WSKAŹNIKI DYREKTYWNE W PLANOWANIU INWESTYCJI

TADEUSZ KIERCZYŃSKI, URSZULA WOJCIECHOWSKA

OGROMNA większość ekonomistów polskich zgodna jest co do tego, że działalność inwestycyjna powinna być centralnie planowana przy pomocy wskaźników dyrektywnych, a mechanizmy rynkowe mogą odgrywać w tym zakresie tylko zupełnie marginesową rolę. Jednakże stosowany w Polsce od wielu lat system wskaźników dyrektywnych okazał się niesprawny i doprowadził do takich powszechnie znanych zjawisk, jak dekoncentracja nakładów, wydłużenie cykli, spadek efektywności inwestycji. Analizie możliwości znalezienia sprawniejszego mechanizmu centralnego sterowania działalnością inwestycyjną jest poświęcony niniejszy artykuł.

Dotychczasowy system planowania inwestycji branży (tzn. inwestycji centralnych i zjednoczeń) oparty był na dwóch wskaźnikach dyrektywnych: a) limicie nakładów stanowiących nieprzekraczalną wielkość bilansową, w granicach której mogły być planowane inwestycje w ramach planów resortów oraz b) wskaźnikach charakteryzujących przyrost zdolności produkcyjnych i innych efektów wynikających z oddania obiektów inwestycyjnych do użytku. Obydwa te wskaźniki mają charakter dyrektywy na dany rok, a założenia na rok następny.

Roczne limity nakładów inwestycyjnych są ustalane w Narodowych Planach Gospodarczych od dwudziestu paru lat. W okresie tym ujawniły się **liczne wady tego wskaźnika**, będącego dotychczas podstawowym instrumentem kierowania działalnością inwestycyjną:

1. Roczny dyrektywny limit nakładów nie zabezpiecza pełnego zbilansowania nakładów inwestycyjnych z mocami przerobowymi budownictwa i dostawami maszyn.

2. Roczne limitowanie przyczynia się do dekoncentracji nakładów, wydłużenia cykli realizacji i wzmaga napór na plan ułatwiając tzw. „zaczepianie się o plan".

3. Roczne limitowanie nie tworzy warunków dla selekcji zamierzeń inwestycyjnych z punktu widzenia ich efektywności.

ROCZNY LIMIT JAKO INSTRUMENT BILANSOWANIA

Napięcia, które co roku towarzyszą wykonywaniu planów inwestycyjnych, świadczą, że roczny limit nakładów nie jest skutecznym instrumentem bilansowania nakładów inwestycyjnych z mocami przerobowymi budownictwa i dostawami maszyn i urządzeń. Tłumaczy się to zarówno trudnościami z ustaleniem tego wskaźnika na realnym poziomie jak i tym, że samo jego stosowanie tworzy nacisk na powiększenie planu nakładów.

Nietrudno jest wykazać, że przy dzisiejszym stanie technik obliczeniowych nie ma innych możliwości kalkulacji limitu nakładów inwestycyjnych w NPG jak przy zastosowaniu metody statystyczno-wskaźnikowej. Jest również oczywiste, że nie może to zabezpieczyć zbilansowania nakładów z mocami przerobowymi i dostawami we wszystkich asortymentach robót i dostaw maszyn, na wszystkich terenach i w każdym kwartale. Dla stworzenia rzeczowych warunków realizacji każdej inwestycji w ramach przewidzianego dla niej cyklu potrzebne jest natomiast właśnie takie zbilansowanie. Przy stosowaniu metody statystyczno-wskaźnikowej możliwości osiągnięcia tego celu istniałyby tylko wtedy, gdyby limit nakładów był ustalony na poziomie daleko niższym od zdolności przerobowych budownictwa i potencjału przemysłu wytwarzającego środki produkcji zużywane w procesie inwestycyjnym.

Bilansowanie nakładów na tak niskim poziomie musiałoby jednak doprowadzić do zmniejszenia tempa rozwoju kraju, oznaczałoby bowiem dostosowywanie produkcji do wąskich przekrojów bez tworzenia bodźców dla ich likwidacji.

NACISKI NA POWIĘKSZENIE PLANU

Jak wiadomo — główną siłą napędową działalności inwestycyjnej jest kształtujące się pod wpływem silnych bodźców moralno-politycznych dążenie do rozwoju przede wszystkim w drodze realizacji nowych inwestycji. „Dążenie to wynika m. in. z ambicji zawodowych kadr kierowniczych, których prestiż społeczny rośnie w miarę powiększania się przedsiębiorstwa, a także nacisków instytucji terenowych, dążących do rozwoju swoich ośrodków i zapewniania pracy dla miejscowej ludności"[1]. Limitowanie w skali roku nakładów inwestycyjnych ułatwia inwestorom powiększanie rozmiarów ich działalności. O wysokości limitu nakładów decydują, odbywające się co roku na poszczególnych szczeblach zarządzania, przetargi. W przetargach takich najsilniejszą pozycję ma ten, kto legitymuje się największymi kwotami zaangażowania, a jeszcze lepiej zamrożenia. Potrzebuje bowiem środków na dokończenie inwestycji kontynuowanych.

