za ogólnie prawidłowe.

Dodajmy, że dopóki eksport maszyn i urządzeń oparty być może na wywozie zwykłych nadwyżek produkcji krajowej, dopóty problem związków pomiędzy inwestycjami a handlem zagranicznym nie jest mocno skomplikowany. W miarę jednak wzrostu wymagań zagranicznych odbiorców potrzeby inwestycyjne i eksportowe zaczynają ze sobą coraz wyraźniej konkurować. To, co można efektywnie wyeksportować, decyduje również często o efektywności procesu inwestowania.

W sposób coraz bardziej imperatywny wylania się konieczność potraktowania produkcji maszyn i urządzeń w sposób priorytetowy, zarówno z punktu widzenia zadań inwestycyjnych jak i handlu zagranicznego. Oczywiście, musi być to priorytet pojmovany selektywnie, to znaczy nie w ogóle w stosunku do przemysłu maszynowego, lecz ściśle precyzyjnie, określany w stosunku do konkretnych działów produkcji maszynowej, grup wyrobów, a nawet pojedynczych wyrobów o podstawowym znaczeniu. Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, iż w centralnym programowaniu inwestycji należy przede wszystkim badać zależność pomiędzy tempem inwestowania i tempem produkcji maszyn i urządzeń. Zapewnienie w tym zakresie proporcjonalności lub zapo-

bieganie dysproporcjom powinno być punktem wyjścia dla określenia wszystkich pozostałych zależności w procesie inwestycyjnym. Realnie określonymi możliwościami dostaw maszyn i urządzeń, zarówno z produkcji krajowej, jak i importu, powinny zostać podporządkowane wszystkie pozostałe założenia. Inaczej mówiąc — tempo inwestowania należy uznać za wyznaczone przez tempo produkcji sprzętu inwestycyjnego (z odpowiednim wyprzedzeniem w czasie). Jeśli chcemy zwiększać tempo inwestowania, musimy uprzednio zwiększyć tempo produkcji maszyn i urządzeń. W przeciwnym przypadku, nawet przy zapewnieniu proporcjonalności we wszystkich pozostałych dziedzinach, musi nastąpić wydłużenie cyklu inwestycyjnego.

Wnioski, jakie można na zakończenie wysunąć, mogą mieć tylko charakter bardzo ogólny i dotyczą głównie centralnego organu planującego. Na nim przecież spoczywają obowiązki koordynacji podstawowych części składowych procesu inwestowania i niedopuszczenia tu do dysproporcji, które w razie tolerowania — muszą prowadzić do niezadawalającej efektywności inwestycji. Trzeba bowiem pamiętać, że zjawisko normalne w kraju o ogromnej dynamice rozwojowej, że potrzeby inwestycyjne — mimo doskonałości mechanizmów ekonomicznych — będą systematycznie wysoko przekraczać możliwości ich zaspokojenia. Dlatego jednym z podstawowych zadań planowania centralnego nowostanie konieczność ostrej selekcji — i z punktu widzenia hierarchii potrzeb, i przede wszystkim, z punktu widzenia realnych, rzeczowych możliwości gospodarki.

Potrzeby są i będą nadal w ogromnej mierze większe od możliwości i to należy zakładać. Usprawnienie systemu finansowania inwestycji, rozwój badań efektywnościowych są ważnymi narzędziami, ale nie zdejma one z Komisji Planowania obowiązku i konieczności usuwania z góry z programu (planu) inwestycyjnego potrzeb inwestycyjnych niemożliwych do zrealizowania. Chyba, że centralny organ planujący zechce zdjąć z siebie odpowiedzialność za ten rodzaj decyzji w planie (programie) zakładając, iż to, czego nie rozstrzygnie się w formie świadomej, planowej decyzji rozstrzygnie się w toku realizacji planu żywiłowa, poprzez dostosowanie zamierzonych inwestycyjnych do realnych możliwości ex post, w toku realizacji planu, ze wszystkimi skutkami w sensie efektywności programu inwestycyjnego.

JAN GŁÓWCZYK

GAZOCIĄG

HENRYK WEBER

ZUCHWALIŁ V Zjazdu PZPR: „W gospodarce paliwo-wo-energetycznej istotne jest pokrycie przyrostu zapotrzebowania przede wszystkim bardziej efektywnymi nośnikami energii. Przy utrzymaniu decydującej roli węgla kamiennego należy poprawić strukturę bilansu paliwo-energetycznego, przede wszystkim przez zwiększenie zużycia gazu ziemnego... z 3,3 mld metrów sześciennych w 1968 roku do 12-13 mld metrów sześciennych w 1975 roku”.

KTO ZACZ

W zeszłym roku Tarnowskie Okręgowe Zakłady Gazownicze rozprzeczowały ponad 3 mld metrów sześciennych gazu, w tym roku plan przewiduje - 4,3 mld, a w ostatnim roku przyszłej pięcioletki, mają rozprzeczować około 7 mld metrów sześciennych gazu. Proszę porównać wielkości zawarte w uchwale V Zjazdu z przytoczonymi przed chwilą...

W kraju pracuje dziesięć okręgowych zakładów, ale tarnowskie są największe. Swoją działalnością obejmują ponad jedną piątą obszaru Rzeczypospolitej. Odpowiadają za bezawaryjne funkcjonowanie gazociągów długości 5 tysięcy kilometrów, ileś tam stacji rozdzielczo-pomiarowych i redukcyjno-pomiarowych oraz przetłoczeni. Obsługują ponad 130 tysięcy odbiorców prywatnych i 5,8 tysięcy odbiorców przemysłowych.

Aktualnie TOZG zatrudnia 1400 osób, pod koniec przyszłej pięcioletki zatrudnia 3.300 osób. Aktualnie wydział budowlano-remontowy liczy 160 pracowników, potem będzie liczył 1.200. Aktualnie biuro konstrukcyjne zatrudnia 17 osób, wtedy - 100. W podjętym temacie te dane odgrywać określoną rolę. Wszak Tarnowskie Okręgowe Zakłady Gazownicze zajmują się również remontami eksploatowanej już sieci i budową nową.

NA POZĄTKU BYŁO RYZYKO

W przyszłej pięcioletce TOZG otrzyma na inwestycje półtora miliarda złotych. Tyle będzie kosztowało 300 kilometrów nowego gazociągu, tłocznia, rozdzielnie, gazyfika-

cja kilkudziesięciu miast i wsi oraz okręgowa dyspozycja gazu - nowoczesna, korzystająca z telemetrii. W obecnej pięcioletce nakłady inwestycyjne zamykają się sumą 890 milionów złotych. W zeszłym roku plan przewidywał na ten cel 276 milionów złotych, w tym 78 mln na budowę gazociągu Tarnów-Grzybów, długości 74 kilometrów.

Mówi się Grzybów, a w domyśle: wydobyć siarkę metodą wytopienia, pochłaniającą ogromne ilości pary. Wytwarzają ją specjalnie wybudowane w tym celu kotłownie. Do niedawna kotłownie opalano węglem. Dowieziono go samochodami z oddalonej o wiele kilometrów stacji kolejowej. Od stycznia węgiel zastąpiono gazem. Nikomu, wydaje się, nie trzeba udowadniać opłacalności tej zamiany. O wiele tańsze paliwo i minimalne koszty transportu.

Był czas, że pewne złoża wyczerpało się, lecz magistrata pozostała. Dodajmy, że w 1967 roku odkryto bogate złoża gazu w samym Tarnowie. Te dwie okoliczności wykorzystali projektanci. Teraz gaz tłoczy się z Tarnowa do Grzybowa przez miejscowość, w której było to wyczerpane złożo.

Zgodnie z uchwałą KERM pierwszy metr sześcienny gazu kopalnia siarki miała otrzymać pod koniec marca 1969 roku. Otrzymała go o trzy miesiące wcześniej. W myśl tejże uchwały budowa gazociągu powinna była trwać 15 miesięcy, trwała niecały rok. (Przy okazji pikantny szczegół: według obowiązującego normatywu cykl inwestycyjny dla obiektu tego typu wynosi ponad dwa lata. Komitet Ekonomiczny nakazując wykonanie zadania w czasie krótszym, oficjalnie uznał ten normatywny za przestarzały). Jedynie koszty zostały przekroczone o 17 milionów złotych. Z jakich powodów, powiem za chwilę. Poza tym - dotychczas nie wypłacono przewidzianych nagród za przyspieszenie robót...

Przejdźmy do szczegółów. Jakże czynnik ten wpłynął na skrócenie przewidzianego planem czasu budowy, a jakie wpływały na wydłużanie go? Wszak nikt nie wątpi, że sukces został osiągnięty w mozołnych zmaganiach między, a czynnikami ujemnie oddziałującymi na przebieg pracy.

Już w grudniu 1967 roku TOZG wiedziały, że gazociąg Tarnów-Grzybów „ich nie minie”. Ale na uchwale KERM w tej sprawie figuruje data: kwiecień 1968, z tym że obowiązują ona (uchwała)... od stycznia. Na początku roku inwestor nie posiadał więc oficjalnego glejtu zezwalającego na rozpoczęcie robót i z tego powodu styczeń minął w niepewności. Ale w lutym zarządkował wstępne prace, do których zaangażował własne biuro konstrukcyjne.

Dokumentację techniczno-prawną biuro wykonało w rekordowo krótkim czasie - sześciu miesiącach. Po wiadomości w rekordowo krótkim, albowiem z reguły trwa to dwukrotnie dłużej. Tak działo się dotychczas, gdy dokumentację zlecano „obcym”, na przykład „Gazoprojektowi”. Biuro TOZG wykonywało ją poza planem, na zasadzie prywatnej umowy projektantów z inwestorem, czyli z dyrekcją swojego zakładu. Zapłacono trzysta tysięcy złotych. Czerokrotnie mniej aniżeli zwykle, gdy dokumentacja jest wykonywana w trybie normalnym.

O wiele szybciej, o wiele taniej. Wiadomo - praca zlecona. Z formalnego punktu widzenia trzeba było poświęcić czas wolny od zajęć w biurze. Faktycznie całą moc przerobową biura skoncentrowano na realizacji tego zadania. Przy wytężeniu sił, załatwianiu spraw związanych z wykupywaniem ziemi, projektanci spędzali w terenie tygodnie, w tym wiele niedziel. Nad stołami kreslarskimi śleczeli po kilkanaście godzin dziennie przez długie miesiące. Po wykonaniu projektu gazociągu Tarnów-Grzybów musieli bowiem przyspieszyć prace nad dokumentacją ujęta planem (ogólnej wartości półtora miliona złotych), z czego nikt ich nie zwolnił. Decydowały bodźce: okazja zarobienia przez pracowników biura dodatkowych 300 tysięcy złotych. Ale nie wolno wykluczać ambicji. Pamiętajmy, że zadanie zaczęło realizować przed ukazaniem się uchwały KERM, gdy nie było jeszcze absolutnej pewności czy pieniądza na ten cel będą.

Projekt gazociągu opracowano w dwóch wariantach. Przyjęto ten, który uwzględnił adaptację bezczynny, który w ziemi magistrali od wyczerpanego złoża do Tarnowa, długości 24 kilometrów. Zasadzał ją inwestor przy pomocy swo-

jego wydziału budowlano-remontowego. Trzeba było zmienić armaturę, wymienić krótki, czterokilometrowy odcinek. Resztę gazociągu ułożyli pracownicy „Gazobudowy” z Zabrza.

INWESTOR - GENERALNY WYKONAWCA

Poza tym pracowali ludzie z „Hydrobudowy” i „Hydrokopu”. Razem około pięciuset osób. Rola generalnego wykonawcy przypadła Tarnowskiemu Okręgowemu Zakładowi Gazowniczemu. On odpowiadał za koordynację, za zaopatrzenie, no i miały - jak wiadomo - własne zadania. Na tym polega specyfika przedsięwzięcia. W tej specyfice tkwi jedno ze źródeł sukcesu.

W praktyce inwestycyjnej rzadko się zdarza, by inwestor został obdarzony honorami generalnego wykonawcy. Nie o to, rzecz jasna, chodzi, by tę zasadę upowszechnić nie licząc się z sytuacją i możliwościami. Lecz w przypadku budowy gazociągu Tarnów-Grzybów jeszcze raz sprawdziła się propozycja ścisłego, organizacyjnego powiązania biura projektów z wykonawcą. Z tej racji chociażby, że opracowywana wówczas dokumentacja bardziej uwzględniała możliwości budowniczych. Ponadto sprawdziła się druga propozycja: powiązania nadzoru autorskiego z inwestorskim, co umożliwiło nie tylko systematyczną kontrolę zgodności prowadzonych robót z dokumentacją. Pozwała też na operatywną ingerencję, gdy przekraczane są koszty lub gdy jakości wykonanych prac jest niewłaściwa. Przy budowie gazociągu Tarnów-Grzybów inspektorzy nadzoru inwestorskiego nie musieli uzgadniać swoich decyzji z autorem projektu. Autorzy spełniali funkcje inspektorów i stąd każda zmiana w dokumentacji nie była przedmiotem wielokrotnych i czasochłonnnych uzgodnień między stronami. Wprowadzanie ją natychmiast.

Poza tym - sprawdzili się bodźce. Jak one działały w biurze konstrukcyjnym już wiemy. W „Gazobudowie” egzamin zdała zasada akordu. Jej też przypadło w udziale ułożenie wspomnianego odcinka gazociągu. Oprócz tego montowano urządzenia głównej stacji redukcyjno-pomiarowej na terenie kopalni. Dla wyjaśnienia: w „Gazobudowie” obowiązuje akord brygadowy. To brygada podejmuje się wykonania takiego to i takiego zadania w ściśle ustalonym czasie, za ściśle określoną kwotę. Wykona wcześniej, otrzymuje następne zadanie.

Alle generalny wykonawca nie wywiązał się jak trzeba ze swoich obowiązków zaopatrzeniowych. Nie z własnej winy. Rury z Rumunii nadeszły zamiast w lipcu, w październiku. Podobnie - armatura, również importowana. Dostawy kurków na przykład miały być zakończone w sierpniu, rozpoczęły się we wrześniu i trwały do końca października. Z tego powodu nie można było rozwinąć frontu robót. Harmonogram budowy załamał się i zamiast, jak przewidywał plan, główne prace wykonywać latem, trzeba było wykonać jesienią.

Warunki atmosferyczne miały tu szczególne znaczenie. W październiku zaczęły się deszcze. Padało również w listopadzie. Twardy grunt zamienił się w błotko, w niektórych miejscach sięgające kolan. Grzęzi ludzie, grzęzi sprzęt. W grudniu chwycił mróz. Ziemia zamarała. Trzeba było ją zrywać dynamitem. W tych okolicznościach wykonawca zdecydował się na tzw. wydłużony dzień pracy. Podobne tempo obowiązywało przy montażu urządzeń w stacji głównej. Prowadzono go równoległe z pracami budowlanymi. Według przyjętych zasad do montażu można przystąpić, gdy budulek jest już gotowy. „Gazobudowa” przystąpiła, gdy do dachu było jeszcze daleko. Należało dotrzymać przyjętego zobowiązania: magistratę oddać do użytku jeszcze w roku 1968.

W sumie - intensyfikacja pracy w celu likwidacji opóźnienia spowodowanego nieterminową dostawą rur i armatury. Zanotowano minimalną tylko ilość godzin nadliczbowych... Przecież w „Gazobudowie” obowiązuje akord zadaniowy i jeśli brygada sama decyduje się na tzw. wydłużony dzień...

USPRAWIEDLIWIONE PRZEKROCZENIE

Wspomniałem już, że nakłady przekroczone zostały o 17 milionów złotych. Przyczyn jest kilka i wszystkie usprawiedliwione. Pierwszą wiąże się z problemem poruszoną przed chwilą, z zespołem czynników wpływających na przyspieszenie robót. Mam tu na myśli ułożenie gazociągu wpoprzek Wisły. Dzieło „Hydrobudowy”.

Podobna operacja, przeprowadzona w swoim czasie w okolicach Sandomierza, kosztowała o wiele taniej. Ale trwała siedem miesięcy, gdy na to poświęcono zaledwie dwa. Zdecydowała znaczna koncentracja sprzętu i w efekcie zamiast pierwotnie przewidzianych na ten cel 9 milionów złotych, wydano 17 milionów. Wiadomo: więcej sprzętu, wyższe koszty. Nietrudno jednak udowodnić, że gospodarce narodowej to przekroczenie opłaciło się. Wystarczy uprzytomnić sobie, że o kwartał wcześniej niż zaplanowano kopalnia siarki zastąpiła drogie paliwo tani. Trzeba jeszcze uwzględnić i te okoliczności, że gdyby nie znaczna koncentracja sprzętu prawdopodobnie nie udało się nadrobić opóźnienia spowodowanego nieterminową dostawą rur.

Następnym źródłem przekroczenia kosztów, to dodatkowe prace ziemne, nie przewidziane w projekcie techniczno-robotniczym. Okazuje się, że przeprowadzony przez projektantów rekonesans terenu nie był dokładny. W danych wyjściowych brano pod uwagę warunki panujące po lewej stronie Wisły. Potem okazało się, że po prawej są o wiele trudniejsze, co pociągnęło za sobą dodatkowe nakłady przy budowie drogi dojazdowej. Projektanci nie uwzględnili także pełnego zakresu prac związanych z zabezpieczeniem brzegów rzeki. Wszystko to tłumaczył pojęciem, koniecznością niezwłocznego sporządzania danych wyjściowych i opracowania dokumentacji

pozwalającej szybko rozpocząć budowę. Wreszcie przyczyna anegdotalna: w zbiorczym zestawieniu kosztów powtórzone błęd popełniony przez centralę handlową, że za import armatury trzeba będzie zapłacić ileś tam tysięcy złotych. Zapomniała dodać: dewizowych. W ten sposób w zółb znalazła się kwota wielokrotnie niższa od rzeczywistej.