Po wytargowaniu zwiększonego limitu (prawie zawsze zresztą mniejszego od żądanego) zjednoczenie nie dąży bynajmniej do tego, aby przez wykorzystanie go na inwestycje kontynuowane przyśpieszyć ich oddanie do użytku. Usiłuje natomiast możliwie dużą część wydatkować na nowe zadania inwestycyjne. Jest to tak zwane „zaczepianie się o plan" przy pomocy przerobienia na tych obiektach w pierwszym roku chociażby najmniejszej kwoty nakładów.

Motywem takiego postępowania jest z jednej strony dążenie do możliwie wczesnego rozpoczęcia budowy potrzebnych obiektów, a z drugiej chęć wzmocnienia swojej pozycji w walce o limity w roku następnym. Realizowanie bowiem inwestycji szerokim frontem wydaje się zapewniać możliwości otrzymania w sumie większych limitów niż wtedy, gdy przystępuje się do nowych obiektów dopiero po zakończeniu wcześniej rozpoczętych. W tym drugim przypadku istnieje bowiem obawa, że po zakończeniu jednego obiektu, drugi na skutek braku możliwości wykonawczych nie będzie włączony do planu, bądź będzie przesunięty na późniejszy termin. Potrzeba koncentracji nakładów i skrócenia cykli realizacji inwestycji jest traktowana jako zadanie wymagające rozwiązania w drugiej dopiero kolejności po wprowadzeniu inwestycji do planu.

Wprowadzając do planu nowe zadania inwestycyjne, nawet kosztem uszczuplenia środków na inwestycje kontynuowane, zjednoczenia zwykle operują dwoma argumentami. Są to: 1) komplementarność nowego obiektu w stosunku do obiektów już istniejących lub rozpoczętych, 2) niezbędność obiektu dla wywiązania się z nałożonych zadań w zakresie dalszego rozwoju produkcji w ogóle, a produkcji eksportowej w szczególności. Przy pomocy tych argumentów udaje się często uzasadnić, że nowe inwestycje są nawet pilniejsze od poprzednio rozpoczętych.

Znane są fakty, że zjednoczenia celowo nie zgłaszają do sporządzanych przez siebie projektów planu inwestycyjnego najbardziej pilnych i potrzebnych obiektów, ujawniając je dopiero w trakcie wykonywania planu — wtedy, gdy już rozdysponowały limity na zadania mniej ważne. W wyniku takiej praktyki wymuszają przyznanie dodatkowych limitów. Zdarzają się również przypadki, że inwestycje, których konieczność realizacji nie podlega w ogóle dyskusji, są robione nawet bez limitu (tzw. inwestycje dzikie). Są one zalegalizowywane dopiero w

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W NUMERZE:

Tadeusz KIERCZYŃSKI, Urszula WOJCIECHOWSKA — WSKAŹNIKI DYREKTYWNE W PLANOWANIU INWESTYCJI — str. 1

Ogromna większość ekonomistów jest zgodna, że działalność inwestycyjna powinna opierać się na centralnym planowaniu, ale narzędzia tego planowania, stosowane u nas, wykazują wiele mankamentów. Autorzy zastanawiają się nad możliwościami uczynienia z wieloletnich limitów instrumentu usuwającego — przy wykorzystaniu wskaźników normatywnych cyklów realizacji — obecne napięcia w gospodarce inwestycyjnej.

Włodzimierz RADWAN — W CZTERY LATA PÓŹNIEJ... — ZARYSOWAŁA SIĘ KONCEPCJA ROZWOJU — str. 1

Kolejna publikacja nawiązująca do publikowanego w „ŻG" w latach 1964-1965 cyklu artykułów „Centralne problemy w zwierciadle regionu". W jakim stopniu ówczesne zamierzenia władz terenowych doczekały się realizacji? Jakim ewolucjom — na gruncie praktycznych doświadczeń — uległy poglądy gospodarzy terenu na temat miejsca regionu w gospodarce kraju, a także — w ślad za tym — programy dotyczące bardziej odległych perspektyw? Tym razem piszemy o woj. białostockim.

Mieczysław KUCHARSKI — JESZCZE O FINANSOWANIU INWESTYCJI — str. 1

Artykuł dyskusyjny. Autor zajmuje się problemami samofinansowania i kredytowania inwestycji. Nie zgadza się z poglądem, że rozszerzenie samofinansowania poza zakres restytucyjno-modernizacyjny inwestycji przedsiębiorstw grozi naruszeniem proporcji rozwojowych. Dużą rolę upatruje dla kredytu, jako podstawowego źródła finansowania większych przedsięwzięć inwestycyjnych.

SPRAWY EKONOMISTÓW — str. 5, 6, 7

Jerzy Kordacki pisze o roli ekonomistów w procesie inwestowania, Mieczysław Friedrich omawia doświadczenia Rady Koordynacji Branżowej kół PTE w przemyśle okrętowym, Wacław Grzybowski zajmuje się integracją bodźców materialnych i społecznych. Poza tym publikujemy referat Oddziału Łódzkiego PTE przygotowany na sesję wyjazdową ZG Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego poświęconą problemom aktywizacji ekonomistów w okręgu łódzkim.

Zbigniew WYCZESANY — O GENERALNY PROGRAM ROZWOJU TRANSPORTU — str. 9

Nienadążanie transportu za rosnącymi potrzebami jest obecnie przyczyną wielu trudności. Rozwiązanie nie jest możliwe w krótkim czasie, wymaga opracowania długofalowego programu rozwoju transportu, uwzględniającego tendencje postępu technicznego, ściślejsza integrację poszczególnych rodzajów transportu oraz lepsze dostosowanie organizacji transportu do nowych zadań i zwiększonych potrzeb.

Krzysztof KRAUSS — WĘGIERSKA REFORMA (2) — GOSPODARKA STEROWANA — str. 11

We wszystkich dokumentach węgierskich podkreśla się, że planowy charakter ekonomiki socjalistycznej decyduje o jej sile i dynamice, stąd w żadnym wypadku i pod żadnym pozorem nie można dopuścić do wyeliminowania wiodącej roli państwa i planu centralnego życia gospodarczego kraju. W jaki sposób ta zasada realizowana była w pierwszym roku funkcjonowania nowego mechanizmu ekonomicznego na Węgrzech?

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

30 MARCA 1969 r. Nr 13 (915)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

W cztery lata później...

Zarysowała się koncepcja rozwoju

WŁODZIMIERZ RADWAN

WOJEWÓDZTWO białostockie należy do regionów, których rozległa i złożona problematyka, a zwłaszcza perspektywy rozwoju zmierzającego do przeprofilowania struktur gospodarczych i społecznych, wywoływały zazwyczaj żywe **dyskusje i liczne kontrowersje.** Trudno temu się dziwić, gdyż z jednej strony występowały (niekiedy ze szczególnym nasileniem) **postulaty regionalne** zmierzające do opracowania i realizacji takiej koncepcji rozwojowej, która zapewniłaby szybki awans ekonomiczny i społeczny regionu, z drugiej zaś wysuwano rozmaite, mniej lub bardziej uzasadnione, **zastrzeżenia pochodzące z zewnątrz** co do realności, a przede wszystkim efektywności proponowanych w tej dziedzinie przedsięwzięć. Zastrzeżenia przybierały na sile wówczas, kiedy dyskusja poczynała konkretyzować się, kiedy zbliżał się moment podejmowania wiążących decyzji o lokalizacji zakładów produkcyjnych na terenie województwa.

Wspomniane kontrowersje określano w swoim czasie umownie, jako **„spór o kominy".**

Cechą charakterystyczną owego sporu było, jak się wydaje, z jednej strony niezrozumienie aspiracji regionu i brak pełnego rozeznania w jego potencjalnych możliwościach, z drugiej zaś — brak znajomości i orientacji w perspektywicznych planach rozwojowych w skali kraju i roli województwa w tym procesie.

Informowaliśmy o problemach regionu białostockiego w naszym cyklu pt. **„Centralne problemy w regionalnym zwierciadle"** z którymi czytelnicy mieli możność zapoznać się na początku 1965 roku*).

Gwoli przypomnienia proponujemy obecnie sięgnąć do fragmentu artykułu sprzed czterech lat:

„Opóźniony nieco start powojennej odbudowy Białostocczyzny odbywał się w szczególnych warunkach. Wydawało się wówczas, że tylko i wyłącznie uprzemysłowienie regionu może wpłynąć na szybkie odrobienie jego zacofania oraz umożliwić równie szybką likwidację skutków wojny. W dyskusjach poprzedzających opracowanie kolejnych regionalnych planów gospodarczych przeważała argumentacja typu ideologicznego. Istotnie, niewiele się wówczas mówiło o rachunku ekonomicznym... **Rolnictwo regionu, perspektywy jego rozwoju, widziano przede wszystkim na drodze podnoszenia plonów zbóż w oparciu o mechanizację, nowoczesne formy uprawy, stosowanie których umożliwić miała gospodarka zespołowa. Nie istniał podówczas, jak się wydaje, żaden kompleksowy plan perspektywicznego rozwoju gospodarki regionu, który uwzględniałby warunki naturalne Białostocczyzny, jej rzeczywiste możliwości i potrzeby, tworząc zarazem realną szansę wyrównania szeregu dysproporcji i przesłanki do upragnionego awansu ekonomicznego".**

Spróbujmy raz jeszcze wyodrębnić zespół zagadnień podstawowych, dokonać zabiegu, który ułatwi nam obecnie „wejście w aktualia" regionu, podczas kolejnego zwiadu publicystycznego, **w 4 lata później.** A więc: opóźniony start; konieczność szybkiego awansu; uwarunkowania regionalne; brak zarysowanej perspektywy.

PANORAMA REGIONALNA

„Dominującym działem gospodarki województwa białostockiego jest rolnictwo"...