POCHWALY I NAGRODY

Alle w zbiorczym zestawieniu kosztów znalazła się również suma 360 tysięcy złotych na nagrody za przyspieszenie robót. Gdy mówiłem o bodźcach i ten „szczegół” miałem na uwadze. Pracownikom wydziału budowlano-remontowego Tarnowskich Okręgowych Zakładów Gazowniczych obiecano premię za szybką i sprawną adaptację wspomnianej magistrali. Premię obiecano również robotnikom „Gazobudowy” i „Hydrobudowy”, którzy, aby zdążyć na czas pracowali nie bacznie na złe warunki atmosferyczne, po kilkanaście godzin dziennie. Dotychczas nikomu premii nie wypłacono...

Gwoli ścisłości: robotnicy i dozór inżynieryjno-techniczny otrzymali podziękowania wypisane na kredowym papierze. „Serdecznie dziękujemy za osobisty wkład pracy, w wyniku którego o trzy miesiące przyspieszono termin oddania gazu Kopalni Siarki w Grzybowie”.

Ponadto kierownictwu i pracownikom umysłowym Tarnowskich Okręgowych Zakładów Gazowniczych nie potrącono premii kwartalnej, chociaż się zanośliło. Jak już wspomniałem w zeszłym roku miały one zrealizować nakłady inwestycyjne w wysokości 276 milionów złotych. Ale pierwotnie przewidywano 220 milionów złotych, bowiem obowiązująca aktualnie pięcioletka nie uwzględniała magistrali Tarnów-Grzybów. Decyzja w tej sprawie oficjalnie zapadła - co przedtem odnotowałem - dopiero w kwietniu 1968 roku i wtedy właśnie TOZG dodano pięćdziesiąt kilka milionów złotych.

Roboty obliczono na 15 miesięcy, trwały jednak dwanaście. Poza tym zakres robót był większy, niż pierwotnie przewidziano. Natomiast możliwości przerobowe wykonawców nie zwiększyły się. W tej sytuacji należało plan inwestycyjny zaktualizować. Niestety, jednocześnie nie zgodzono się na korektę i przez to z formalnego punktu widzenia nie wszystkie zadania rzeczowe ujęte w planie TOZG zrealizowały. Wprawdzie korzyści gospodarcze z wcześniejszego dostarczenia gazu do kopalni siarki są wielokrotnie większe od strat poniesionych z racji niewykonania kilku drobnych zadań rzeczowych, wprawdzie z góry wiadomo było, że na skutek przyspieszenia prac na budowie gazociągu te obiekty nie zostaną zrealizowane, ale plan jest planem i pretekst do potrącenia premii istniał. Dobrze, że ostatecznie nie skorzystano z niego.

*

Uroczyste przekazanie gazociągu do eksploatacji odbyło się 16 stycznia. Faktycznie pierwszy metr sześcienny paliwa przetłoczony został 29 grudnia zeszłego roku.

Fundusz rezerwowy zjednoczeń

EDWARD ZEBROWSKI

OD dawna ugruntował się pogląd, że w przyjętym u nas modelu gospodarczym istotnie musi system rezerw. Tzw. planowanie na „tytuł”, kiedy poszczególne plany dokładnie są powiązane i wzajemnie ściśle się warunkują, nie może zdać egzaminu. Każde bowiem nawet nieznaczne odchylenie w jakimkolwiek ogniwie gospodarki powodować może i powoduje łańcuchowe reakcje spietrzające trudności gospodarce.

W systemie finansowym przemysłu kluczowego instytucjonalny charakter rezerw ma przede wszystkim fundusz rezerwowy zjednoczeń. Fundusz rezerwowy jest, jak wiadomo, tworzony z części zysku zjednoczenia jako całości, stosownie do przyjętych norm finansowych podziału zysku. Normom odpisu z zysku na fundusz rezerwowy nadano w obecnym systemie finansowym charakter minimalny. Natomiast, normom następnego odpisu z zysku, na fundusz inwestycyjny zjednoczenia nadano charakter maksymalny. W praktyce oznacza to, że w trakcie wykonania planu odpis na fundusz rezerwowy może być samodzielnie przez zjednoczenie podwyższony kosztem funduszu inwestycyjnego. Stwarza to zjednoczeniu pewną swobodę manewru w trakcie wykonywania planów, kiedy potrzeby w zakresie funduszu rezerwowego wzrastają, a na funduszu inwestycyjnym istnieją nadwyżki środków. Manewr tego typu poprzedniemu systemowi finansowemu nie był znany. Poprzedni system finansowy przemysłu kluczowego przewidywał, że odpis z zysku na fundusz rezerwowy powinien wynosić do 10 proc. funduszy rozwoju grupowanych w zjednoczeniu przedsiębiorstw. (W praktyce prawie zawsze sięgał on powyżej granicy 10 proc. funduszy rozwoju przedsiębiorstw).

W obecnym systemie granicę 10 proc. funduszy rozwoju zniesiono, wychodząc z założenia, że wielkość funduszu rezerwowego powinna być dostosowana każdorazowo do konkretnych warunków działalności danego zjednoczenia, w zależności od jego „wrażliwości” na zmieniające się warunki zaopatrzenia, produkcji i zbytu. Przyjęto innymi słowy, że im większe są odchylenia wykonania w stosunku do planu, tym większy powinien być fundusz rezerwowy.

Obecny system finansowy wnosił zatem, w stosunku do systemu poprzedniego, dwie zasadnicze zmia-

ny, a mianowicie zapewnił możliwość: manewru pomiędzy funduszem rezerwowym a funduszem inwestycyjnym zjednoczeń; dostosowanie wielkości odpisu z zysku na fundusz rezerwowy do konkretnych warunków poszczególnych zjednoczeń wykazujących różną „wrażliwość” na zmieniające się warunki zaopatrzenia produkcji i zbytu. W obecnym systemie finansowym, jak i w poprzednim na fundusz rezerwowy wpływają, obok odpisów z zysku również nadwyżki środków obrotowych przedsiębiorstw na początek roku, pozostałości środków na rachunkach rozliczeń zjednoczeń z budżetem po dokonaniu podziału zysku za rok poprzedni oraz 15 proc. zysków nieprzewidywanych i niezależnych od przedsiębiorstw, gdy zyski te zostały ujawnione przez same przedsiębiorstwa lub przez zjednoczenie.

Spośród wyżej wymienionych wpływów, w praktyce najważniejszą rolę odgrywają pozostałości środków na rachunkach rozliczeń z budżetem, których wysokość przekracza niejednokrotnie wpływy z tytułu odpisów z zysku ustalonych normami podziału zysku. Wypadało to intencje obecnego systemu finansowego, który wpływ z tytułu pozostałości środków na rachunku rozliczeń z budżetem traktuje marginalnie, jako wynik niedokładności rachunku rozliczeniowego. Fakt, że wpływy te ze względu na swe rozmiary zaczynają odgrywać w tworzeniu funduszu rezerwowego istotną rolę, jest następstwem polityki niektórych zjednoczeń, dążących do zwiększenia funduszu rezerwowego kosztem funduszy rozwoju podległych przedsiębiorstw. Możliwość uszczuplania przez zjednoczenia funduszy rozwoju przedsiębiorstw z korzyścią dla funduszu rezerwowego jest wynikiem, jak się wydaje, niedopowiedzenia w przepisach, w których brak wyraźnego zakazu planowania podziału zysku z założeniem tworzenia rezerw na rachunkach rozliczeń z budżetem. W tej sytuacji zysk w planie, w skali zjednoczenia nie musi być podzielony w 100 proc. na poszczególne cele, co wykorzystują zjednoczenia dla tworzenia rezerw na rachunkach rozliczeń z budżetem, które to rezerwy, po zakończeniu roku w całości zwiększają ich fundusze rezerwowe.

Wskazując na tę anomalię należy jednak podkreślić, że sprawa tworzenia tzw. „cichych” rezerw nie może być w każdym przypadku oceniana negatywnie. W wielu wypadkach jest to zdrowy objaw

zwiększenia przez zjednoczenia skali swego manewru i reakcja na zbyt niską wysokość wyznaczonych norm odpisów z zysku na fundusze rezerwowe, które nie zawsze mogą być dostosowane, zgodnie z przyjętym założeniem do warunków działalności konkretnych zjednoczeń. Inną jest sprawa, że tworzenie „cichych” rezerw nie zawsze odpowiada rzeczywistym potrzebom niektórych zjednoczeń. W tych warunkach należałoby rozważyć prawo uregulowanie tej sprawy w odniesieniu do poszczególnych typów zjednoczeń w przyszłym systemie finansowym. Jest to jak najbardziej na linii uchwał V Zjazdu PZPR, które przewidują konieczność uwzględnienia w systemie ekonomiczno-financejnym specyfiki poszczególnych działów i gałęzi gospodarki, a nawet poszczególnych branż.

Przyszły system finansowy uwzględniając te specyficzne warunki powinien, jak się wydaje, pójść dalej w zasadach tworzenia funduszu rezerwowego niż system obecnym. Należałoby przewidzieć, że niektóre grupy zjednoczeń powinny mieć wyraźnie przepisami ustanowione prawo zwiększania swych funduszy rezerwowych kosztem funduszy rozwoju przedsiębiorstw, nie oczekując, tak jak dotąd na zakończenie roku. W innych przypadkach, w branżach o stabilnej działalności, gdzie potrzeby w zakresie funduszu rezerwowego są mniejsze, a obecne „tworzenie” z własnej inicjatywy dodatkowych rezerw szkodli-

we - należałoby wprowadzić wyraźny zakaz umniejszania w planach funduszy rozwoju na rzecz funduszu rezerwowego zjednoczeń. Należy bowiem pamiętać, że zwiększanie funduszu rezerwowego kosztem funduszu rozwoju, często niepotrzebnie ogranicza samodzielność przedsiębiorstw i pozbawia je środków, którymi powinny dysponować we własnym zakresie. Zbyt wysoki fundusz rezerwowy utrudnia w tym przypadku również politykę kredytową banku w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw.

Wydaje się również, że w przyszłym systemie finansowym, analogicznie jak to jest obecnie w górnictwie węglowym, szerzej będzie stosowana zasada tworzenia funduszy rozwoju na szczeblu zjednoczeń. W tych wypadkach fundusz rezerwowy w dotychczasowej postaci nie powinien być w ogóle tworzony. Prawo do tworzenia funduszu rezerwowego powinno mieć w tych wypadkach Ministerstwo. Istnienie bowiem na tym samym szczeblu obu funduszy straciłoby rację bytu.

Rozważając sprawę funduszu rezerwowego zjednoczeń stwierdzić należy, że jednolite traktowanie wszystkich zjednoczeń w systemie finansowym powodowało dotychczas wiele nieporozumień. Jedni twierdzili, że fundusze rezerwowe są zbyt niskie, drudzy że zbyt wysokie. Pierwszy wyrażał pogląd, że fundusze rezerwowe powinny być tak duże, aby pokrywały wszelkie

odchylenia od planu. Na poparcie swego stanowiska mieli fakt, iż dopuszczono w praktyce do zasilenia funduszu rezerwowego kredytem bankowym. Drudzy wychodzili z założenia, że zbyt wysoki fundusz rezerwowy subwencjonujący fundusze rozwoju przedsiębiorstw w wielu przypadkach zakłóca politykę kredytową banku i niejednokrotnie uwalnia ze pracujących przedsiębiorstwa od sankcji bankowych. Ponadto użycie środków funduszu rezerwowego na inwestycje przedsiębiorstw często zwalnia je od tzw. gry zapasy - inwestycje. Oczywiście, czym większy fundusz rezerwowy, tym większe są trudności banku w stosowaniu konsekwentnej polityki kredytowej w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw.

Jeżeli przyjmiemy, że określone zjednoczenia mogą wszechstronnie oddziaływać na przedsiębiorstwa i one odpowiadają za ich sytuację finansową, to w konsekwencji nie powinien bank ingerować w politykę środków funduszu rezerwowego. Przy przyjęciu natomiast, że przedsiębiorstwo w całości odpowiadać powinno za swój stan finansowy - uzgodnienia pomiędzy zjednoczeniem a bankiem, co do pomocy finansowej z funduszu rezerwowego powinny być uznanne za słuszne, tak aby pomoc finansowa zjednoczenia nie zwalniała przedsiębiorstw od sankcji bankowych. W tym ostatnim przypadku fundusze rezerwowe powinny być niezbyt wysokie i w żadnym razie nie powinno być możliwe zwiększanie ich wielkości kosztem funduszy rozwoju przedsiębiorstw.

Zagadnieniem dyskusyjnym jest sprawa rodzajów wydatków, jakie mogą być pokrywane środkami funduszy rezerwowych zjednoczeń. Jak wiadomo fundusze rezerwowe służą przede wszystkim tym celom, które finansowane są z funduszy rozwoju przedsiębiorstw. Pozostałe wydatki mają mało znaczący zakres. Otóż w trakcie tworzenia systemu, jak i obecnie w czasie jego realizacji trwa nacisk na rozszerzenie kierunków wydatkowania funduszu rezerwowego. Wysiwny jest mianowicie postulat, aby zjednoczenie mogło z funduszu rezerwowego pokrywać przedsiębiorstwom straty poniesione na tym czy innym odcinku działalności. Nie chodzi przy tym o dotacje na stracie z całokształtu działalności, lecz o takie dotacje, które by podwyższały wyniki przedsiębiorstw, tj. obniżały stratę lub podwyższały faktycznie osiągnięty zysk. Innymi

słowy fundusz rezerwowy mógłby kreować wyniki ze wszelkimi tego konsekwencjami dotyczącymi funduszu zakładowego i funduszu premiiowego. Wystąpiłaby paradoksalna sytuacja, że fundusz rezerwowy pochodzący m. in. z odpisów z zysku zwiększałby zyski niektórych przedsiębiorstw i w konsekwencji wynik osiągnięty w skali całego zjednoczenia. Nie wydaje się to do przyjęcia. Jednakże z drugiej strony ci, którzy tego typu dotacje z funduszu rezerwowego postulują, wychodzą z założenia, że zjednoczenie powinno mieć prawo do udzielania tych dotacji szczególnie w przypadkach, kiedy straty przedsiębiorstw wynikają z decyzji centrali zjednoczenia, ze złeonej przez zjednoczenie produkcji ponadplanowej, ważnej z punktu widzenia polityki gospodarczej zjednoczenia jako całości. Trudno takie stanowisko całkowicie odmówić racji. W związku z tym powstaje problem ustanowienia w przyszłym systemie finansowym takiego instrumentu, który by istotnie obarczył zjednoczenie ponoszeniem konsekwencji finansowych jego decyzji, a jednocześnie nie pozwalał na sztuczne kreowanie zysku w skali całego zjednoczenia.

Sprawa ta znowu wiąże się z rolą zjednoczenia i przedsiębiorstw w systemie zarządzania i planowania. Przy przyjęciu, że rola zjednoczeń niektórych branż może wzrosnąć nawet kosztem samodzielności przedsiębiorstw, należałoby przyjąć, że zjednoczenie powinno mieć możliwość finansowego wspierania swych incydentalnych decyzji dotacjami zwiększającymi zyski poszczególnych przedsiębiorstw, o ile jest to korzystne z punktu widzenia całości branży, zaopatrzenia rynku, eksportu itd. W obecnej sytuacji takiego środka oddziaływania zjednoczenie nie posiada i stosuje zabiegi administracyjne lub manipulacje ze zmianami planów.

W innych przypadkach, w branżach, gdzie przedsiębiorstwa powinny mieć większą samodzielność - dotacji tego typu należałoby uniknąć, ponieważ uwalniałyby one te przedsiębiorstwa od ponoszenia pełnych konsekwencji za swą gospodarkę i swe decyzje.

№ 12 (814) — 23.III.1969 г.

Nie razem — nie osobno — lecz wspólnie

JAN GEDWIDZ

ARTYKUŁ W. Dudzińskiego i A. Górala „Produkcja — import — eksport — razem czy osobno” (ZG nr 3/1989), jak stwierdzają autorzy, ma charakter dyskusyjny. Otwarcie wolnej trybuny na ten temat po V Zjeździe Partii, którego Uchwały przewidują dynamiczny rozwój m. in. przemysłu i handlu zagranicznego jest we wszelkie miarę cenne. Warunkiem uzyskania prawidłowej, z ogólnogospodarczego punktu widzenia, odpowiedzi na pytanie postawione w tytule artykułu, winno być przeprowadzenie wszechstronnej i nacechowanej obiektywizmem analizy obecnego stanu:

- gotowości eksportowej przemysłu;
- efektywności pracy aparatu handlu zagranicznego;
- wyników dotychczasowej współpracy przemysł — handel zagraniczny.

Autor niniejszej wypowiedzi nie stawia sobie za cel dokonania wyczerpującej oceny trzech wymienionych problemów. Przerasta to rozmiary wypowiedzi dyskusyjnej. Natomiast wydaje się konieczne zajęcie stanowiska wobec niektórych uwag i propozycji autorów artykułu. Jego treść może czytelnikom nie znanym dostatecznie dobrze tematowi narzucić szereg błędnych ocen i poglądów dotyczących handlu zagranicznego oraz wniosków nieuzasadnionych do stanu rozwoju gospodarki narodowej oraz bieżących potrzeb, nie wspominając już o sytuacji na rynku międzynarodowym. Wreszcie, co nie jest bez znaczenia dla artykułu, który otwiera, a tym samym nadaje kierunek dyskusji, przedstawiona w nim krytyka handlu zagranicznego jest pozbawiona całości, w wielu miejscach krzywdząca pracowników centrali handlu zagranicznego, a czasami wręcz sprowadzona została do wymiarów groteskowych, jak w przypadku „Kroniki” wymiany korespondencji między centralą a instytutem.