„Podstawowym zadaniem białostockiego rolnictwa było i jest możliwie najszybsze **osiągnięcie zwiększonej produkcji roślinnej,** a przede wszystkim zaś zbóż oraz **rozwój bazy paszowej,** stanowiącej podstawę dalszego rozwoju hodowli"... — stwierdzają dziś w swoich gospodarskich obrachunkach ci, którzy rzekomo walczyli wyłącznie o program uprzemysłowienia regionu, nie zważając na warunki naturalne, nie licząc się z elementarnym rachunkiem ekonomicznym.

Przypomnijmy, że również w przeszłości, zgodnie z planami na lata 1966—1970 połowę nakładów (4.274,3 mln zł) przeznaczano na rozwój białostockiego rolnictwa. Stwierdzano już wówczas, że „kompleksowe wykorzystanie tych kwot powinno przynieść wskaźnik przyrostu produkcji 2,75 zł na 1 zł zainwestowana, przy średniej krajowej — 1,64 zł". Planując wzrost produkcji rolnej w granicach 20 proc., przy średniej krajowej — 15 proc., **stawiano zdecydowanie na rozwój gospodarki hodowlanej.** Warunkiem powodzenia realizacji planów w tym zakresie był głównie program melioracji, na którą przeznaczono 1 mld 600 mln zł. Tak więc **zamiast „kominów" planowano uczynienie z regionu białostockiego „zielonego zagłębia", dostarczającego produkty rolne dla własnej bazy przetwórczej i dalej — na rynek krajowy oraz zagraniczny.** Był to okres prac wstępnych nad koncepcją kompleksowego rozwoju Białostocczyzny, która uwzględniałaby również uzasadnione względami ekonomicznymi **przedsięwzięcia w dziedzinie rozbudowy przemysłu:** drzewnego, metalowego i niektórych innych gałęzi, mających bądź tradycyjne bądź też odpowiednie warunki dla podjęcia nowych zadań produkcyjnych.

Jak wygląda aktualna panorama gospodarcza regionu, a perspektywy jego rozwoju na lata najbliższe, czyli 1969—1970 oraz na lata dalsze, na okres nowej pięciolatki 1971—1975?

● Przede wszystkim — oczywiście — **rolnictwo.** W ostatnich latach wzrosła towarowość rolnictwa. Dzięki zwiększonym dostawom nawozów sztucznych (z 36,8 kg w 1965/66 do 59,6 kg w 1967/68) plony 4 zbóż wynosiły 18 q z 1 ha, czyli o 2,7 q więcej niż w 1966 r. i 2 q więcej w porównaniu z rokiem 1967. Zwiększyły się także plony rzepaku ozimego i buraka cukrowego. Plan kontraktacji w tym zakresie wykonuje się pomyślnie.

● **Systematyczny postęp w dziedzinie melioracji** przyniósł rozszerzenie bazy paszowej, a co za tym idzie **znaczny wzrost pogłowia** oraz poprawę jego jakości. Znalazło to swój wyraz w większych dostawach mleka i żywca. Są tu — oczywiście — problemy, o których przyjdzie jeszcze mówić, m. in: sprawa przetwórstwa na miejscu, nie zaś w zakładach odległych o setki kilometrów.

Do realizacji zadań w dziedzinie rolnictwa wnoszą swój wkład także Państwowe Gospodarstwa Rolne, których wartość produkcji towarowej netto w roku gospodarczym 1967/68 ukształtowała się na poziomie 316,4 mln zł w porównaniu z kwotą 260, 1 mln zł w roku 1965/66. Jednakże na tym odcinku występują poważne trudności, które ciążą na PGR, osłabiają efektywność całego rolnictwa regionu.

● Z kolei **gospodarka leśna,** zgodnie z naturalnymi warunkami, przyczynia się do gospodarczych osiągnięć Białostocczyzny. Wkład ten byłby znacznie wyższy, gdyby nie dotkliwy niedobór siły roboczej.

● Wreszcie „kominy" czyli **przemysł regionu.** Według wstępnych danych w 1968 r. osiągnięto przyrost produkcji, wynoszący 26,3 proc. wobec roku 1966. W ostatnim okresie oddano do użytku szereg obiektów przemysłowych bądź też rozbudowano moce produkcyjne w zakładach już istniejących. Zresztą **kierunek na rozbudowę i modernizację czynnych zakładów produkcyjnych był w ostatnich latach szczególnie preferowany.** Przezorność gospodarzy województwa, działających w ścisłym kontakcie z poszczególnymi resortami, przyniosła wspomniany przyrost produkcji przemysłowej i wysoką dynamikę w zasadzie dzięki rozbudowie mocy istniejących, nie zaś budowie nowych. W ten sposób rozszerzono również stan zatrudnienia, co było (nawet wciąż pozostaje...) przedmiotem szczególnej troski władz regionalnych. Obecnie w przemyśle regionu pracuje ponad 62 tys. osób. Dalsza rozbudowa istniejących zakładów wchłonie dodatkowo 5 tys. osób.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Jeszcze o finansowaniu inwestycji

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

MIECZYSŁAW KUCHARSKI

CENTRALNA władza planująca — jak praktyka wykazuje — ma większy wpływ na strukturę gałęziową inwestycji niż na ich efektywność w ramach poszczególnych gałęzi. Nie jest to zresztą fakt zaskakujący, ponieważ to co decyduje o efektach nakładów (projekt techniczny, jego realizacja i okres osiągania pełnej zdolności produkcyjnej) zależy w decydującej mierze od bezpośredniego inwestora[1]). Na szczeblu centralnym można rozpatrywać tylko bardzo niewielką liczbę konkretnych projektów inwestycyjnych i dopilnować ich wykonania, w przeciwnym przypadku grozi pojawienie się zjawiska, które M. Ostrowski[2]) określa jako „zmęczenie wyobraźni", przy jednoczesnym ograniczaniu odpowiedzialności inwestora.

Niemałą rolę może w tej dziedzinie odegrać system finansowy. Dotychczasowy system finansowania inwestycji opierał się na dotacjach budżetowych, na samofinansowaniu oraz w pewnym stopniu na kredycie bankowym — przy różnym wykorzystaniu tych źródeł w zależności od podziału inwestycji na centralne, zjednoczeń i przedsiębiorstw z dodatkiem jeszcze pojęcia inwestycji drobnych i szybkorentujących. Nie będziemy omawiać tu braku konsekwencji w tym podziale, na co zwraca uwagę w swoim artykule Z. Fedorowicz[3]).

Zajmiemy się natomiast problemem samofinansowania i kredytowania inwestycji. Samofinansowanie spotkało się z krytyką występującą z różnych przesłanek. Jedno stanowisko wyraża się w poglądzie, że rozszerzenie samofinansowania poza zakres restytucyjno-modernizacyjny inwestycji przedsiębiorstw grozi naruszeniem proporcji rozwojowych ponieważ „proporcje wygospodarowanych środków pozostają w sprzeczności z założonymi proporcjami rozwoju"[4]) Te wady systemu samofinansowania nie stanowią jeszcze najmocniejszej podstawy do krytyki. Zważyć bowiem należy, że przy odpowiednim systemie odpisów z zysków[5]) można by znacznie zmniejszyć odchylenia między środkami a planowanymi inwestycjami, co zapobiegałoby naruszaniu proporcji rozwojowych. Jeśli za podstawę do kalkulacji odpisów z zysków przyjęlibyśmy nakłady inwestycyjne np. dla przemysłu chemicznego w kwocie 100 mld zł, a dla przemysłu włókienniczego 60 mld zł, to odchylenia będą oscylować wokół tych dwóch różnych poziomów. Główne wady samofinansowania, wynikają z pracochłonności określania zróżnicowanych norm odpisów z zysków oraz konieczności zróżnicowania zysków w cenie fabrycznej w zależności od potrzeb rozwojowych branży. W ten sposób zapewnia się już z góry wyższy zysk — w branżach preferowanych z punktu widzenia struktury rozwoju gospodarczego — który przecież powinien być dopiero wynikiem postępu technicznego związanego z realizacją nowych inwestycji. Takie różnicowanie zysku w cenie fabrycznej nie znajduje uzasadnienia ekonomicznego również dlatego, że może kolidować z innymi kryteriami ustalania cen fabrycznych, np. w zależności od jakości, wprowadzania nowych bardziej nowoczesnych wyrobów itp.

Do tych argumentów dołączyć należy równie oczywistą, co niekiedy zapoznawaną tezę, którą mocno podkreśla J. Pajestka[6]), że inwestuje się na podstawie oczekiwanych efektów, a nie na podstawie już posiadanych w formie nagromadzonej akumulacji własnych środków. Po tej linii rozumowania idzie również Z. Fedorowicz[7]), który pojęciu samofinansowania przeciwstawia pojęcie „samospłacania". W rezultacie wymienieni autorzy postulują znaczne rozszerzenie kredytowania inwestycji. Zanim do tego przejdziemy, poświęcimy jeszcze parę słów systemowi finansowania z budżetu lub z amortyzacji, co zresztą prawie na jedno wychodzi, chociaż raczej z pewnymi minusami dla amortyzacji. Obydwa te źródła charakteryzują się tym, że „targ" o zdobycie środków „pod planowane nakłady" przesłania problem relacji nakładów do efektów. Przyznanie określonej części odpisów amortyzacyjnych oznacza w istocie rzeczy tylko mniej precyzyjną formę dotacji. Nie chodzi zresztą tylko o to, że przy szacowaniu amortyzacji popełnialiśmy nieraz omyłki w przeszłości, lecz że źródło to zwiększa się lub zmniejsza — przy stosowaniu wieloletnich wskaźników — w zależności od kosztu inwestycji, a nie od efektów działalności przedsiębiorstw. Podkreślić wreszcie należy, że system finansowania w formie dotacji (lub z amortyzacji) bynajmniej nie zapobiega, w okresie realizacji planu, przed powiększeniem środków dla tych, którzy gorzej gospodarowali, lub we wstępnym „przetargu" zaniżyli koszty nakładów. Znajdują się oni w takiej samej sytuacji jak ci, którzy nie wygospodarowali uprzednio zysków. Różnica polega jedynie na tym, że zmniejszona „gospodarność" dotyczy w jednym przypadku działalności eksploatacyjnej, a w drugim