Problem prawidłowego funkcjonowania handlu zagranicznego w aktualnych warunkach gospodarczych Polski, zwłaszcza na tle zadań wytyczonych przez V Zjazd PZPR, winien być rozpatrywany zdaniami autora, w nieco innym aspekcie. A mianowicie: w jaki sposób osiągać optymalne wyniki w obrotach handlowych z zagranicą przy jednoczesnym:

- zagwarantowaniu tempa rozwoju i modernizacji przemysłu;
- utrzymaniu kierunku stopniowych zmian w sferze współpracy producent — sprzedawca/importer;
- zachowaniu trzonu organizacji chroniącej w sensie materialnym, a nie instytucyjnym, interesy państwowego monopolu handlu zagranicznego.

Istnieje całkowita zgodność naszych poglądów na wysoce odpowiedzialne zadania handlu zagranicznego w socjalistycznym systemie gospodarczym oraz służebną jego rolę w stosunku do produkcji. Nie może podlegać również dyskusji imperatyw ścisłej i prawidłowej współpracy między handlem zagranicznym a krajowymi producentami. Doświadczenia ostatnich lat, bodaj z przykładem wybranych dziedzin współpracy między krajowymi producentami, a eksporterami: kompletnych obiektów przemysłowych, obrabiarek, farmaceutyków, barwników, tekstyliów czy rowerów — potwierdzają istnienie nieodwracalnego mariażu między przemysłem a handlem zagranicznym. Jeśli nadal dostrzegamy braki w tej współpracy, jeśli domagamy się od jej uczestników wyższych efektów gospodarczych, co jest słuszną i w naszych warunkach ustrojowych niezbędną, to zarazem należy wskazać na błędy i słabe ogniwa, podsuwać rozwiązania, które z punktu widzenia ogólnego interesu gospodarczego i społecznego mogą przynieść największe korzyści.

Tu dochodzimy do podstawowej rozbieżności, która dotyczy oceny niedomagań współpracy handlu zagranicznego — przemysłu oraz w propozycjach ich rozwiązania.

Stanowisko autora niniejszej wypowiedzi, w odniesieniu do idei przewodniej artykułu: „Produkcja — import — eksport — razem czy osobno” — da się streścić w następujących dwóch tezach:

1. integracja handlu zagranicznego z przemysłem — tak — na bazie ścisłej i szerokiej współpracy;
2. zmiany w handlu zagranicznym stopniowe, aż do powierzenia zakła-

dom uprawnień do eksportu własnego — tak — jednak nie generalna reorganizacja aparatu h.z. poprzez automatyczne jego włączenie do jednostek administracyjnych, z natury rzeczy nie mających przygotowania i doświadczeń w dziedzinie międzynarodowego obrotu towarowego.

A teraz kilka argumentów na uzasadnienie tego stanowiska.

*

Choć dziś o postępie w sensie ogólnym można mówić, iż nastąpił on we wszystkich dziedzinach życia, to na pewno nie wytrzymuje próby porównania skali zmian i stopnia rozwoju, jakie dokonały się w dwóch gałęziach — w przemyśle i obrocie międzynarodowym. Jeśli z przymrużeniem oka da się powiedzieć generalnie o handlu, iż przetrwało w nim do dnia dzisiejszego wiele form z okresu Fenicjan, to na pewno tej analogii nie wolno użyć w odniesieniu do przemysłu. Zmiany w przemysłowych procesach produkcyjnych, w rozwiązaniach technicznych i metodach pracy są tak zasadniczej natury, iż wykluczają możliwość prowadzenia porównań. Kierując się tymi samymi przesłankami, można z poczuciem pełnej odpowiedzialności, ale i zarazem pewnej znajomości rzeczy, stwierdzić, iż właśnie wspomniane różnice przesądzały, że o powodzeniu w eksporcie decydują dziś w pierwszej kolejności nowoczesność i jakość towaru. Wszystkie następne elementy, choć nadal istotne, mają jednak znaczenie drugoplanowe.

Mimo ogromnej konkurencji na świecie, systematycznie wzrasta sprzedaż: samochodów „Fiat”, aparatów fotograficznych i filmowych — japońskiej firmy „Canon”, szwajcarskich zegarków, polskich obrabiarek, rowerów i szynki „Krakus”. Wszystkie wymienione towary znane są z doskonałej jakości i nawet wyższe ceny, jak w przypadku polskiej szynki, nie odstraszały klienta na amerykańskim rynku od jej zakupu.

Problem więc widziany oczami sprzedawcy, a zwłaszcza odbiorcy i konsumenta, a więc tych którzy decydują o zbycie, sprowadza się do tego, aby towar eksportowy był odpowiednio konkurencyjny dzięki swym zaletom technicznym, użytkowym i jakościowym. Społeczeństwa krajów wysoko rozwiniętych dość powszechnie przestrzegają laudabilnej zasady — jesteśmy zbyt ubodzy, by kupować gorsze jakościowo, ale za to niedrogie towary.

Jeśli idzie o polski przemysł, ma on do zaoferowania szereg osiągnięć w dziedzinie uzyskiwania produkcji eksportowej wysokiej jakości. Pracownicy handlu zagranicznego mogą o tym mówić, mając wielokrotnie okazję dla przeprowadzenia porównań z produktami zagranicznymi. Nie wszystko jednak w tej dziedzinie nas, jako społeczeństwo, zadowala.

Niejednokrotnie tak się dzieje, iż importujemy surowce i maszyny najwyższej jakości, osiągamy natomiast finalne produkty, budzące zastrzeżenia. Zmiana modeli starych na nowe, bądź uruchomienie produkcji masowej z prototypu trwa zbyt długo. Opakowania towarów, choć notuje się tu znaczącą poprawę, są często nieefektywne, ciężkie i niepraktyczne. Przykłady? Tych znajdujemy wiele w codziennym życiu i nie ma chyba potrzeby ich przytaczania.

Jeśli więc usprawnienia w tych dziedzinach są, a to nie może podlegać żadnej wątpliwości, warunkiem osiągnięcia sukcesu w eksporcie, o którym autorzy artykułu piszą: „gospodarka nasza... musi eksportować”, to wydaje się, że dostrzeżenie głównego zła w pracy centrali h.z., względnie źródła naprawy w kompletnej reorganizacji tego resortu, jest zbyt jednostronnym widzeniem problemu.

*

Modernizacja przemysłu, doskonalenie postępu techniczno-ekonomicznego odbywa się przy pomocy ogromnej gamy środków i wielorakich kanałów. Handel zagraniczny jest jednym z nich, ale w naszych warunkach nie jest „jednym z głównych narzędzi rozwojowych”. Tym celem służą przede wszystkim umowy o współpracy naukowo-technicznej, których sygnatariuszami nie są organizacje handlu zagranicznego.

Zasięg programowy umów, zwłaszcza z krajami socjalistycznymi, jest tak ogromny, iż one właśnie muszą stanowić główne źródło dopływu no-

woczesności i postępu do przemysłu. Obok nich wymienić należy zagraniczne stypendia naukowe i praktyki zawodowe, wizyty delegacji przemysłu w zakładach produkcyjnych i instytutach naukowych krajów, z którymi Polska utrzymuje bliską współpracę. To wszystko, obok zorganizowanych na wysokim poziomie studiów technicznych w kraju, stanowi główną bazę dla twórczej inicjatywy polskiego robotnika i inżyniera.

Wymiana towarowa z zagranicą, jako źródło dopływu nowoczesności i postępu odgrywa istotną rolę, ale z natury swej jest ona czynnikiem wtórnym i skorzystanie z niej w pełni nie wymaga aż tak gruntownych zmian, jak proponują autorzy artykułu. Zresztą i ten problem zbliżenia produkcji do rynków zagranicznych został w poważnym stopniu oraz z dużym powodzeniem rozwiązany.

Od szeregu lat funkcjonują przy centrali handlu zagranicznego i ich poszczególnych biurach, komitety branżowe, stanowiące ważne ogniwo współpracy handlu z przemysłem. Obok tego nie ma prawie dziś delegacji akwizycyjnej centrali h.z., której nie towarzyszyłby w podróży zagranicznych przedstawiciel przemysłu. On jest doradcą w sprawach technicznych, ma obowiązek zapoznać się z warunkami technicznymi towarów konkurencji, on wreszcie podejmuje zobowiązania w imieniu przemysłu. Istnieje więc, jak z tego widać, odpowiednie formy organizacyjne dla najlepiej pojętej współpracy przemysł — handel zagraniczny. Należy jedynie z nich w pełni korzystać.

Wykonywanie monopolu handlu zagranicznego przez wydzielony resort, przez okres blisko 20 lat, pozwalała na dokonanie prawidłowej oceny i analizy jego działalności. Zresztą nie raz jeden oceny takiej dokonywały posiedzenia plenarne KC PZPR.

Nasycone artykułu takim określeniem jak „rola bufora pełni skutecznego phz, nie znając z reguły...”, czy też „personel naszych central nie reprezentuje nawet w drobnym stopniu tej klasy...” itp. świadczy o sprężnej nieznajomości zmian, jakie nastąpiły w resorcie handlu zagranicznego w okresie ostatnich 10 lat (nie chciałbym być posądzony o wyrywanie przytoczonych przykładów z pełnego tekstu, ale nie cytuję ich w całości z braku miejsca. Natomiast na pewno przytoczone wyjątki ze zdań są równie jednoznaczne jak i cała ich treść).

Po trudnym okresie „raczkowania” na międzynarodowych rynkach dorobiliśmy się kadry, bardzo często zasłanej ludźmi z przemysłu, znającej specyfikę branży, warunki handlu międzynarodowego, tajemnice konkurencji i wreszcie, rzecz drobna, ale istotna w stosunkach z klientatą zagraniczną — języki obce. Powstała służba ekonomiczna, której zadaniem jest śledzenie koniunktury na rynkach oraz efektywność obrotów towarowych z zagranicą.

*

Zorganizowanie aparatu handlu zagranicznego, wyrobienie sobie kanałów sprzedaży i zakupów, wprowadzenie marki towarowej i nazwy firm eksportera na obce rynki, są to wszystko zadania pochłaniające ogromne nakłady i wysiłki w każdych warunkach i w każdym kraju. Trudno znaleźć drugą dziedzinę życia gospodarczego równie wrażliwą na zmiany organizacyjne jak handel zagraniczny. Nie oznacza to, iż można dopuścić do skostniałych form organizacyjnych; na pewno droga obrona w naszej gospodarce, stopniowych zmian, zmierzających do przekazywania wybranym zakładom produkcyjnym uprawnień do bezpośredniego prowadzenia handlu zagranicznego, jest słuszną i winna być kontynuowana.

Jeśli jednak szukać naprawy niedomagań i błędów, które towarzyszą pracy aparatu handlu zagranicznego, to na pewno uwagę i wysiłki należy skierować na zupełnie inną dziedzinę, aniżeli kompletna reorganizacja. Dziedziną tą jest poprawa stylu i metod pracy. Choć i w tym zakresie notuje się w ostatnich latach znaczącą poprawę, to jednak wiele spraw wymaga gruntownego udoskonalenia i głębokiej przemiany. Konieczne jest odbiurokratyzowanie szeregu czynności typowo handlowych. Podkładki „dla kontroli”, czy notulki „dla assekuracji” winny być zastąpione rzetelną kupałąk działalnością, która nie pominię żadnego ogniwa procesu transakcyjnego dla uzyskania optymalnych efektów handlowych. Okres podejmowania decyzji w sprawach handlowo-organizacyjnych winien być skrócony do minimum. To samo dotyczy okresu przygotowania i składania ofert eksportowych (pod tym względem nie mamy najlepszych tradycji).

Wreszcie sprawy zupełnie przyziemne — odpowiedzi na listy i de-

pesze handlowe muszą być natychmiastowe, nie mówiąc już o tym, że korespondencja nie może, jak to się czasami zdarza, pozostać całkowicie bez odpowiedzi.

Jest to zaledwie minimalny program zmian, który jakże może poprawić pracę centrali handlu zagranicznego. Dostosowanie się do tempa pracy, do stylu, metod i naturalnych wymagań partnerów handlowych jest dla handlu zagranicznego warunkiem sine qua non na drodze do zabezpieczenia interesów gospodarki narodowej.

Przestrzegając socjalistycznej treści naszego handlu, adaptując najbardziej adekwatne do jego ram formy działania, winniśmy tą drogą dążyć do poprawy obecnego stanu. Natomiast gruntowne zmiany organizacyjne, poza tymi, które konsekwentnie są już realizowane, winny być ostatnim środkiem naprawy zastosowanym wówczas, kiedy zawiadą wszystkie wysiłki na drodze do osiągnięcia wyższego szczebla współpracy między przemysłem a handlem zagranicznym oraz maksymalnych efektów ekonomicznych.

Znaczenie handlu zagranicznego dla gospodarki narodowej jest tak duże, że eksperymentowanie na jego żywym organizmie może okazać się w naszych warunkach zbyt kosztowne.

*

Brak miejsca nie pozwala na omówienie wielu innych zagadnień bezpośrednio związanych z poruszoną tematem. Do nich m. in. należą: problemy integracji na rynkach międzynarodowych, koncentracji kapitałowej i organizacyjnej przedsiębiorstw oraz koncernów zagranicznych, coraz bardziej popularnych form współpracy handlowej na bazie mieszanych spółek handlowych i przedsiębiorstw produkcyjnych, składow konsygnacyjnych, transakcji barterowych i switichowych, metod i form marketingu oraz wielu innych spraw, których znajomość wymaga istnienia wysoko wyspecjalizowanego i wyodrębnionego aparatu. Przykłady szeregu krajów w tym względzie są wielce zachęcające. Z kolei modelowe doświadczenia Jugosławii w dziedzinie handlu zagranicznego nakazują zachowanie dużej ostrożności.

Na zakończenie należy wyrazić nadzieję, że ta, podobnie jak i każda dyskusja, powinna pozwolić spojrzeć na problem prawidłowych relacji w relacjach przemysł — handel zagraniczny możliwie obiektywnie i wszechstronnie, a tym samym stworzyć bardziej gruntowne podstawy dla poprawy obecnych niedomagań.

Mały Rocznik Statystyczny 1969

Ukazał się Mały Rocznik Statystyczny 1969. Ta najpopularniejsza publikacja GUS jest zarazem najbardziej masowym wydawnictwem (200 tysięcy nakładu) informującym o całokształcie naszego życia społeczno-gospodarczego.

Obecny Mały Rocznik Statystyczny 1969, podobnie jak poprzednie, zawiera podstawowe dane liczbowe charakteryzujące rozwój gospodarki narodowej i życie społeczno-kultu-ralne Polski w 1968 r. w zestawieniu z informacjami za lata poprzednie, oraz informacje z dziedziny statystyki międzynarodowej. Ponieważ MRS 1969 wychodzi z roku 25-lecia Polski Ludowej — w wielu tematach rozszerzono retrospekcję danych, dając pełniejszy obraz dynamiki prezentowanych zjawisk. Włączono także wiele nowych, dotychczas nie publikowanych w MRS tematów, zwiększono w niektórych tematach szczegółowość lub dodano nowe grupowania, przekroje itp.

Wzbogacona została liczba danych m. in. o zagadnienia społeczno-polityczne, dane dotyczące statystyki społecznej, przekroje regionalne i inne ciekawe tematy interesujące masowego czytelnika MRS. W rezultacie uległ zmianom układ działów i tematyczny — powstały 4 działy nowe: „Sejm. Rady narodowe. Organizacje społeczne”, „Leśnictwo”, „Nauka” i „Ważniejsze dane o rozwoju społeczno-gospodarczym regionów ekonomicznych”.

Czytelnik znajdzie w MRS 1969 obok tematów publikowanych od wielu lat, szereg nowych, dotychczas nie zamieszczanych, w tym wydawnictwie. Na uwagę zasługują nowe tematy:

W dziale „Sejm. Rady narodowe. Organizacje społeczne” — o działalności Krajowej Rady Narodowej i Sejmu PRL; członkach organizacji społecznych oraz o gromadach, sołectwach, sołtysach. W dziale „Ludność” — prognoza ludności Polski na lata 1970—2000; o ludności w miastach liczących ponad 100 tys. ludności; o ludności

KOMISJA Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego rozpatrywała działalność Zjednoczenia Przemysłu Przetworów Papierowych i Materiałów Biurowych. Informację o działalności omawianego Zjednoczenia przedstawił podsekretarz stanu w Ministerstwie Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego — Tadeusz Molen-da.

Cała branża przetwórstwa papierniczego i materiałów biurowych obejmuje produkcję ponad 7 tys. wyrobów, wśród których najpoważ-

Z SEIMU

Przetwórstwo papiernicze

niejsze miejsce zajmują: opakowania papierowe, materiały szkolne do pisania, papiery powlekane techniczne i zdobnicze, materiały sanitarne i higieniczne oraz galanteria papiernicza.

Wartość produkcji przetworów papierowych i materiałów biurowych wzrosła z 3 873 mln zł w 1960 r. do 6 013 mln zł w 1968 r. Przewiduje się, że wartość tej produkcji osiągnie w 1970 roku — 7 801 mln zł.

Większość zakładów tej branży jest przestarzała, ciasne i niefunkcjonalne są budynki produkcyjne, brak przestrzeni magazynowej na surowce i wyroby gotowe, wiek 60 procent maszyn sięga 50—60 lat, niski jest stopień mechanizacji. W związku z tym resort opracował program rekonstrukcji i perspektywiczny plan rozwoju tej branży. Zakłada się znaczne przyspieszenie tempa rozwoju produkcji, modernizację i rozbudowę tego przemysłu. Niezbędne są w tym celu poważne nakłady inwestycyjne.

Rozwój przemysłu przetworów papierowych i materiałów biurowych wymaga ponadto zapewnienia dopływu wykwalifikowanych kadr; możliwości takie stworzone zostały przez utworzenie w 1968 roku na Politechnice Łódzkiej Instytutu Przemysłu Celulozowo-Papierniczego oraz przez aktywizację pracowników szkół zawodowych tudzież techników przemysłu papierniczego.

posiadającej wykształcenie wyższe i średnie; szacunek struktury ludności według głównego źródła utrzymania. W dziale „Zatrudnienie” — o osobach wykonujących pracę na kładoz w gospodarce społecznej i o osobach wynagradzanych z funduszu prowizji w gospodarce społecznej.