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W UBIEGŁYM TYGODNIU

● Napływają pierwsze meldunki o realizacji zobowiązań podjętych w związku z 25-leciem PRL. Miesiąc po wystąpieniu z apelem do wszystkich ludzi pracy w Polsce o uczczenie czynem produkcyjnym i społecznym 25-lecia PRL, inicjatorzy czynu — hutnicy warszawscy — meldują: Załoga huty „Warszawa" do 20 marca br. wyprodukowała ponadplanowo: 1 325 ton stali surowej, 4 652 tony wyrobów walcowanych, 172 tony taśmy walcowanej na zimno, ponad 200 ton odkuwek i znaczne ilości innych wyrobów.

● Przygotowania do zbliżającej się kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych były tematem plenarnych posiedzeń komitetów wojewódzkich w Białymstoku, Bydgoszczy, Kielcach, Lublinie, Opolu, Rzeszowie i Komitetu Warszawskiego PZPR.

● W Krakowie obradowało plenum KW PZPR poświęcone omówieniu głównych kierunków pracy instancji i organizacji partyjnych w zakresie upowszechniania i rozwoju kultury.

● Programowi dalszego rozwoju transportu kolejowego, drogowego i wodnego w województwie katowickim w latach 1969—1975 poświęcone było plenarne posiedzenie KW PZPR w Katowicach.

● Podjęte zostały ostatnio ważne decyzje rządowe, mające na celu widoczną poprawę zaopatrzenia rynku w tym roku i w latach następnych. W efekcie poszukiwania dodatkowych towarów na zaopatrzenie rynku, już w ostatniej fazie prac nad projektem NPG na bieżący rok, Rada Ministrów zaleciła zwiększenie dostaw o wartości ok. 1,5 mld zł, co zostało przyjęte i uwzględnione w planie. Dotyczyło to takich szczególnie poszukiwanych przez ludność artykułów, jak rowery, motocykle, samochody osobowe, lodówki, żelazka elektryczne, tkaniny jedwabne i lniane, a z produktów żywnościowych głównie masło i ryby. Okazało się jednak, że ta wielkość dodatkowych dostaw nie wystarcza na to, by zlikwidować najbardziej dotkliwe niedobory. Dlatego też prace nad poprawą zaopatrzenia rynku kontynuowano nadal — w myśl uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z 26 października ub. roku. Przewiduje się dalsze zwiększenie dostaw na rynek o ok. 3,7 mld zł. W tej kwocie na resort przemysłu spożywczego i skupu przypada aż 800 mln zł, na przemysł lekki — 450 mln zł, przemysł maszynowy — 290 mln zł, Centralny Związek Spółdzielczości Pracy i Komitet Drobnej Wytwórczości razem — 450 mln zł. Dla zrealizowania dodatkowej produkcji na rynek przewidziano m. in. import surowców dla przemysłu lekkiego (wełna przędza, skóra) oraz dla wspomnianego przemysłu drobnego. Uwzględnione także zostaną potrzeby surowcowe przemysłu maszynowego na dodatkową produkcję rynkową. Zapadły również postanowienia w sprawie bodźców, które powinny zapewnić zwiększenie produkcji rynkowej. I tak — zaleca się w wybranych przedsiębiorstwach produkujących towary na rynek zastąpienie limitów zatrudnienia i funduszu płac odpowiednimi do specyfiki poszczególnych przedsiębiorstw relacjami ekonomicznymi. Zobowiązuje się także Państwową Komisję Cen do przeanalizowania cen w tych przypadkach, w których hamują one lub utrudniają wzrost dostaw na rynek, albo też ograniczają popyt na substytuty artykułów deficytowych.