W dziale „Dochód narodowy” — o produkcie globalnym, kosztach materialnych i dochodzie narodowym; o podziale pierwotnym dochodu narodowego. W dziale „Inwestycje i środki trwałe” — struktura wartości brutto środków trwałych według grup; o wartości nakładów zrealizowanych w ramach czynów społecznych.

W dziale „Przemysł” — o zakładach nowych i rozbudowanych w przemyśle społeczno-gospodarczym; o zakładach nowych i rozbudowanych w przemyśle społeczno-gospodarczym; o zakładach nowych i rozbudowanych w przemyśle społeczno-gospodarczym.

W dziale „Rolnictwo” — o globalnej produkcji rolniczej w indywidualnych gospodarstwach rolnych według województw; ludność w indywidualnych gospodarstwach rolnych; zapotrzebowanie rolnictwa w wodę. W dziale „Leśnictwo” — zatrudnienie i place w przedsiębiorstwach lasów państwowych; parki narodowe; rezerwy; pomniki przyrody i ważne zjawiska chronione; zadrzewienie.

W dziale „Transport i łączność” — przywóz i wywóz ładunków drogą morską. W dziale „Handel wewnętrzny” — sieć i sprzedaż w społecznych zakładach gastronomicznych według rodzajów zakładów; sieć sklepów społecznych w miastach i na wsi; zatrudnienie w społecznych sklepach i zakładach gastronomicznych. W dziale „Handel zagraniczny” — obroty handlu zagranicznego według grup krajów.

W dziale „Finanse, ceny, społeczeństwo, budżet rodzinny” — szacunek społeczeństwa przez ludność, dóbr materialnych i usług niematerialnych. W dziale „Finanse” — dochody i koszty działalności społecznej i bytowej przedsiębiorstw państwowych; Społeczny Fundusz Budowy Szkół i Internatów; wkłady oszczędnościowe w PKO według form oszczędzania.

W dziale „Ważniejsze dane o rozwoju społeczno-gospodarczym regionów ekonomicznych” — makroregiony ekonomiczne; okręgi i ośrodki przemysłowe. W dziale „Przegląd międzynarodowy” — produkcja światowa ważniejszych surowców przemysłowych.

W dyskusji zwrócono m. in. uwagę na to, że z istniejących wariantów planu inwestycyjnego przemysłu przetwórstwa papieru powinien być raczej wybrany ten, który — choć może kosztowniejszy — pozwoli na oszczędność drogiego surowca, jakim jest tarcica.

Zespół poselski zwrócił uwagę na to, że z istniejących wariantów planu inwestycyjnego przemysłu przetwórstwa papieru powinien być raczej wybrany ten, który — choć może kosztowniejszy — pozwoli na oszczędność drogiego surowca, jakim jest tarcica.

Zespół poselski zwrócił uwagę na to, że z istniejących wariantów planu inwestycyjnego przemysłu przetwórstwa papieru powinien być raczej wybrany ten, który — choć może kosztowniejszy — pozwoli na oszczędność drogiego surowca, jakim jest tarcica.

Zespół poselski zwrócił uwagę na to, że z istniejących wariantów planu inwestycyjnego przemysłu przetwórstwa papieru powinien być raczej wybrany ten, który — choć może kosztowniejszy — pozwoli na oszczędność drogiego surowca, jakim jest tarcica.

ni magazynowej, pod plandekami przechowuje się niejednokrotnie surowiec wielkiej wartości. W tym nowoczesnym zakładzie brakuje podstawowych urządzeń socjalnych, a przenoszeniem/tekstury zajmują się, ręcznie, kobiety. Takie warunki pracy uniemożliwiają stabilizację zarobków, fluktuacja sięga 50 procent stanu zatrudnienia. Absolwenci szkół przemysłu papierniczego nie podejmują pracy w swojej branży. Na terenie Łodzi, na przykład, każdy z nich może znaleźć daleko lepsze warunki pracy w innych zakładach produkcyjnych.

Sprawa opakowań i sprawa papieru to zagadnienia wykraczające daleko poza zainteresowania i gestię resortu leśnictwa. Wydajemy znaczne kwoty na import opakowań, przy czym import ten prowadzony przez różne resorty nie jest koordynowany, mimo że istnieje urząd Pełnomocnika Rządu do tych spraw. Jeśli byśmy podsumowali koszty tego importu, okazałoby się niewątpliwie, że są one o wiele wyższe niż byłyby koszty importu maszyn niezbędnych do podjęcia produkcji opakowań. Może niebawem zaistnieje taka sytuacja, że przemysł papierniczy dostarczy znaczne ilości papieru, którego nie będziemy w stanie przerobić. Będziemy wtedy papier ten eksportować, a w formie półfabrykatów, a więc w postaci najmniej opłacalnej.

(J.W.)

PRZEDMIOTEM artykułu jest koncepcja 1) lepszego wykorzystania wyniku finansowego jako miernika pracy PGR. Ma ona na celu konkretyzację w stosunku do gospodarki PGR tej części Uchwały V Zjazdu, która mówi o potrzebie „wiązaną z wynikiem finansowym budżetów mate-

rialnego zainteresowania” oraz „dotrzymywania do specyfiki poszczególnych działów i galei konkretnych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego”. Wyniki finansowe ogółu PGR podległych Ministerstwu Rolnictwa charakteryzują poniższe dane.

Tabela 1

/w mln złotych/

Wyszczególnienie	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68 ^{a/}
Wynik bilansowy /per saldo/	-758	-403	+264	-150	+842
zyski	901	1.165	1.499	1.387	1.864
straty	1.659	1.568	1.235	1.537	1.022
Gospodarstwa deficytowe	56,9%	52,7%	43,7%	47,8%	35,8%

a/ dane przed weryfikacją sprawozdań finansowych

Mimo stałej poprawy wyników produkcyjnych PGR, będącej skutkiem lepszego wyposażenia w środki produkcji, większego nawożenia oraz ogólnego postępu rolniczego, duża część tych gospodarstw jest nierentowna. W ciągu ostatnich 7 lat gospodarczych PGR jako całość tylko dwukrotnie zamknęły zyskami swą działalność (w pewnej części można to przypisać pomyślnym dla rolnictwa warunkom atmosferycznym w okresie 3 kolejnych lat). Pomimo tego nawet w tych korzystnych latach odsetek gospodarstw deficytowych podległych wojewódzkim zjednoczeniom wynosił: w 1965/66 — 47 proc., w 1967/68 — 40 proc. W pozostałych natomiast latach analogiczny wskaźnik wynosił ponad 50 proc. Przy spadku liczby PGR ze stratai w ostatnim okresie 3-letnim przeciętna suma strat pozostała prawie ta sama. W latach gospodarczych 1962/63—1964/65 przeciętna roczna suma strat na jedno gospodarstwo ogółem wyniosła 680 tys. zł, a w następnych 3 latach — 679 tys. zł.

Pomijając nawet fakt dużych strat PGR, podkreślenia wymaga brak stabilizacji wyników poszczególnych gospodarstw. Jeśli w 3 kolejnych latach 1963/64—1965/66 udział gospodarstw rentownych w łącznej liczbie PGR podległych wojewódzkim zjednoczeniom wynosił: 38,5 proc., 42,7 proc. i 53 proc. to odsetek gospodarstw stale rentownych w tym okresie wynosił zaledwie 28,3 proc. Gospodarstwa stale deficytowe stanowiły 35 proc. ogółu PGR podległych wymienionym zjednoczeniom. Wyniki pozostałych PGR

(37,7 proc. ogółu) były zmienne, co jest dowodem dużej wahliwości wyników finansowych PGR.

Przedstawione w tab. 1 wyniki finansowe uwzględniają już więk-

szym 1962/63 przyjęta za 100 wzrosła do 136,1 w roku 1967/68.

Poza dotacją podmiotową udzielaną PGR na pokrycie straty, jako ogólnego wyniku finansowego, pozostałymi tego typu dotacjami są: dotacja na fundusz premiowy, dotacja na wzrost środków obrotowych (sfinansowanie wzrostu „zapasów” inwentarza żywego).

W związku z uzależnieniem wielkości funduszu premiowego PGR głównie od rozmiarów produkcji, fundusz ten jest tworzony nawet w gospodarstwach wysoko deficytowych. W gospodarstwach takich, jak również w rentownych PGR, w których jednak osiągnięty zysk jest niższy od należnego funduszu premiowego, fundusz materialnej zachęty tworzy jest z dotacji budżetowej. Dotacja na fundusz premiowy zwiększa rachunek dotacji podmiotowych w PGR. Źródła pokrycia strat i funduszu premiowego w latach 1963/64—1968/67 przedstawia tabela 3 na końcu artykułu.

Trzecia z tej grupy dotacji, dotacja na wzrost środków obrotowych, udzielana jest tym PGR, w których nastąpił w ciągu roku przyrost wartości inwentarza żywego. Dotacja ta ustalona jest w wysokości 90 proc. przyrostu wartości normatywu, któ-

reślonej planowej (na jednostkę produkcji), a więc tak obniżka kosztów jak i wzrost produkcji wpływają korzystnie na wyniki finansowe.

KIERUNKI REFORMY

Powyższe uwagi wykazują, że obecny system kształtowania wyników finansowych PGR posiada następujące braki:

1. Nie zostały stworzone warunki, w których ustabilizowana rentowność gospodarstw byłaby regułą, a deficytowość zjawiskiem marginesowym. Wskutek tego nie ma możliwości szerszego stosowania w PGR samofinansowania ich rozwoju a posługiwanie się zyskiem. Jako miernikiem ich pracy i przedmiotem bodźców materialnego zainteresowania, natrafia na poważne trudności.

2. System finansowania strat nie spełnia w zadowalającym stopniu funkcji bodźca do poprawy efektywności gospodarowania.

3. Stosowanie zaniżonej amortyzacji od części środków trwałych powoduje, że poziom wyników finan-

ci dopłaty do ceny pozwala uzależnić wyniki finansowe gospodarstwa bezpośrednio od efektów jego pracy. Stwarza to bodźce do obniżki kosztów oraz zwiększenia rozmiarów produkcji rolniczej. Gwarantując bodźcowo oddziaływanie tej dotacji jest to, iż jednostkowa wysokość tych dopłat byłaby stała, tzn. niezależna od kosztów faktycznych. Obniżka kosztów oznaczałaby w takiej sytuacji automatyczną poprawę wyników finansowych, analogicznie jak zwiększenie produkcji (przy danym poziomie kosztów).

2. Proponowany system dotacji przedmiotowych pozwala państwu sterować w sposób elastyczny strukturą produkcji rolniczej PGR. Wysokość dotacji byłaby bowiem także wyrazem zapotrzebowania rynku na określone produkty. Regulowanie wysokości dotacji (oczywiście unikając warunków niepewności), tak w skali kraju jak i poszczególnych jego rejonów, jest nieporównanie łatwiejsze niż dokonywanie zmian cen skupu.

3. Postulat takiej metody „rentownienia” jest uzasadniony także z teoretycznego punktu widzenia; w rolnictwie bowiem wartość produktu kształtują nakłady gospodarstw pracujących w najgorszych warunkach.

Wysokość dotacji przedmiotowych powinna zapewnić pokrycie pełnych kosztów własnych produkcji i zawierających także pełną amortyzację środków trwałych. Proponując taki system dotacji widzimy jednocześnie konieczność likwidacji tych dotacji przedmiotowych, które mają charakter zwrotu kosztów (z wyłączeniem dotacji na zagospodarowanie gruntów przejętych od PFZ i utrzymanie stażystów).

Równocześnie ze zwiększeniem zakresu i rozmiarów dotacji przedmiotowych mających charakter dopłat do cen proponujemy opodatkowanie gospodarstw realizujących rentę różniczkową, z tytułu jakości ziemi i wyposażenia w środki trwałe. Opodatkowanie to powinno jednak mieć formę oprocentowania środków trwałych i ziemi. Nie można przy tym, naszym zdaniem, opierać renty wyłącznie na klasie ziemi, ale trzeba brać pod uwagę przede wszystkim walor użytkowy ziemi. Pojazd ten opieramy na wynikach badań przeprowadzonych przez WSR w Olsztynie w 125 PGR. Z badań tych wynika m. in., że efekty gospodarowania (wyrażone w wyniku finansowym na 1 ha użytków rolnych) są lepsze w PGR na glebach cięższych należących do IV—V klasy, aniżeli na glebach cięższych zakwalifikowanych do I—III klasy.⁴⁾ Z oprocentowania można wyliczyć na stałe lub okresowo określone środki trwałe wszystkich PGR bądź też znajdujące się w określonych rejonach kraju. Chodzi tu m. in. o umożliwienie likwidacji pewnych ujemnych skutków obecnego, scentralizowanego systemu finansowania inwestycji.

Realizacja proponowanego systemu z punktu widzenia rozliczeń gospodarstwa z budżetem jest nader prosta. Odbywać się one powinny na szczeblu gospodarstwa poprzez saldowanie dotacji i obciążeń, podobnie zresztą jak w systemie proponowanym przez Ministerstwo Rolnictwa.

Jakie są walory proponowanych rozwiązań w porównaniu z rozwiązaniami wynikającymi z zasad funduszu wyrównawczego?

1) Uważamy za niesłuszne, nieprawidłowe, a przy tym nigdzie nie stosowane dotowanie gospodarstw wyłącznie z tytułu posiadania gorstszych gruntów oraz niższego wyposażenia w środki trwałe. System ten, w przeciwieństwie do proponowanego przez nas, nie tworzy żadnych bodźców do wzrostu produkcji, czy też poprawy wyników finansowych, a nawet w określonych warunkach jest antybodźcem wzrostu produkcji (eksperyment szczeciński).

2) W naszych propozycjach płaci się za każdą jednostkę produkcji, co automatycznie jest bodźcem do jej zwiększania. W eksperymencie płaci się natomiast za posiadanie gorszej ziemi i niższego wyposażenia w środki trwałe.

3) Stosowanie zasad systemu funduszu wyrównawczego stwarza sytuację, w której nie opłaca się inwestować. Koszty gospodarstwa inwestującego obciążane są bowiem podwójnie — większą amortyzacją i zobowiązaniami na rzecz funduszu wyrównawczego, a ponadto gospodarstwo takie przekraczając określony poziom tego wyposażenia traci dotacje z tytułu niższego wyposażenia.

4) W projekcie zasad funduszu wyrównawczego podstawą obniżenia lub dopłat z tytułu wyposażenia w środki trwałe jest jego przeciętny poziom, co nie jest jednak równoznaczne z wyposażeniem optymalnym dla danego gospodarstwa. W systemie przez nas proponowanym oprocentowanie pobierane jest od wyposażenia faktycznego.

Wydaje się, iż głównie te względy przemawiają na niekorzyść niektórych rozwiązań określonych w zasadach funduszu wyrównawczego, w przeciwieństwie do naszych propozycji.

¹⁾ Koncepcja ta opiera się na badaniach przeprowadzonych w latach 1966—68 pod kierownictwem doc. dr. T. Kierczyńskiego w Zakładzie Finansów Gospodarki Narodowej Instytutu Finansów. Była ona prezentowana na sesji naukowej Instytutu Finansów w listopadzie 1968 r. i na nadzwyczajnym zjeździe PGR odbytym w grudniu 1968 r. w Poznaniu.

²⁾ I tak R. Harasimowicz uważa, że podstawową przyczyną deficytowości PGR jest zbyt niska wydajność z ha i zbyt wysokie koszty jednostkowe, a nie poziom cen na produkty rolne (twierdzący na Sesji Naukowej Instytutu Finansów w dniu 28 listopada 1968 r. — Studia Finansowe nr 7). R. Harasimowicz w publikacji „O miernikach pracy PGR” (Z.G. 2/69) podtrzymuje te tezę uzasadniając ją w następujący sposób: „...wydaje się, że u podstaw takiej właśnie sytuacji leży między innymi całkowity brak praktycznego stosowania w PGR rachunku ekonomicznego”.

³⁾ W podobny sposób charakteryzuje to zagadnienie R. Harasimowicz: „Na systemie dotacji zaciągają przede wszystkim skutki możliwości utrzymania pozornej zresztą, poziomu rentowności PGR”. por. cytowany artykuł w Z.G. Nr 2/1968 r.

⁴⁾ Zob. B. Wilamowski: Rachunek gospodarstwa w PGR-ach i jego związek z użytkowaniem ziemi oraz wykorzystaniem środków trwałych. Materiały powielane PTE Oddział w Olsztynie, listopad 1967 r.

Kształtowanie wyników finansowych PGR

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

BOLESŁAW FILIPAK, TADEUSZ KIERCZYŃSKI, JÓZEF KOZIOL

szczość dotacji budżetowych otrzymywanych w różnych formach przez PGR, zaniżenia odpisów amortyzacyjnych i stosunkowo niższe to 10 proc.) składki ubezpieczeniowe. Gdyby wyniki finansowe PGR były obciążane bez tych dotacji oraz uwzględniały pełny koszt amortyzacji i ubezpieczeń społecznych, łączna suma deficytu kształtowałaby się parokrotnie wyżej, a ogromna większość gospodarstw byłaby trwale deficytowa. Wykazują to liczby tab. 2.

Tabela 2

/w mln zł/

Wyszczególnienie	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68
Wynik bilansowy /tabela 1/	-758	-403	+264	-150	+842
Dotacje przedmiotowe i inne	1.332	1.545	1.768	2.022	2.637
Zaniżenie amortyzacji	2.372	2.490	2.424	2.374	2.300 ^{a/}
Różnica składek ZUS	314	339	372	385	409
Wynik skorygowany	-4.776	-4.777	-4.300	-4.928	-4.504

a/ liczba stażystów

Przyczyny powodujące deficytowość części gospodarstw były już wiele razy omawiane w literaturze ekonomicznej. Można je podzielić z punktu widzenia gospodarstwa na zewnętrzne i wewnętrzne. Do pierwszych zalicza się: a) niestosowanie zabiegów agrotechnicznych zalecanych przez naukę rolniczą, b) niedostateczne kwalifikacje kierownictwa i niska dyscyplina pracy załóg, c) niegospodarność i marnotrawstwo. Do czynników egzogenicznych, bądź czynników, na które gospodarstwo ma tylko niewielki wpływ, należą: a) poziom cen skupu, b) niedostateczne wyposażenie w środki trwałe, niedopowiednia ich struktura i jakość, c) relacje cen skupu płodów rolnych a cen środków produkcji zużywanych w rolnictwie.