● Sesja Wojewódzkiej Rady Narodowej w Katowicach zatwierdziła projekt rozwoju Częstochowskiego Okręgu Przemysłowego do 1985 r. Plan perspektywicznego zagospodarowania tego regionu uwzględnia trzy zasadnicze kierunki: stworzenie najdogodniejszych warunków dla prawidłowego rozwoju hutnictwa żelaza w Częstochowie i Zawierciu oraz górnictwa rud żelaznych na terenach obecnie eksploatowanych i przewidzianych do eksploatacji w okresie perspektywicznym; aktywizację społeczno-gospodarczą pozostałych obszarów CzOP, znaczną poprawę sytuacji bytowej ludności: aktywizację Jury Krakowsko-Częstochowskiej jako terenów rekreacyjno-wypoczynkowych Śląska i Zagłębia. W założeniach przyjęto tak ważne czynniki potencjalnych możliwości rozwojowych tego regionu jak: dostateczne rezerwy siły roboczej, korzystnie zlokalizowane wartościowe zasoby surowców mineralnych, dogodne położenie geograficzne, bliskość bazy paliwowo-energetycznej GOP. Projekt planu zakłada, iż najpoważniejszą gałęzią okręgu częstochowskiego będzie hutnictwo. Łączna produkcja stali osiągnąć ma w tym rejonie w 1985 roku 6,3 mln ton, tj. niemal 6-krotnie więcej niż w 1965 r. Produkcja kombinatu im. Bieruta powinna wynieść w tym czasie około 5 mln ton, przy wzroście zatrudnienia do około 29 tys. osób, przy czym huta ta stawać się będzie głównym dostawcą blach grubych gorąco walcowanych i blach zwijanych, dostarczając około 50 proc. produkcji krajowej. Huta „Zawiercie" — jak się przewiduje — produkować będzie ponad 1 mln ton wyrobów i wyspecjalizuje się w produkcji rur. Tym właśnie celom podporządkowane zostaną inwestycje. Różne problemy specjalistyczne wynikające z projektu planu perspektywicznego będą pogłębiane w pracach nad kolejnymi planami 5-letnimi.

Wskaźniki dyrektywne w planowaniu inwestycji

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

trakcie realizacji a niekiedy po ich zakończeniu.

Przypadki takie występują, jak to wykazały ostatnio badania Banku Inwestycyjnego znacznie częściej niż by to można było przypuszczać. „W niektórych zjednoczeniach prawie każdą nową inwestycję rozpoczynano przed przyjęciem jej przez bank, niekiedy nawet wcześniej o cały rok, a nawet dwa lata, nie wspominając już o przypadkach całkowitego wykonania inwestycji przed zgłoszeniem do banku" [2]).

BILANSOWANIE PRZEZ WYDŁUŻENIE CYKLU

W warunkach rozrastającego się frontu robót dekoncetracji i silnego nacisku na podwyższanie nakładów — jedyną możliwością zbilansowania wchodzących tu w grę wielkości jest wydłużanie cykli realizacji poszczególnych zadań inwestycyjnych. Zjawisko to występuje — jak powszechnie wiadomo — na wielką skalę. Według wycinkowych badań Banku Inwestycyjnego przeciętne wydłużenie cyklu przy inwestycjach centralnych wynosi 44 proc. [3]).

Procesy o których mowa, samoczynnie się kumulują. Niedobór mocy wykonawczych i niedotrzymanie terminów wynikających z cyklu jest wynikiem nadmiernego rozszerzenia frontu inwestycyjnego. Z drugiej jednak strony w sytuacji, gdy cykle się wydłużają, inwestorzy uważają za konieczne przyśpieszenie terminu rozpoczynania inwestycji i usiłują wprowadzić do planu nowe inwestycje znacznie wcześniej niż by to robili, gdyby wierzyli w dotrzymywanie cykli, czym powodują dalsze rozszerzenie frontu i wydłużenie cykli.

W koncentracji nakładów inwestycyjnych nie są również obecnie zainteresowani wykonawcy. W warunkach bowiem niedoboru ludzi, materiałów i sprzętu łatwiej jest osiągnąć określone przyrosty produkcji (od czego uzależniony jest fundusz płac i na co są skierowane bodźce) przy jednoczesnym prowadzeniu wielu budów, niż przy koncentracji sił na nielicznych obiektach.

ROCZNE LIMITOWANIE A SELEKCJA

Pozornie roczne limitowanie nakładów powinno skłaniać do selekcji zamierzeń inwestycyjnych pod kątem wyboru do realizacji inwestycji najbardziej efektywnych i poszukiwania najlepszych wariantów rozwiązań projektowych. Wydawałoby się, że ministerstwa, zjednoczenia i przedsiębiorstwa po „wywalczeniu" określonej kwoty limitu inwestycyjnego skupią swoje wysiłki na najefektywniejszym jego wykorzystaniu. Konieczność zmieszczenia się w limitach (i ściśle do nich dopasowanych środkach finansowych) powinna pobudzać do podejmowania tylko najlepszych inwestycji. Wykorzystanie limitu i dotacji dla zrealizowania inwestycji przynoszącej małe korzyści i mniej potrzebnej powinno bowiem prowadzić do braku środków na cele znacznie bardziej efektywne i niezbędne, narażając tym samym ich dysponentów na trudności i kłopoty.

Ta wydawałoby się zupełnie oczywista zależność, jak uczy doświadczenie, w praktyce nie występuje [4]). Główną przyczyną tego, że limitowanie roczne nie pobudza do selekcji zamierzeń inwestycyjnych jest jak się wydaje to, że poszukiwanie najlepszych wariantów i projektów inwestycyjnych stoi często w sprzeczności z dążeniem inwestorów do rozszerzenia rzeczowego zakresu działalności inwestycyjnej. Utrudnia bowiem pełne wykorzystanie już przyznanych limitów nakładów i niewiele daje z punktu widzenia przygotowania pozycji do targów o powiększenie tych limitów w roku następnym (do czego najbardziej przydatne jest rozpoczęcie możliwie dużej ilości nowych budów).