Wśród ekonomistów nie ma jednolitego poglądu co do tego, której z tych dwóch grup czynników należy przypisać decydujące znaczenie. Rozstrzygnięcie tej sprawy ma doniosłe znaczenie dla wytyczenia kierunku doskonalenia systemu finansowego PGR. Przyjęcie tezy, że deficytowość części PGR wynika z ich niegospodarności i słabego wyposażenia w środki trwałe wymaga innych rozwiązań w systemie finansowym niż te, które należy zastosować, gdy za winowajcę czynnik przyjmujemy poziom cen skupu. Na podstawie badań przeprowadzonych w Zakładzie Finansów Gospodarki Narodowej Instytutu Finansów nleż podpisać reprezentatywny pogląd, że mimo istnienia jeszcze ogromnych rezerw poprawy wyników finansowych w słabych PGR — na tej drodze nie uda się nawet w dalszej perspektywie doprowadzić deficytowości gospodarstw do poziomu marginesowego. Główną winowajcą przyczyną tej deficytowości jest bowiem, naszym zdaniem, poziom cen skupu płodów rolnych opartych o

warunki produkcji gospodarstw chłopskich, którą charakteryzuje ogromna intensywność pracy rodzinnej chłopskiej i niski stopień mechanizacji pracy.

Obecne ceny skupu pozwalają osiągnąć ustabilizowaną rentowność, bez względu na warunki atmosferyczne tylko tej grupie gospodarstw, która realizuje rentę różniczkową i to tylko przy stosowaniu „ulgi” w postaci zaniżonej amortyzacji oraz szerokiej dotacji przedmiotowych. W przyszłości, obok czynników wpływających na poprawę wyników, będą także działały czynniki powodujące wzrost kosztów. Są to m. in. takie czynniki jak: wzrost kosztów nawożenia wynikający z konieczności ciągłego forsowania wzrostu plonów z hektara oraz wzrost kosztów amortyzacji spowodowanych postępami mechanizacji i spadkiem udziału obiektów, od których obecnie liczy się amortyzację w sposób „ulgowy”. Badania Instytutu Finansów miały zakres zbyt skromny, aby można było taką tezę przekonywająco udowodnić, tym niemniej wydaje się ona na tyle uargumentowana, aby ją brać pod uwagę jako wycieczną budowę jednej z alternatywnych koncepcji reformy systemu finansowego.

BRAKI OBECNEGO SYSTEMU FINANSOWANIA PGR

W systemie obowiązującym obecnie w PGR straty, jako wynik finansowy, są pokrywane dotacją podmiotową. Rozliczenia z tego tytułu z budżetem odbywają się za pośrednictwem zjednoczenia. Wymieniona metoda finansowania strat można określić jako bezpośrednią. Metoda pośrednią finansowania strat jest rozwinięty w PGR system dotacji przedmiotowych oraz pozostałe dotacje zakwalifikowane przez nas do dotacji podmiotowych. Łączna suma wymienionych dotacji wypłacanych PGR w ostatnich 6 latach wynosi ok. 23,2 mld zł, nie licząc dwukrotnie wypłacanej dotacji na uzupełnienie niedoboru środków obrotowych. Łączna suma dotacji udzielonych PGR w roku gospodar-

ry stanowi 100 proc. wartości stanu: pogłowia bydła, owiec, trzody chlewnej, drobiu, zwierząt futerkowych i 40 proc. wartości koni. Łączna suma dotacji podmiotowych wypłacanych PGR w roku 1967/68 stanowiła 87,5 proc. sumy tych dotacji wypłaconych w roku 1962/63.

Szczególnie silnie rozwinięty jest w PGR system dotacji przedmiotowych. Tak np. w ostatnim roku gospodarstw PGR korzystały z ponad 20 różnych dotacji przedmiotowych. Rozmiary i zakres poszczególnych dotacji są bardzo różne i ulegają z roku na rok poważnym zmianom. Część z nich wypłacana jest wszystkim gospodarstwom (np. na sfinansowanie różnic cen paliwa płynnego) a pozostałe tylko niektórym zjednoczeniom (np. dotacje na sfinansowanie kosztów hodowli koni).

Dotacje przedmiotowe w PGR można podzielić na dwie grupy. Pierwsza ma charakter zwrotu kosztów konkretnych usług, druga stanowi dopłatę do cen niektórych produktów rolnych. Chociaż obie grupy dotacji wpływają na wyniki finansowe, to jednak ich ekonomiczna funkcja jest różna. Jeśli bowiem druga grupa dotacji może oddziaływać bodźcowo na gospodarstwo, to pierwsza grupa (zwrot kosztów usług) jest po prostu mechaniczną metodą zwiększenia dochodów PGR.³⁾ Łączna suma dotacji przedmiotowych wypłacanych w roku 1967/68 stanowiła 246,9 proc. sumy tych dotacji z roku 1962/63.

Podstawową wadą obecnego systemu finansowania strat jest brak bodźców do obniżki kosztów produkcji oraz zwiększania rozmiarów produkcji, a to dlatego, że dotacje podmiotowe w PGR mają charakter wyników. Bodźcowo oddziaływanie dotacji podmiotowych na obniżkę kosztów i wzrost produkcji byłoby możliwe i skuteczne jedynie w przypadku planowania tych dotacji. Bodźcem byłaby tu perspektywa otrzymania dotacji w planowanej wysokości mimo osiągnięcia lepszego wyniku finansowego aniżeli wynik planowany. Takie planowanie dotacji podmiotowych w PGR jest jednak nie do przyjęcia, a to wskutek dużej wahliwości wyników finansowych (spowodowanej warunkami atmosferycznymi).

Powyższy zarzut pod adresem dotacji podmiotowych odnosi się również do pierwszej grupy dotacji przedmiotowych (o charakterze zwrotu kosztów). Nie oddziałują one na obniżkę kosztów (nie mówiąc już o oddziaływaniu na zwiększenie produkcji, gdyż nie są z produkcją związane), gdyż mają wynikówowy charakter. Są one wypłacane (za reguły) w wysokości poniesionych kosztów.

W obecnym systemie dotacji charakter bodźcowy mają jedynie dotacje przedmiotowe będące dopłatą do cen produktów rolnych. Wynika to z tego, że są one wypłacane w wy-

sokach gospodarstw zmienia się niezależnie od udziału tych środków w całym majątku, co utrudnia procesy reprodukcji prostej środków trwałych.

W celu przeciwdziałania tym brakom podjęto eksperymenty w W.Z. PGR w Szczecinie (1966 r.) oraz Poznaniu (1967 r.). Ich istota polegała na regulowaniu rentowności poszczególnych grup PGR za pomocą funduszu wyrównawczego prowadzonego na szczeblu zjednoczenia. Na fundusz ten wnoszą wpłaty gospodarstwa z tytułu posiadania lepszych gleb (to jest klasy I—III) oraz wyższego od przyjętego za normatywne wyposażenia w środki trwałe. Poza tym fundusz wyrównawczy jest zasilany ze środków budżetowych. Otrzymując z niego dotacje gospodarstwa dysponujące glebami V i VI-tej klasy oraz gorzej zaanwestowane.

W referacie opracowanym przez Generalny Inspektorat PGR na naradę odbytą w grudniu 1968 r. w Poznaniu proponuje się powszechne wprowadzenie we wszystkich województwach funduszu wyrównawczego opartego na powyższych zasadach. Naszym zdaniem rozwiązanie przyjęte w eksperymencie nie jest w obecnych warunkach optymalne. Sądymy, że podniesienie rentowności gospodarstw pracujących w najgorszych obiektach biorąc warunkach (tj. warunkach glebowych, transportowych, klimatycznych itp.) powinno nastąpić w drodze zwiększenia zakresu i wielkości dotacji przedmiotowych mających charakter dopłat do cen produktów rolnych sprzedawanych przez PGR organizacjom skupu. Zalety tak pomyślanej dotacji przedmiotowej można ująć następująco:

1. Dotacja przedmiotowa w posta-

Gospodarka Planowa nr 2/1969

W nowym, drugim w tym roku numerze „Gospodarki Planowej” Szymon Jakubowicz zamieszcza artykuł pt. **Doświadczenia zjednoczeń eksperymentalnych**. Z dokonanych przez autora zwięzłego przeglądu rozwiązań ekonomicznych stosowanych w tych zjednoczeniach widać wyraźnie, że teoria i praktyka rachunku gospodarczego w zjednoczeniu uległa wzbogaceniu wskutek eksperymentów, że przekształcają się one w organizację typu ekonomicznego. Zmiany dotyczą szeregu spraw.

Po pierwsze — instancje nadrzędne traktują zjednoczenia jako ekonomiczną całość, nie sięgając w swych dyrektywach poza jego szczebel i nie ingerując w podział norm, limitów i wskaźników między poszczególne przedsiębiorstwa. Po drugie — wynik finansowy, stanowiąc podstawę samofinansowania zjednoczeń i przedsiębiorstw, obliczany jest dla zjednoczenia jako całość; jest on także miernikiem syn-

tetycznym i głównym kryterium oceny działalności zjednoczenia. Po trzecie — fundusze zjednoczenia, rozwojowe i bodźców materialnego zainteresowania, tworzone są głównie w oparciu o wynik finansowy, zaś fundusze przedsiębiorstw są uzależnione od wyniku finansowego zjednoczenia jako całości. Po czwarte — pracownicy zjednoczenia parciepują w tworzeniu z zysku funduszy bodźców materialnego zainteresowania (w zjednoczeniu Przemysłu Stoarki Budowlanej — fundusz zakładowy, w „Polfie” — fundusz nagród eksportowych). Po piąte — zysk z handlu zagranicznym włączony został do wyniku finansowego przedsiębiorstwa i zjednoczenia („Polfa”).

Tadeusz Przeciszewski publikuje artykuł pt. **Zagadnienie metodologii planowania szkolnictwa wyższego**. Autor prezentuje wyniki prac Międzyuczelnianego Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym. Propono-

wane rozwiązania, choć niejednokrotnie dyskusyjne i nie w pełni uargumentowane, jeszcze statystycznie, mogą być podstawą do dyskusji, której celem byłoby stworzenie jak najbardziej mierzalnej instrumentacji dla planowania rozwoju szkolnictwa wyższego.

Prócz tego w numerze tym piszą: Józef Kubas — **Wybór kierunków rozwoju produkcji eksportowej w przemyśle maszynowym w różnych przedsiębiorstwach czasu**, Henryk Kosk — **Resorty jako podmioty handlu zagranicznego**, Bolesław Filipiak — **Funkcjonowanie systemu finansowego w przedsiębiorstwach przemysłu chemicznego**, Mieczysław Less — **Model optymalizacyjny rafinerii ropy naftowej**, Tadeusz Zieliński — **Plan rozwoju regionu katowickiego w okresie perspektywnym**, Pół Szlarski — **Obrót środkami produkcji w nowym systemie zarządzania gospodarką narodową na Węgrzech**.

(ko)

pełni została zapewniona kontrola nad jego przebiegiem, zabezpieczaniem mienia społecznego, tajemnicy służbowej itp.

W rozpoznawanej sprawie takie okoliczności nie zachodzą a fakt, że i inni pracownicy postąpili naganie, nie umniejsza winy powoda.

(...) Nie można (...) jednakowo oceniać zebrania załogi zorganizowanego przez kierownictwo zakładu pracy, przy współudziale rady zakładowej, dla uczczenia lub pogrzebu zasłużonego pracownika i okolicznościowego przyjęcia urzędnego przez pracowników w lokalu zakładu pracy bez wiedzy kierownictwa, a więc wymykającego się w zasadzie spod wszelkiej kontroli.

Powód został zwolniony z pracy bez wypowiedzenia za to, że zezwolił i tolerował przez dłuższy czas picie alkoholu w lokalu kierowanego przez niego działu oraz że brał w tym udział, co wpływało demoralizując na pracowników. Ta ocena jest uzasadniona i znalazła wyraz w decyzji rady zakładowej, która większością 7 głosów, przy jednym głosie przeciwnym, wyraziła zgodę na rozwiązanie z powodów umowy o pracę bez wypowiedzenia. Nie można kwestionować tego stanowiska reprezentacji załogi, zwłaszcza, że urzędnik przyjęty z alkoholem w lokalu zakładu pracy może spowodować skutki wręcz tragiczne — tak jak w rozpoznawanej sprawie. Tragizm tego wypadku i odpowiedzialność organizatorów libacji pogłębia fakt, że S. przeprowadził kurację odwykową i nie wolno mu było pić alkoholu o czym w świetle niewątpliwych ustaleń Sądów niższych instancji — kiedy jego wieści.

Na kierownictwie zakładu pracy i współtowarzyszach pracy ciąży obowiązek roztoczenia szczególnej opieki nad tym pracownikiem, o którym wiadomo, że stan jego zdrowia jest niezdawalający, że pozostaje pod opieką lekarską lub jest rekonwalescentem. Dotyczy to oczywiście w równej mierze osób odbywających kurację odwykową. Wina powoda w konkretnej sytuacji jest tym większa, że zezwolił na urzędzenie przyjęcia nie zapewniał żadnej kontroli nad jego przebiegiem, a w szczególności nad konsumpcją alkoholu.

Orzeczenie obu Sądów, stojące na odmiennym stanowisku, zapadły z rażącym naruszeniem prawa materialnego, co uzasadnia uchylenie wyroku Sądu Wojewódzkiego, zmianę wyroku Sądu Powiatowego i oddalenie powództwa (art. 422 § 1 kpc.). (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OPINIOWANIE INWESTYCJI W ZAKRESIE WYMAGAN SANITARNO-HIGIENICZNYCH

Ukazało się zarządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 13 lutego 1989 r. w sprawie trybu opiniowania dokumentacji inwestycji w zakresie wymagań sanitarno-higienicznych (Monitor Polski Nr 8, poz. 77).

W myśl tego zarządzenia, istnieje obowiązek uzyskania — w trakcie sporządzania dokumentacji inwestycji — opinii rzeczoznawcy od spraw sanitarno-higienicznych w przedmiocie planu zagospodarowania przestrzennego terenu, części lub całości rozwiązania projektów architektoniczno-budowlanych i technologicznych oraz instalacji sanitarnych.

Opinia powinna zawierać ocenę: a) oddziaływania na środowisko inwestycji i oddziaływania na środowisko planu zagospodarowania przestrzennego, b) sposobu zagospodarowania zieleni, c) programu, rozwiązania funkcjonalnego, oświetlenia i wentylacji naturalnej, wykonania wnętrza oraz wyposażenia w urządzenia i przybory sanitarne, d) zabezpieczenia przeciwakustycznego, e) wentylacji, klimatyzacji i centralnego ogrzewania w zakresie wpływu przewidywanych rozwiązań na wilgotność, temperaturę, zanieczyszczenia i predkość ruchu powietrza w środowisku wewnętrznym oraz głośności tego środowiska, f) wodociągów, kanalizacji i ciepłej wody w zakresie doboru urządzeń i przyborów sanitarnych oraz wyboru punktów i parametrów ciepłej wody zależnie od jej przeznaczenia.

Dokumentacja inwestycji powinna być opiniowana przez rzeczoznawcę od spraw sanitarno-higienicznych w stadium projektu wstępnego, a w razie opracowania projektu jednoetapowego — w stadium projektu technicznego inwestycji.

Zaopiniowany projekt zaopatruje się w klauzulę uzgodnienia, która powinna być umieszczona na odbicie podstawowego rzutu obiektu. Klauzulę uzgodnienia zamieszcza się na trzech egzemplarzach dokumentacji.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

10 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 12 (914) 23.11.1989 r.

Dzień dzisiejszy i prognozy Dolnego Śląska

DOKONCZENIE ZE STR. 1

clawskiego województwa został, a to z uwagi na szczególne uwarunkowania, szeroko wyeksponowany. Przypomnijmy obecnie, iż przyjęte początkowo dla województwa wrocławskiego tempo wzrostu produkcji było nieco niższe od tempa średniokrajowego. Z kolei uznano wówczas region za jeden z obszarów o najwyższych przyrostach podaży pracy.

Rzeczywistość minionych czterech lat podważyła te „ostrożne” założenia. Niewątpliwie zapoczątkowany i konsekwentnie realizowany proces specjalizacji przemysłowej regionu był właśnie czynnikiem wzmagającym dynamikę wzrostu. Nie spełniły się również alarmistyczne obawy, wywołane „groźnym” wyzmem demograficznym, aczkolwiek w tym przypadku sytuacja nie jest całkowicie klarowna przynajmniej w odniesieniu do pewnych grup ludności i niektórych powiatów. Nie dotyczy to jednak ani siły wykwalifikowanej, ani młodzieży, która bez większego trudu znajduje zatrudnienie i godziwie, jak na początek, wynagrodzenie. O sprawie tej przyjdzie nam jeszcze mówić.

Podstawą rosnącej, zwłaszcza w ostatnich latach, dynamiki rozwojowej regionu wrocławskiego były stosunkowo wysokie nakłady inwestycyjne, które wyniosły w okresie 1955—1985 ponad 72 mld zł, zaś w latach 1966—1970 wysokość nakładów inwestycyjnych przekroczyła kwotę 60,0 mld zł. Obok istniejących tradycyjnych okręgów przemysłowych, jak np.: Wrocław, Wałbrzych, Dzierżonów, Świdnica, Jelenia Góra, powstały i ukształtowały się nowe, do których należą: Turoszowski Okręg Przemysłowy, Legnicko - Głogowski Okręg Miedziowy. Równoległe z rozbudową tradycyjnych i nowych okręgów przemysłowych nastąpił w okresie ostatniej pięćlatki rozwój przemysłu w rejonach nie należących bezpośrednio do wielkich aglomeracji przemysłowych, głównie w północno-wschodniej części województwa. Problemy rozwoju nowych rejonów na mapie gospodarczej województwa wyszły w okresie ostatnich kilku lat z fazy dyskusji i opracowań teoretycznych. Ogromna w tym zasługa działaczy gospodarczych i społecznych regionu, zwłaszcza rad narodowych wszystkich szczebli. Ich rosnący wpływ na podejmowane decyzje gospodarcze wyraża się dziś nie tylko w liczbie instrumentów kształtowania kierunków rozwojowych regionu była w tym okresie działalność koordynacyjna (pisałem o tym w naszym cyklu) wojewódzkiej rady narodowej Wrocławia, której postulaty regionalne powstawały w związku z funkcją województwa w systemie gospodarczym kraju. W naszym cyklu sprzed czterech lat stwierdzaliśmy m. in. iż „Obecnie wszystkie już w zasadzie województwa tworzą w mniejszym lub większym stopniu określone organizmy gospodarcze”. Województwo wrocławskie stanowi w tym przypadku wymowną ilustrację tej tezy. Świadectwem tego są nie tylko osiągnięcia regionu w ciągu ostatnich lat, lecz w jeszcze większym stopniu perspektywa rozwoju Dolnego Śląska do 1985 roku, z którą wystąpiła ostatnio Wojewódzka Rada Narodowa.

„I PRZYSZŁOŚĆ REGIONU

Opracowana przez działaczy gospodarczych i społecznych perspektywa rozwoju regionu wrocławskiego nie stanowi w swej istocie planu realizacyjnego bądź nawet

projektu takiego planu. Jest to studium kierunków i możliwości prawidłowego rozwoju na okres 20-letni. Niemniej jednak w dokumencie noszącym nazwę „Podstawowe kierunki rozwoju województwa wrocławskiego do roku 1985” z naciskiem podkreśla się: „Już obecnie codzienna praktyka wykazuje, że nie ma w wielu przypadkach możliwości podejmowania decyzji dotyczących konkretnych rozwiązań gospodarczych bez uwzględnienia podstawowych elementów perspektywicznego rozwoju regionu”.

Założenia perspektywicznego rozwoju regionu wychodzą więc z osiągniętego poziomu industrializacji, struktury przemysłu, roli gospodarki rolnej, przemian społecznych itp. w ścisłym powiązaniu z podstawowymi kierunkami rozwoju kraju. Zakłada się, że średnioroczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej na Dolnym Śląsku będzie zbliżone do krajowego i wyniesie około 7,5 proc. do 1975 roku i około 6,5 proc. w okresie do 1985 r. Nakłady inwestycyjne w dziedzinie przemysłu wynoszące kwotę 170 mld zł, w tym na terenie województwa wrocławskiego — 138 mld zł mają być wykorzystywane w sposób selektywny. Przewiduje się, że oprócz koncentracji nakładów na rozbudowę działu surowcowego, nastąpi przyspieszenie rozwoju przemysłu grupy elektromaszynowej oraz hutnictwa metali nieżelaznych. Natomiast przemysł chemiczny ze względu na trudne warunki będzie rozwijał się nieco wolniej niż w kraju.

Całość koncepcji zakłada, że koszt realizacji programu rozwoju perspektywicznego nie przekroczy realnych możliwości przydziału środków inwestycyjnych, zaś selektywność podejścia i czynne kształtowanie struktury nakładów inwestycyjnych umożliwi dalsze i konsekwentne przeobrażanie struktur gospodarczych i społecznych regionu. Na uwagę zasługuje fakt, że kierunek na rozbudowę już istniejących zakładów przemysłu elektromaszynowego, preferencje dla rozwoju produkcji wybranych grup artykułów przemysłowych, jest kierunkiem mniej kapitalochłonnym. W wielu przypadkach chodzi bowiem o modernizację i rozbudowę ciągów technologicznych w oparciu o posiadany potencjał produkcyjny, w warunkach zabezpieczenia kadrowego.

Zwraca uwagę podejście do problemów wzrostu wydajności pracy w okresie generalnej perspektywy. Wartość produkcji na jednego zatrudnionego powinna wynieść w 1975 r. — 278,0 tys. zł; w 1980 r. — 334,0 tys. zł; 1985 r. — 435 tys. zł. Są to szacunki, wynikające z aktualnej oceny możliwości — w pewnym sensie — statystycznego wzrostu. Istniejąca zapewne w tym zakresie większa niż to się wydaje dziś perspektywa wzrostu wydajności, w oparciu głównie o modernizowany park maszynowy, nowy jakościowo czynnik kształtujący zaplecze technologiczne regionu za lat 20.

Programy modernizacyjne (należy zakładać realizowane w ramach rekonstrukcji poszczególnych branż) obejmą w nadchodzących latach przede wszystkim: elektronikę, hydraulikę siłową, maszynę i urządzenia elektrotechniczne, tabor kolejowy, wielkie samochody ciężarowe i autobusy, elektrotechnikę i podzespoły dla przemysłu motoryzacyjnego, maszyny papiernicze.

Jest to niewątpliwie świadectwo selektywnego podejścia do problemów rozwoju przemysłu regionu, powstającego na gruncie dotychczasowego dorobku w tej dziedzinie z równoczesnym uwzględnieniem pewnych trendów i koniunktur tak krajowych, jak i zagranicznych.

Generalna modernizacja czeka również zakłady produkcyjne przemysłów: włókienniczego, odzieżowego i skórzano-obuwicznego. Jest to o tyle ważne, iż właśnie wspomniane tendencje nadmiernego wzrostu zatrudnienia, występujące u progę bieżącej pięćlatki, miały miejsce przede wszystkim w zakładach podległych Ministerstwu Przemysłu Lekkiego i Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu, u źródeł zaś tych tendencji znajdowały się niski poziom techniczny parku maszynowego i przestarzałe technologie.

W rozwoju regionu rosnące znaczenie, zgodnie z aktualną prognozą, będzie odgrywać przemysł terytorialny, którego główne kierunki rozbudowy sprowadzają się do: rozwoju usług przemysłowych dla ludności; produkcji artykułów konsumpcyjnych; produkcji materiałów budowlanych; wykorzystania surowców lokalnych i odpadowych; aktywizacji niektórych małych miasteczek. W tym miejscu warto, jak się wydaje, dodać, iż niektóre większe zakłady przemysłowe mają zamiar tworzyć własne filie w małych miasteczkach, kontynuując w ten sposób realizację ideał deglomracji, lecz pojmowanej jako określony proces, nie zaś wykonywanie jednorazowych poleceń jednostek zwierzchnich. Sugestie czynników lokalnych będą w przyszłości miały większy ciężar gatunkowy, co stwarza realne przesłanki dla podejmowania trafnych decyzji. Wydaje się, że właśnie świadomość roli i znaczenia postulatów lokalnych wobec władz centralnych znajduje się u podstaw optymistycznego przekonań, iż realizacja opracowanych obecnie założeń perspektywicznych stworzy warunki dla pełnego zatrudnienia zarówno w przekroju poszczególnych rejonów, jak i grup ludności. Nie oznacza to — oczywiście — odejścia od wykorzystania określonych walorów ruchów migracyjnych, pewnej mobilności siły roboczej występującej na rynku pracy w tych czy innych przedziałach czasu.

Problemy te wiążą się dość ściśle z problemami innego ważnego działu gospodarki regionu, jakim jest rolnictwo. Należy bowiem pamiętać, że ogólny obszar użytków rolnych na Dolnym Śląsku wynosi 1.179,0 tys. ha, co stanowi 61,6 proc. powierzchni regionu. 875,0 tys. ha — to grunty orne. Poważny wzrost ludności regionu oraz zmniejszenie powierzchni żywnościowej na 1 mieszkańca stwarza konieczność znaczącej intensyfikacji produkcji rolnej. Oczekuje się, że będzie to możliwe również dzięki poważnym zmianom w sposobie władania ziemią. Liczba zatrudnionych w rolnictwie zmniejszy się z 304,8 tys. w 1985 roku do 240,0 tys. w 1985 roku. Oznacza to, że na 100 ha użytków rolnych przypadać będzie około 20 osób czynnych zawodowo. Jest to wskaźnik świadczący o istotnym przeprofilowaniu struktury gospodarczej regionu, o jego poważnie zaawansowanych procesach industrializacyjnych. Większy akcent zostanie położony również na intensyfikację gospodarki hodowlanej, której ce-

chę charakterystyczną będzie kierunek mięsno-mleczny.

Założenia rozwojowe Dolnego Śląska w dziedzinie rolnictwa przewidują zróżnicowane podejście do istniejących problemów, w zależności od specyfiki poszczególnych rejonów. Tak na przykład opracowane zostały założenia koncepcji wsi rozwojowych, które będą spełniać funkcję nie tylko specjalistycznych ośrodków produkcyjnych, lecz także centrów dyspozycyjnych rolnictwa społecznego. Wpływie to niewątpliwie na dalsze zacieśnianie różnic pomiędzy miastem a wsią, która przestanie być synonimem zacofania i stagnacji.

REFLEKSJE OGÓLNE

Kiedy na początku 1985 roku w ramach naszej akcji „Centralne problemy w zwierciadle regionu” pisałem o województwie wrocławskim, uwaga nasza zwrócona była wyłącznie w kierunku nie wykorzystanych możliwości przemysłu regionalnego. Ówczesna relacja była zawężona do dość szczegółowego omówienia planów produkcyjnych (w ich wielowariantowym ujęciu) na okres bieżącej pięćlatki. Cała panorama regionalna pozostała poza zasięgiem naszych dociekań. Wraz z naszymi interlokutorami „Śleczeliśmy” nad bilansami zakładów produkcyjnych, nie dostrzegając całej złożonej gamy uwarunkowań powstających wówczas dylematów, w znacznej mierze na tle braku perspektywy, która by wykraczała poza założenia i wskaźniki kolejnego planu pięcioletniego. Konfrontacje dzisiejsze są — naszym zdaniem — o wiele bogatsze zarówno jeśli chodzi o treści merytoryczne, jak i zakres tematyczny. Przytoczone w niniejszym artykule fragmenty perspektywicznych założeń rozwoju regionu wrocławskiego nie wyczerpują — oczywiście — wszystkich jego aktualnych i przyszłych problemów. Próba skomentowania prezentowanych propozycji jest więc poważnie utrudniona, zresztą nie o to chyba chodzi.

Niemniej zapoznanie się z elementami prognozy do roku 1985 dla regionu wrocławskiego, a głównie dla jego przemysłu skłania do pewnych refleksji. Otóż wydaje się, że generalnie koncepcję rozwoju gospodarki regionu, a szczególnie przemysłu przetwórczego cechuje podejście statyczne oparte o metodę statystycznego wyprowadzania wniosków i wskaźników. Autorzy nie uwzględniają w stopniu wystarczającym wpływu techniki i technologii na poziom i kształt przemysłu regionu. W tym kontekście wypada z zainteresowaniem oczekiwać wyników prac Rady Naukowej przy KW PZPR we Wrocławiu, która przedstawi prognozę rozwoju techniki i wpływu intensyfikacji procesów technologicznych na zakładane wskaźniki rozwojowe przemysłu dolnośląskiego do 1985 roku. Innymi słowy, inżynierowie i technicy czołowych zakładów produkcyjnych mają odpowiedzieć nie tylko na pytanie: ile, na przykład, wagonów (maszyn matematycznych, silników itp.) wyprodukują ich zakłady w perspektywie, lecz jaki będzie kształt tej maszyn w budowie, jakimi parametrami będzie dysponować, a przede, jak będzie kształtował wydajność prac w fabryce, na kolei, w przedsiębiorstwie...

Dalej, prognoza stwierdza, iż dla realizacji programu rozwoju regio-

nu wrocławskiego (we wszystkich działach produkcyjnych i nieprodukcyjnych) potrzebne są nakłady inwestycyjne wynoszące około 327 mld zł. Dynamika wykorzystania tych nakładów przewiduje znacznie szybszy wzrost tempa inwestycji nieprodukcyjnych, co ma ogromne znaczenie dla pomyślnej realizacji planów gospodarczych, jak również powinno dosyć radykalnie wpłynąć na nieodrozwinną poprawę warunków życia ludności. Jednocześnie kierunek ten zahamuje zarysowujący się proces dekapitalizacji majątku trwałego, zwłaszcza budynków, których poważny odsetek pochodzi z okresu międzywojennego i nawet jeszcze wcześniejszego. Udział nakładów budowlano - montażowych w nakładach inwestycyjnych ogółem wynosił kwotę 177 mld zł. Tempo wzrostu produkcji budowlanej wyniesie ma rocznie 7—8 proc., zaś po roku 1975 sięgnie 10 proc. Natomiast prognoza jedynie ogólnie mówi o wzroście mocy przedsiębiorstw budowlano - montażowych, w chwili obecnej (i chyba najbliższej perspektywie...) nie przygotowanych do podjęcia stawianych na cały okres do 1985 roku zadań. Wspomniany aspekt prognozy rozwoju gospodarczego regionu wrocławskiego wymaga, jak się wydaje, dalszych prac, a przede wszystkim konkretyzacji możliwości na tle stosunkowo dobrze znanych potrzeb. Tym bardziej, że planowana rozbudowa kopalnictwa odciążać będzie, jak i dotychczas, znaczną część potencjału budowlano - montażowego.

Na zakończenie chciałbym w roku 1985 stwierdzić m. in.:

„Modernizacja regionów była naturalną funkcją modernizacji kraju planowania centralnego, ogólnego, zbiorowego wysiłku. Nie ulega też jednak wątpliwości, że regionalne systemy władzy mają w tych efektach swój bardzo ważny udział. Wydaje się, że rzeczywiście rola rad narodowych w naszym kraju jest stanowczo niedoceniana, i to zarówno przez tzw. przeciętnego obywatela, jak i przez samych... działaczy rad narodowych, jak i wreszcie przez ludzi, których określiliśmy mianem działaczy szczebla centralnego. W świadomości nas wszystkich (oczywiście z licznymi wyjątkami) pokutuje chyba ciągle jeszcze stereotypowy obraz roli i funkcji systemu rad narodowych w życiu gospodarczym i społecznym, a także politycznym kraju. Ten stereotypowy obraz to dostrzeżenie rad w wymiarze tradycyjnego samorządu lokalnego bądź na poziomie pierwszych lat pięćdziesiątych, kiedy to istotnie funkcje administracyjne rad dominowały nad funkcjami gospodarskimi”.

Opracowanie i reprezentowanie przez Wojewódzką Radę Narodową we Wrocławiu programu rozwoju regionu do 1985 roku stanowi wymowne świadectwo, iż zaczynamy odchodzić od wspomnianych stereotypów, że dziś lokalna rada narodowa, oprócz funkcji ściśle administracyjnych przyjmuje na siebie nowe jakościowo zadania, kreśli perspektywy sięgające stosunkowo odległych horyzontów.

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

M. Piasecka: Dolnośląskie możliwości rozwoju przemysłu — „ZG”, nr 18/1985 r.
R. Turlek: „Góra — dol — góra” — „ZG”, nr 22/1985 r.

Przyszłość miasta

Prezentacja perspektywy rozwoju regionu wrocławskiego byłaby niepełna bez omówienia, przynajmniej w ogólnych zarysach, koncepcji rozwoju perspektywicznego miasta Wrocławia. Taka koncepcja powstała w oparciu o materiały studialne Pracowni Planów Regionalnych w nawiązaniu do koncepcji perspektywicznego rozwoju kraju i regionu.

*

Wrocław z okresu wojny wyszedł jako jeden z najbardziej zniszczonych ośrodków miejskich w kraju. Szacuje się, że ponad 60 proc. wartości majątku trwałego miasta uległo całkowitemu zniszczeniu. Pozostała część substancji w znacznym stopniu była przestarzała i silnie wyeksploatowana. W strukturze wieku budynków mieszkalnych na koniec 1980 r. budynki sprzed 1918 r. stanowiły 47,4 proc. Budynki powstałe po 1948 r. stanowiły 21,1 proc. ogółu zasobów. W okresie wojennym w pierwszej kolejności zwrócono uwagę na odbudowę i rozbudowę przemysłu. Niedostateczny poziom inwestowania w działy nieprodukcyjne doprowadził do poważnych napięć w prawidłowym rozwoju, do których przede wszystkim

należało: brak mieszkań, deficyt wody, trudności związane z komunikacją miejską. Z drugiej strony niedoładanie rozwoju miasta za rozwojem przemysłu doprowadziło do wytworzenia się w mieście ostrego deficytu siły roboczej.

Program rozwoju Wrocławia przewiduje wyrównanie zaistniałych opóźnień a także dalszy szybki rozwój miasta jako ośrodka o znaczeniu „ponadregionalnym”. Program zakłada szczególnie szybki wzrost nakładów inwestycyjnych na lata 1971—1975. Koncepcja rozwojowa sięgająca 1985 roku kreśli przyszły kształt miasta, jako poważnego ośrodka przemysłowego, naukobadawczego i kulturalnego oraz jednego z większych ośrodków turystycznych.

Ludność i problemy zatrudnienia — to czołowy zespół zagadnień przyszłości Wrocławia. Koncepcja przyjmuje, że liczba mieszkańców Wrocławia wzrośnie w 1985 roku do około 700 tys. osób. Koncepcja rozwoju na tle stosunków demograficznych rozróżnia dwa problemy: pierwszy — rozwój ludności w aspekcie „człowiek jako producent” i drugi — rozwój ludności w aspekcie „człowiek jako konsument”. Porównanie przyrostów podaży siły roboczej z popytami w okresie

generalnej perspektywy wskazuje, że Wrocław w dalszym ciągu w bardzo poważnym stopniu odnotować będzie deficyt siły roboczej, aczkolwiek w poszczególnych etapach planu perspektywicznego założono malejącą dynamikę przyrostu zatrudnienia zarówno w skali regionu, jak i miasta.

Zmiany, zachodzące w strukturze wieku ludności, wymagają będą odpowiedniego dostosowania nie tylko programu budownictwa mieszkaniowego, lecz również rozwoju bazy usługowej i socjalno-kulturalnej.

Przemysł w perspektywie rozwojowej Wrocławia będzie tym czynnikiem, który zapewni miastu zajęcie jednej z czołowych pozycji wśród wysoko uprzemysłowionych ośrodków w kraju. Tempo rozwoju przemysłu będzie zbliżone do średniego tempa w kraju. Zakłada się przy tym szeroka modernizacja i rekonstrukcja przemysłu. Szacuje się, że w przemysle miasta Wrocławia w latach 1966—1985 zainwestowane zostanie około 33,5 mld zł. Przewiduje się prowadzenie polityki zmierzającej do selektywnego rozwoju produkcji, wymagającej wysoko kwalifikowanej kadry specjalistów. Priorytetem rozwoju w mieście będzie podnoszenie zakładów przemysłu elektro-

maszynowego. Szereg większych zakładów przemysłowych będą w dalszym ciągu tworzyć własne filie produkcyjne w promieniu miasta bądź na obszarze województwa.

Zakłada się, że w planie perspektywicznym zostanie poważnie rozbudowane zaplecze naukowo-techniczne, głównie — z uwagi na specjalizację regionalną — w zakresie górnictwa odkrywkowego, górnictwa rud, elektroniki i aparatury pomiarowej, konstrukcji i eksploatacji wielkich maszyn, konstrukcji tabory żeglugi śródlądowej i pneumatyki. Rozwija się problem utworzenia biura konstrukcyjno-projektowego przemysłu motoryzacyjnego.

Plany rozbudowy i modernizacji przemysłu obejmują również przemysł spożywczy, przemysł piekarniczy, przemysł mleczarski, przemysł jajańsko-drobiański oraz transport i drogi komunikacyjne.

Gospodarka komunalna miasta Wrocławia w okresie generalnej perspektywy zostanie odpowiednio przygotowana w zakresie świadczenia szerokiej gamy usług. Szczególnie ważnym problemem dla Wrocławia jest problem deficytu wody oraz odprowadzania i oczyszczania ścieków. Oprócz konieczności zabezpieczenia dostatecznej ilości wody równie pilnym problemem jest rozproszanie tej wody po terenie miasta. Istniejąca sieć wodociągowa jest przestarzała, rury mają wąskie przekroje, ułady rozdzielcze wymagają wymiany.

Kultura i oświata. Wrocław odgrywa dominującą rolę w dziedzinie oświaty na Dolnym Śląsku. Program rozwoju oświaty do 1985 r. zakłada m. in. w grupie dzieci od 3 do 6 lat wzrost wskaźnika nasycenia z 297 miejsc na 1000 dzieci do 390 miejsc. Również wskaźnik zagęszczenia izb lekcyjnych w szkolnictwie podstawowym osiągnie docelowo 36,5 uczniów na 1 izbę. Liczba uczniów tych szkół wyniesie w 1985 r. — 74,7 tys.

Zgodnie z założeniami rozwoju wyższych uczelni Wrocławia liczba studentów wzrośnie z około 25,8 tys. w 1985 r. do około 38 tys. w 1985 r. W okresie 20-lecia przewiduje się w tej dziedzinie budowę ponad 100 obiektów dla celów dydaktycznych, naukowych i socjalno-bytowych.

Warto jeszcze odnotować fakt, iż księgozbiory wrocławskie wzrzną do 1985 r. o około 1,2 mln tomów. Inwestycje stanowią podstawowy warunek zapewnienia założeń rozwojowych miasta Wrocławia. Ich wartość w latach 1966—1985 szacuje się na kwotę około 92 mld zł.

Realizacja programu rozwoju miasta wymagać będzie w okresie 20-lecia blisko 4,5-krotnego zwiększenia zdolności wykonawczych budownictwa. Program podkreśla w części końcowej, że ważnym czynnikiem wzrostu potencjału budowlanego musi być postępujący proces stalego unowocześniania technologii w kierunku zmniejszenia pracochłonności na placu budowy.

W. W.

ROSNAĆ dążenia krajów „trzeciego świata” do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego znalazły swój wyraz w utworzeniu osobnej wyspecjalizowanej agencji ONZ do spraw rozwoju przemysłowego — zwaną UNIDO¹⁾. Agencja ta powstała w oparciu o rezolucję Zgromadzenia Ogólnego ONZ z dnia 17 listopada 1966 r. i działalność swą rozpoczęła z dniem 1 stycznia

import gotowych wyrobów przemysłowych z krajów rozwiniętych. Istotną trudnością dla krajów rozwiniętych jest, tym bardziej, że ceny artykułów przemysłowych są bardziej stabilne niż ceny surowców.

W intencji swych założycieli powstanie UNIDO zwiastuje początek nowego rozdziału w historii gospodarczej krajów „trzeciego świata” zapoczątkowującego przyspiesze-

Niski poziom produkcji globalnej przemysłu przetwórczego w krajach słabo rozwiniętych jest również jedną z głównych przyczyn niskiego poziomu dochodu narodowego. W roku 1964 osiągnął on poziom ok. 124 — 140 dolarów na głowę²⁾, przy czym charakterystyczny jest fakt, że wysoki różnic w przekroju poszczególnych krajów i regionów. I tak np. najniższy poziom dochodu zarejestrowano w afrykań-

nych, konkretnych przedsiębiorstwach podjętych przez kraje rozwinięte, są zgodne ze swymi potrzebami i warunkami. Pomoc ta ma obejmować przy tym zarówno stadium programowania, jak i realizacji danego przedsięwzięcia. Dotyczy to w pierwszym rzędzie opracowywania założeń techniczno-ekonomicznych rozwoju określonych branż przemysłowych, rokujących osiągnięcia wysokiego tempa przyrostu produkcji i pod-

finansowania, zarządzania, planowania produkcji, organizacji sprzedaży, itp.

W celu wymiany poglądów oraz popularyzacji problematyki rozwoju przemysłowego UNIDO organizuje konferencje oraz sympozja. Pierwsze takie międzynarodowe sympozjum poświęcone problematyce rozwoju odbyło się w okresie od 29 listopada do 19 grudnia 1967 r. w Atenach. Z uwagi na miejsce, w któ-

Dni informatyki francuskiej

W dniach od 12 do 14 bm. odbyły się w Warszawie dni informatyki francuskiej. Informatyka to nowy termin. Obejmuje on komputery, elektroniczną technikę obliczeniową i przetwarzanie informacji.

We Francji, po znanej aferze wchłonięcia francuskiej firmy BULL przez firmę amerykańską „General Electric”, rząd podjął decyzję o przekształceniu informatyki, jako niezbędnego czynnika rozwoju gospodarki francuskiej i w związku z tym powstał „Plan Calcul”, w ramach którego postanowiono nie tylko rozwinąć produkcję francuskich elektronicznych maszyn cyfrowych, urządzeń peryferyjnych, produkcję układów scalonych, lecz przygotować także odpowiednie kadry do wykorzystania tych urządzeń, przygotować przemysł, inne działy gospodarki i administracji do zagospodarowywania i efektywnego wykorzystania nowoczesnych urządzeń.

O wadze całego przedsięwzięcia świadczy fakt, że na te cele przeznaczono znaczne sumy i powołano specjalny urząd Pełnomocnika Rządu ds. Informatyki, podporządkowany bezpośrednio premierowi i rządowi francuskiemu. Francja od lipca 1968 r. zaczęła w sposób planowy odbierać lukę istniejącą między nią i Stanami Zjednoczonymi.

Nie więc dziwnego, że w Warszawie, przy omawianiu spraw związanych z informatyką i jej doświadczeniami we Francji było obecnych na poszczególnych referatach od 200 do 300 osób. Z referatami i informacjami wystąpili wysoko notowani specjaliści francuscy.

Referat wprowadzający wygłosił P. Falguet, zastępca Pełnomocnika Rządu Francji ds. Informatyki, przedstawiając ogólny jej stan, zasady akcji rządu objętej Planem Calcul oraz zarys planów konstrukcji i zastosowań elektronicznych maszyn cyfrowych we Francji.

Łącznie wygłoszono 8 referatów podstawowych. M. in. wygłoszono referaty na temat: „Ewolucja sterowania procesami przemysłowymi za pomocą wyspecjalizowanych maszyn matematycznych” i na temat: „Ewolucja struktury przedsiębiorstwa jako wyniku automatycznego przetwarzania informacji”. Omówiono też przykład działania „automatyzowanego systemu planowania produkcji w przemyśle ciężkim” we Francji.

Ogółem referatów wysłuchało ok. tysiąc polskich specjalistów. Prezes Polskiego Komitetu Automatycznego Przetwarzania Informacji NOT prof. dr Z. Jasicki, podkreślił dużą wartość wypowiedzi francuskich specjalistów, którzy w sposób wybiegający poza konwencję podzieliли się swymi doświadczeniami i udzieliłi wyczerpujących odpowiedzi.

Na konferencji prasowej p. P. Falguet, zastępca Pełnomocnika Rządu Francji ds. Informatyki, wyraził zadowolenie z możliwości wystąpienia przed polskimi specjalistami i podzielenia się z nimi doświadczeniami francuskimi w tej dziedzinie.

„Dni informatyki francuskiej” w Warszawie zorganizowały wspólnie następujące organizacje: ze strony francuskiej „Asmic” (organizacja zajmująca się współpracą techniczną, ekonomiczną i przemysłową między Francją a innymi krajami), Ośrodek Francuskiej Dokumentacji Naukowo-Technicznej w Warszawie, ze strony polskiej Komitet Automatycznego Przetwarzania Informacji NOT i Resortowy Ośrodek Informatyki i Technicznej i Ekonomicznej FRETO.

M. DYNER

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 12 (914) — 23.III.1968 r.

UNIDO — agenda ONZ do spraw rozwoju przemysłowego

ANDRZEJ SZCZEPANCZYK

1967 r. Nowa organizacja przejęła biuro tzw. Ośrodka Rozwoju Przemysłowego³⁾ istniejącego przy Wydziale Spraw Ekonomiczno-Społecznych ONZ w Nowym Jorku. Jednocześnie z tym zlikwidowano Komitet do Spraw Rozwoju Przemysłowego oraz stanowisko Komisarza do tych spraw. W oparciu o decyzję Zgromadzenia Ogólnego ONZ z dnia 17 grudnia 1966 r. UNIDO przeniosła z dniem 1 listopada 1967 r. swą siedzibę do stolicy Austrii — Wiednia, pozostawiając w Nowym Jorku biuro łącznikowe do utrzymywania kontaktów z Sekretariatem Generalnym ONZ.

Głównym organem UNIDO jest tzw. Rada Rozwoju Przemysłowego⁴⁾, mająca za zadanie wytyczanie polityki i zasad działania tej organizacji. Ponadto do obowiązków Rady należy sprawowanie nadzoru nad koordynacją całości poczyną wszystkich organów ONZ w zakresie problematyki przemysłowej. Rada ma obowiązek składania sprawozdań ze swego działania Zgromadzeniu Ogólnemu ONZ. W jej skład wchodzi 45 przedstawicieli krajów członkowskich ONZ oraz różnych agencji i organizacji wybieranych przez Zgromadzenie Ogólne ONZ na okres 3 lat. Corocznie upływa kadencja 1/3 członków, przy czym dany kraj ma prawo namiastki ubiegać się o ponowny wybór. Spośród 45 członków Rady kraje rozwijające się wybierają 25 przedstawicieli, rozwinięte kraje kapitalistyczne — 15, a socjalistyczne kraje Europy Wschodniej i Kuba — 5 przedstawicieli.

Organem wykonawczym UNIDO jest sekretariat, na czele którego stoi dyrektor wykonawczy zatwierdzony przez Zgromadzenie Ogólne na wniosek Sekretarza Generalnego ONZ. W chwili obecnej Sekretariat UNIDO zatrudnia ok. 600 pracowników z ok. 45 krajów, w tym również kilku pracowników z Polski.

Wydatki administracyjne i na cele badawcze pokrywane są z budżetu ONZ, przy czym w roku 1968 wyniosły one około 8,2 mln dolarów. Wydatki na prowadzenie działalności operacyjnej pochodzą bądź z dobrowolnych dotacji krajów członkowskich ONZ, bądź też ze specjalnych funduszy celowych ONZ. Według danych z kwietnia 1968 r. suma dobrowolnych dotacji rządowych wyniosła ok. 34,9 mln dolarów, a dotacje funduszy celowych ONZ — ok. 26 mln dolarów⁵⁾.

Celem działalności UNIDO ma być — zgodnie z postanowieniami rezolucji konstytuującej Zgromadzenie Ogólne ONZ — popieranie rozwoju przemysłu i przyspieszenie procesu uprzemysłowienia krajów „trzeciego świata”. Szczególny nacisk ma być przy tym położony na rozwój przemysłu przetwórczego. Postulat ten odzwierciedla fakt niedorozwoju tego przemysłu w strukturze produkcji krajów rozwijających się.

Stawiając postulat szybkiego rozwoju przemysłu przetwórczego, kraje „trzeciego świata” wskazywały na to, że obecna struktura ich przemysłu nie pozwala na pełne wykorzystanie miejscowych surowców i zasobów siły roboczej. Argumentowano, że eksport surowców do przerobu w przemyśle krajów rozwiniętych petyfikuje dotychczasową niekorzystną strukturę obrotów handlowych krajów rozwijających się i uzależnia je od daleko położonych i niezbyt stabilizowanych rynków zbytu. W kołach „działaczy gospodarczych” tych krajów podkreśla się również, że wysoki

nie procesu tworzenia przemysłu przetwórczego. Ma to stworzyć szansę do wykrywania krajów tego obszaru z zakłętą kręgu ubóstwa, w jakie wpędziła je kolonialna przeszłość i wiekowe zaniedbania.

W związku z tym nie od rzeczy będzie przedstawić pokrótce aktualne osiągnięcia przemysłu krajów tego obszaru i zanalizować możliwość jego rozwoju. Jest to tym bardziej na czasie, że kraj nasz stale rozszerza swe kontakty z krajami „trzeciego świata” i poprzez wymianę handlową oraz współpracę naukowo-techniczną pomaga w tworzeniu podstaw przemysłu tego obszaru.

Według opracowań Sekretariatu UNIDO przemysł przetwórczy w tych krajach w okresie ostatnich 13 lat wykazał dość wysokie tempo wzrostu. Wyniosło ono dla całego obszaru ok. 7,0 proc. rocznie, z tym, że najwyższy wzrost wystąpił w krajach Azji — ok. 8,5 proc. a najniższy w krajach Ameryki Łacińskiej — ok. 5,8 proc. W krajach Afryki produkcja przemysłu przetwórczego wzrosła w tempie 7—8 proc. rocznie⁶⁾. W tym samym okresie produkcja przemysłu przetwórczego kapitalistycznych krajów rozwiniętych wzrosła w tempie ok. 5 proc., a produkcja europejskich krajów socjalistycznych — ponad 10 proc. Można przyjąć, że również w latach 1967—68 produkcja przemysłu przetwórczego krajów rozwijających się utrzymała dotychczasowe tempo wzrostu, tj. 7 proc.

Należy podkreślić, że uzyskanie corocznego średniego wzrostu produkcji przemysłu przetwórczego w granicach 7 proc. nie jest złym rezultatem. Trzeba bowiem wziąć pod uwagę działanie specyficznych czynników ograniczających możliwość uzyskania szybszego tempa, w tym obszarze, jak m. in.: niski ogólny poziom wyświadczeń, brak stabilizacji gospodarczej — a w szeregu krajów i politycznej, szczupłość środków inwestycyjnych, brak wykwalifikowanej kadry kierowniczej itd.

W roku 1964 produkcja przemysłu przetwórczego krajów III świata wyniosła ok. 19 dolarów na głowę w cenach z roku 1958, podczas gdy analogiczna wartość produkcji w rozwiniętych krajach kapitalistycznych — ok. 600 dolarów, a w europejskich krajach socjalistycznych — ponad 500 dolarów. Przedstawia to szczegółowo poniższa tablica⁷⁾:

Lp.	Obszar	Wartość produkcji przemysłu przetwórczego w cenach 1958 r.	Ludność w mln	Wartość prod. przemysłu przetwórczego w mln dol.
1.	Kraje rozwijające się	19	1 428	27,0
	w tym:			
	Ameryka Łacińska	64	223	14,4
	Azja ⁸⁾	10	800	5,9
	Afryka	12	305	3,7
2.	Rozwinięte KK	532	465	382,2
3.	Europejskie KS	533	335	176,8
4.	S. świat ⁹⁾	245	2 400	355,0

Z porównania tego wyniku, że wartość produkcji przemysłu przetwórczego na głowę ludności krajów „trzeciego świata” była w przybliżeniu 31 razy niższa niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych i ok. 28 razy — niż w europejskich krajach socjalistycznych.

skim kraju Malawi — 49 dolarów oraz w Pakistanie — 79 dolarów, a najwyższy w Wenezueli — 716 dolarów.

W okresie 1950—65 dochód narodowy ogółem krajów rozwijających się wzrastał w tempie ok. 4,5 proc. rocznie a w przeliczeniu na głowę w tempie ok. 2 proc. rocznie. Pozostaje to daleko w tyle za wytycznymi rezolucji Zgromadzenia Ogólnego ONZ z 19 grudnia 1961 r., deklarującej dziesięciokrotny wzrost do roku 1970 „dekady rozwoju”. Wytyczne te przewidywały wzrost rządu co najmniej 5 proc. rocznie na głowę.

Według dokonanych wyliczeń ekspertów UNIDO uzyskanie takiego tempa wymaga jednakże, by produkcja przemysłu przetwórczego wzrosła corocznie o 8,6 proc. Niedostateczny zatem rozwój tego przemysłu stanął na przeszkodzie realizacji zamierzeń w zakresie podniesienia stopy życiowej ludności.

Wskutek niedorozwoju przemysłu przetwórczego krajów „trzeciego świata” nie udało się również doprowadzić do wydatnego zmniejszenia stopnia zależności od kapitału i technologii krajów rozwiniętych w zakresie wyrobów przemysłowych. Udział importowanych artykułów przemysłowych w całości zapotrzebowania krajów rozwijających się w okresie 1953—67 uległ jedynie niewielkiemu zmniejszeniu — z 23,5 proc. do 21,9 proc. Nastąpiło to w warunkach dość dużego globalnego wzrostu importu tych krajów, ze wszystkich obszarów z 19,7 mld dolarów w r. 1953 do 39,0 mld dolarów w r. 1967, przy czym na uwagę zasługuje fakt, że udział artykułów przemysłowych wzrósł w tym okresie z 58 proc. do 67,8 proc.¹⁰⁾

Stawiając na rozwój przemysłu przetwórczego kraje „trzeciego świata” mają na celu eliminowanie importu wyrobów przemysłowych i zastępowanie go własną produkcją „antymportową”. Jest to normalna droga rozwoju większości krajów wchodzących na drogę uprzemysłowienia.

W związku z tym powstaje jednak pytanie, jakie są realne szanse tych zamierzeń? Jeśli chodzi o środki pochodzące z akumulacji wewnętrznej to wg aktualnego stanu (rok 1968) kraje tego obszaru przeznaczały ok. 16 proc. dochodu narodowego na inwestycje produkcyjne i stanowił to około 36,0 mld dolarów¹¹⁾. Z sumy tej na inwestycje w przemyśle przetwórczym przypada wg szacunków UNIDO ok. 18 proc. tj. ok. 6,5 mld dolarów.

Z kredytów, dotacji i środków kapitałowych zewnętrznych ocenianych aktualnie na ok. 11,5 mld dolarów¹²⁾ przypada na inwestycje w przemyśle przetwórczym ok. 2,8 mld dolarów. W sumie zatem z własnych i obcych źródeł na inwestycje w przemyśle przetwórczym kraje rozwijające się przeznaczają 9,3 mld dolarów.

Szacuje się, że przy obecnym tempie wzrostu produkcji przemysłu przetwórczego na głowę ludności (ok. 5 proc.) kraje rozwijające się mogą osiągnąć aktualny poziom produkcji krajów rozwiniętych na głowę dopiero za 60—70 lat.

W świetle tego sprawa opracowania strategii rozwoju oraz konkretnego programu działania U N I D O nie wymaga uzasadnienia. Zadanie to zostało powierzono zgodnie z zakresem kompetencji Radzie Rozwoju Przemysłowego tej Organizacji. Wytyczne Rady opracowane na posiedzeniu odbytym w kwietniu i maju 1967 r. przewidują, że UNIDO winna nawiązać się na organizowanie pomocy przy realizacji określonych

nieśnienia stopy życiowej. Poza tym przewiduje się, że eksperci UNIDO będą służyć pomocą przy wyborze technologii produkcji, ocenie ofert na dostawę maszyn i urządzeń oraz know-how, nadzorze nad przebiegiem budowy i oddaniem do użytku danego obiektu oraz przy ocenie ekonomicznej wyników jego pracy. UNIDO prowadzi również akcję szkolenia personelu technicznego i zarządzającego oraz stypendystów w formie stażów w zakładach przemysłowych, organizacji kursów specjalistycznych, itp. Przykładem tego typu kursów były m. in. seminaria organizowane przez nasz Instytut Włókiennictwa w Łodzi we współpracy z U N I D O poświęcone problematyce przemysłu włókienniczego krajów rozwijających się.

Do prowadzenia działalności w tej dziedzinie UNIDO utworzyła osobny Wydział tzw. Specjalnych Usług Przemysłowych¹³⁾, zajmujący się głównie wysyłaniem ekspertów do krajów rozwijających się. Wydatki z tego tytułu finansowane są ze specjalnego funduszu powierniczego pochodzącego z dobrowolnych składek państw członkowskich ONZ i znajdującego się pod zarządem administratora tzw. Programu Rozwoju ONZ¹⁴⁾ oraz dyrektora wykonawczego UNIDO.

W zakresie tzw. „działalności w terenie” UNIDO przejęła nadzór nad realizacją 25 różnych przedsięwzięć, mających na celu pomoc w rozwoju przemysłu krajów rozwijających się a finansowanych w ramach Programu Rozwoju ONZ. Realizacja niektórych przedsięwzięć z tego zakresu odbywa się również ze środków budżetowych ONZ przeznaczonych na pomoc techniczną. Obejmuje ona opracowanie założeń techniczno-ekonomicznych rozwoju niektórych branż przemysłu (Algier, Filipiny, Togo), zagadnienia zarządzania kombinatami przemysłowymi (Ghana), tworzenie ośrodków naukowo-badawczych (Malijsja), budowę tzw. zakładów pilotowych (Ruanda), organizację instytutów przemysłu maszynowego i biur projektowych (ZRA), itd.

W zakresie działalności UNIDO znajduje się również zagadnienie udzielania pomocy przy tworzeniu biur programowania rozwoju przemysłu, ośrodków szkolenia kadr kierowniczych, urzędów jakości, miar i wag, ośrodków popierania eksportu, biur ekspertów patentowych i specjalistów z dziedziny własności przemysłowej i know-how i innych tego typu instytucji, które można by określić terminem „infrastruktury przemysłowej”.

W celu lepszej koordynacji przedsięwzięć różnych agencji i organów ONZ w dziedzinie uprzemysłowienia UNIDO wyznaczyła w porozumieniu z UNDP w szeregu krajów rozwijających się specjalnych doradców d/s rozwoju. Mają oni zajmować się koordynacją pomocy udzielonej rządom danych krajów w zakresie programowania i realizacji inwestycji przemysłowych oraz oceny efektów ekonomicznych. W tym celu UNIDO wysłała na żądanie zainteresowanych krajów ekspertów na określony okres czasu, nie przekraczający zazwyczaj 5 lat. Akcja ta określana jest mianem „systemu OPEX”¹⁵⁾.

Osobny odcinek działalności UNIDO stanowi prowadzenie studiów i badań problematyki uprzemysłowienia oraz publikacja i rozpowszechnianie odnoszących wydatków. Dotyczy to m. in. takich zagadnień jak wybór technologii produkcji, zagadnienia inwestowania,

rym sympozjum to obradowało kraje socjalistyczne nie wzięły w nim udziału. W końcu września 1968 r. odbyło się w Wiedniu posiedzenie zorganizowane przez Wydział Popierania Rozwoju Przemysłowego poświęcone problematyce określonych projektów przemysłowych, oczekujących na sfinansowanie przez instytucje i przedsiębiorstwa krajów rozwiniętych.

UNIDO znajduje się jeszcze w fazie „rozruchu” i z tego względu w jej działalności można dostrzec szereg niekonsekwencji i braków. Dotyczy to m. in. coraz mocniej przebiegającej się tendencji do koncentrowania się na problematyce określonych, pojedynczych przedsięwzięć. Za decydującą przesłankę podejmowania danych inwestycji przyjmuje się kryterium zysku dla inwestora, przy czym chodzi tu o zapewnienie transferu zysku na rzecz dostawców kapitału zagranicznego. Nastawienie to ma stwarzać zachętę dla obcego kapitału do angażowania się w rentowne przedsięwzięcia w formie inwestycji samodzielnych lub w powiązaniu z kapitałem miejscowym oraz zapewnić dopływ nowoczesnej techniki i technologii produkcji.

W ten sposób sprawa wiązania podejmowanych pojedynczych przedsięwzięć z ogólnym planem rozwoju danego kraju lub regionu schodzi na dalszy plan. W kołach czołowych działaczy UNIDO lansuje się zatem w praktyce idea rozwiązań częściowych, mikroekonomicznych, przy czym podejście to ma stanowić korzystne novum w porównaniu z zakresem działania innych międzynarodowych organizacji. Kierunek ten znalazł swój wyraz m. in. w wystąpieniach podczas wspomnianego wyżej posiedzenia zorganizowanego przez Wydział Rozwoju Przemysłowego we wrześniu 1968 r.

Nastawienie to wydaje się dyskusyjne, gdyż w praktyce może prowadzić do niezharmonizowanego wzrostu gospodarczego. Drugą sprawą, która w działalności UNIDO nie znajduje należytego odbicia jest problematyka przemian społeczno-politycznych, które stwarzają sily napędowe dla przyspieszonego rozwoju gospodarczego. Jest bowiem niewątpliwie, że bez stworzenia określonej społecznej sily napędowej proces dźwignia wzwyż krajów „trzeciego świata” będzie natrafiał na bardzo duże trudności.

1) Skróty nazwy ang.: United Nations Industrial Development Organization.

2) Centre for Industrial Development.

3) W oryginalnej ang.: Industrial Development Board.

4) Vide UNIDO, Background Paper No. 1, Wiedeń, kwiecień 1968.

5) Vide Industrial Development Survey, UNIDO, Wiedeń, 1 września 1967, str. 8.

6) Ibidem, str. 13.

7) Z wyjątkiem azjatyckich krajów socjalistycznych (Chiny Ludowe, Mongolia, Korea Pn., Wietnam Pn.).

8) Ibidem, str. 208.

9) Por. również art. J. Bohdanowicza pt. „Czy należy rozwijać handel z krajami „trzeciego świata”. Handel Zagraniczny, Nr 5(6)1968, str. 198.

10) Te oraz dalsze dane wg International Trade — GATT Report 1968, Genewa, 1969.

11) Szacuje się, że dochód narodowy KKN przy 1,500 mln ludności i 150 dol. dochodu na głowę osiągnął poziom 225 mld dol.

12) Według raportu OECD pt. Development Assistance Efforts and Policies, 1968 Review — dopływ środków finansowych w roku 1968 z obszaru OECD wyniósł 10,3 mld. dolarów.

13) Special Industrial Services Division.

14) United Nations Development Programme — UNDP.

15) Skróty nazwy angielskiej: operational, executive and administrative personnel.

Eksport produktów hodo-wlanych

W poprzednim numerze „ZG” w artykule dyrektora naczelnego „Animexu” Tadeusza Dębskiego („Słabe strony „mocnego” eksportu”), przedstawiliśmy główne problemy, dotyczące rozwoju tego działu naszego handlu zagranicznego. W ub. tygodniu w Warszawie na naradzie partyjno-ekonomicznej zorganizowanej przez CHZ „Animex” spotkali się przedstawiciele handlowców i producentów, aby omówić kierunki poprawy efektywności eksportu produktów zwierzęcych. Osia zamierzeń w tej dziedzinie są następujące propozycje:

• Wprowadzenie w życie nowoczesniejszych metod i technologii

produkcji, bardziej wydajnych i efektywnych ekonomicznie, przyspieszenie procesu koncentracji i specjalizacji produkcji eksportowej, wyeliminowanie produkcji na cele eksportu z zakładów pracujących na drożdżach — w najtrudniejszych warunkach ekonomicznych — i przeniesienie jej do zakładów zapewniających pod tym względem lepsze wyniki. Stopniowe eliminowanie z dostaw eksportowych wyrobów charakterystycznych się niekorzystnymi wskaźnikami opłacalności w wypadku, jeśli nie ma szans poprawy tego stanu rzeczy, eliminowanie lub ograniczenie nadmiernej liczby pośredników między producentem a eksporterem.

• Stworzenie zintegrowanego rachunku wyników odzwierciedlającego rezultaty wspólnej działalności przemysłu i handlu zagranicznego. Wygospodarowane nadwyżki mogłyby być przeznaczane na rozwój postępu technicznego w produkcji eksportowej, na fundusz ryzyka handlowego i rezerw, na dodatkową akumulację dla skarbów państwa oraz w pewnej części przeznaczone mogłyby być na premiowanie za obniżkę kosztów własnych. Innym rozwiązaniem tego rodzaju jest system sprzedaży komisowej.

• Podniesienie na wyższy poziom pracy Biur Branżowych CHZ „Animex”, przede wszystkim w zakresie pogłębienia analiz ekono-

micznych oraz podniesienia kwalifikacji fachowych pracowników handlu zagranicznego (nowe zadania „Animex” wypełnić ma przy zmniejszonej w stosunku do obecnej obsadzie kadrowej).

Oczywiście w dłuższej perspektywie czasowej — kluczowym problemem, decydującym o podniesieniu efektów tego działu eksportu, jest zasadnicza poprawa opłacalności hodowli poprzez m. in. systematyczne polepszanie rasowości zwierząt gospodarskich, racjonalizację ich karmienia, rozwój przemysłu mieszanek paszowych, podniesienie kultury agrowo-technicznej.

(kk)

Aktual- -ności

przeżyłowych. Wprawdzie w niektórych reśorach nastąpiło pewne oħnienie straty w porównaniu z 1967 r., ale ogólnie w całym przemysle notuje się stale powiększenie sytuacji straty. Straty nadzwyczajne w skali całego przemysłu oceniła się prawie na 4 mld zł, tj. o ponad 10 proc. powyżej poziomu z 1967 r. Wzrost strat nadzwyczajnych w przemysle okazało się zatem nieco wyższe od tempa wzrostu produkcji għłównie i towarowej.

Również w budownictwie utrzymano w 1968 r. wysoki poziom strat nadzwyczajnych 1967 r. (0,8 mld zł). Są to għłównie straty ponoszone z tytułu karanych oħrtek, kar umownych i krzywym, kosztów zagospodarowania terenów zapadłych w għłębokie zaizentrymowanie nie rozładowanych wagonów.

● Eksportujemy 200 tys. hektolitrow piwa rocznie i jest to eksport bardzo opłacalny. Zamówienia są większe niż nasze możliwości wytwórcze. Sytuację pogarsza stały wzrost kon-

Od kilku lat znane są już odhro-
nki telewizyjne tak płasie, jak
można. Nie powiesz, na forum, jak
to. Ostatnio w USA zbudowano
kineskop o bardzo małej grubości
wykorzystując „ciekłe kryształy”
tzn. ciekłe mieszaniny, które prze-
stają zachowywać strukturę kryszta-
lną. Ciągnąc warstwę tej cieczy, u-
mieszczoną między dwiema taflami
ze szkła, pod wpływem zmian na-
prężenia prądu elektrycznego zmie-
nia swą polaryzację, dzięki czemu
możemy tworzyć obraz z sygnałów wi-
zyjnych, przylamywanych przez po-
włokę tlenku cyny na wewnętrznej
stronie jednej z tafl szklanych.
(H. Heinen u. Erfindungen, nr
38/68)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław
tor naczelny, Zbigniew Mikolaj
ZESPÓŁ KONSULTACYJNY:
Marian Ostrowski, Józef Fajek
Wydawca: Wydawnictwo „W
ADRES REDAKCJI: Warszawa
28-08-28. Nie zamówionych ar
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE:
Prenumeratę krajową przy
stopadą roku poprzedzającego
rocznie - 52 zł, rocznie - 10
Egzemplarze zdezaktualizowa
konto nr 114-0700041 VII O/M
Druk: Prasowe Zakłady

Zmiana systemu sprzedaży samochodów osobowych wprowadzona w 1988 r., spowodowała gwałtowny wzrost przedpłat w „Motocyklach”, które jeszcze w 1987 r. kartalutowały na strunkowe niskim poziomie (25 mln zł). Natomiast na koniec 1988 r. środki na rachunkach przedpłat na samochody wyniosły ok. 1,1 mld zł. Oznacza to, że przedpłaty na samochody przejęły znaczną część środków gromadzonych w formie przyrostu zasobów pieniężnych ludności. (Sb)

Wątrzyńskiemu, do placu, gdzie widać, że ce pod szynkami nie powstają już bezpieczne miejsca. Ku wielkiej radości krakowskich dzieci, przetrwonanych już przez dorosłych, że po niedługim czasie nie będą anachronizmem, teraz nigdy nie będzie wskrzeszona - minister Komunikacji osobiście przydzielił ciuchel nowe podkiadły.

Japońska firma Shibaura produkuje serwyjne urządzenia elektroniczne, które zastępuje w szpitalach systemy matczyne dozorów pielęgniarstwa nad pacjentami znajdującymi się w stanie ciężkim. Urządzenie rejestruje w sposób ciągły tętno, temperaturę, ciśnienie krwi, oddech i funkcjonowanie mózgu, alarmując natychmiast, gdy

Wobec nich zazwyczaj bezzłoty. Biorąc pokwitowanie od razu na sumę większą, niż pożyczona i trudno im cokolwiek udowodnić.

● Konstruktorzy z „Předomu” zbudowali pierwszy polski skuter podwodny, ponoć doskonały. Pedził nim mogą po dnie nurkowie i pletwonurkowie z zawrotną szybkością 3,5 km na godzinę. Talent naszych konstruktorów do tworzenia motorzacji podwodnej kaže żałować, że Polska leży na brzegu Bałtyku a nie na jego dnie.

ZYCIE gospodarcze

Dudański (zast. red. nac.), Mirosław Dyner, Jan Główny (redak-
tor), Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczański,
Jan Mieszczańkowski, Zbigniew Madej, Marek Misak, Zofia Morecka,
Lesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński,
-34-11.

20-06-20, zastępca redaktora naczelnego 31-55-37, sekretarz redakcji 30-53-32, redaktorzy 20-53-42 i 20-38-54, sekretariat redakcji
zaw. ul. Wiejska 12, 20-53-30. Amowa wszystkie Blura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.
Zaw. i delegatury „Ruch”. Zamówienia na prawnicze pocztowe przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 29 II.
druga przyjmowane do dnia 29 II. W przypadku poprzedzającego okresu, prawnicze „Ruch” kwartały 20 24, pół-
rocznik. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeryaty udziela wszystkie placówki pocztowe i „Ruch”.
Prasy Archiwalne „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 1247, na miejscu lub na zamówienie za załączeniem pocztowym.

Zam. 1126 P-25