Sytuacja ta tłumaczy dziwny z pozoru fakt, że za zatwierdzeniem do realizacji dalekiego od optymalnego projektu występują nie tylko ich autorzy, ale i inwestor. Odrzucenie bowiem takiego projektu oznacza dla niego niemożność włączenia danego zadania do planu, a tym samym zawęża zakres jego działalności inwestycyjnej, nie pozwalając na maksymalne wykorzystanie limitu danego roku na nowe inwestycje. Praktykom dobrze znane są fakty dobierania przez inwestora jako koreferentów projektu takich osób, które wypowiedzą się za zatwierdzeniem projektu nawet wtedy, gdy reprezentuje on zdecydowanie niski poziom rozwiązań technicznych i ekonomicznych. Osoby postępujące wbrew konwencji, nakazującej unikania zdecydowanej krytyki słabych projektów, mają trudności ze znalezieniem następnych zleceń od tych, w których interesie działali.

Poza tym trzeba pamiętać i o tym, że odpowiedzialność za zrealizowanie inwestycji przynoszącej niskie efekty jest zupełnie problematyczna, zarówno z punktu widzenia służbowego jak i ekonomicznego. Służbową odpowiedzialność trudno egzekwować, ponieważ z reguły odpowiedzialność za decyzje inwestycyjne, częściowo przynajmniej, obciąża jednostki nadrzędne i „nieodpowiedzialne" komisje (KOPI). Obawa przed odpowiedzialnością ekonomiczną nie występuje dlatego, że ewentualne złe efekty ujawnią się dopiero za parę lub kilka lat, a system premiowania i oceny na podstawie wskaźników dyrektywnych pozwala i w takim wypadku na ich zatarcie.

WSKAŹNIKI ODDANYCH DO UŻYTKU OBIEKTÓW

Od roku 1967 obok limitu nakładów podstawowym miernikiem i treścią planu inwestycyjnego staje się plan oddawania do użytku zadań i obiektów inwestycyjnych oraz plan przyrostu zdolności produkcyjnej lub usługowej. Wprowadzenie tego wskaźnika miało na celu objęcie planem inwestycyjnym i sprawozdawczością już nie tylko „jak kiedyś — jak pisze A. Płonica — danych o wydatkowanych w planowanym okresie nakładach inwestycyjnych, ale również danych o zrealizowanych efektach inwestycyjnych" [5]).

Sama idea objęcia planem nie tylko środków (nakładów) przyznanych inwestorom, ale także zadań, które są obowiązani wypełnić, jest niewątpliwie słuszna. Wątpliwe jest jednak czy roczny plan oddawania inwestycji do użytku jest właściwą drogą realizacji tej idei. Każda inwestycja, nawet najbardziej ślimacząca się kiedyś zostanie oddana do użyku. Chodzi jednak nie o to, aby inwestycje w ogóle były oddawane do eksploatacji, ale aby odbywało się to zgodnie z normatywnym cyklem realizacji.

Nie mielibyśmy zastrzeżeń do idei rocznych planów oddawania inwestycji do użytku, gdyby obejmowały one spis zadań, dla których w danym roku kończy się normatywny cykl realizacji. Aby jednak można było postawić inwestorom takie zadanie w planie rocznym, trzeba cały długofalowy mechanizm procesów inwestycyjnych nastawić na przestrzeganie normatywnych cykli.

W obecnych warunkach powszechnego wydłużania cykli, roczny plan oddawania inwestycji do użytku musi być sporządzany w oderwaniu od normatywnych cykli, bo inaczej... oderwie się od życia. Tak więc wprowadzenie nowego wskaźnika do planu inwestycyjnego spowodowało skutek niezamierzony w postaci zalegalizowania przekroczenia normatywnych cykli. Plan oddawania obiektów do użytku robiony jest bowiem na podstawie przewidywań co do kształtowania się **faktycznego cyklu**, sankcjonując powstałe w poprzednich latach opóźnienia.

Zresztą i taki plan jest wykonywany na poziomie 75—80 proc. Przyczyn braku wpływu nowego wskaźnika na procesy inwestycyjne trzeba oczywiście szukać w zjawiskach dekoncetracji nakładów omówionych wyżej.

KIERUNKI ZMIAN

Konieczna jest, jak się wydaje, całkowita zmiana hierarchii ważności podstawowych dyrektyw kierujących procesami inwestycyjnymi. Dotychczas dyrektywą wiodącą był limit nakładów inwestycyjnych, oznaczający prawo inwestora do określonych rozmiarów inwestowania. W cieniu tej centralnej dyrektywy, wyrażającej uprawnienia inwestora znajdowała się liberalnie egzekwowana dyrektywa, wyrażająca zadania i obowiązek inwestora, a mianowicie normatywny cykl realizacji inwestycji.

Tę kolejność ważności dyrektyw należałoby obecnie odwrócić. **Normatywny cykl realizacji inwestycji powinien stać się zadaniem centralnym i bezwzględnie obowiązującym**, z którym wiąże się podstawowy system bodźców i sankcji stosowanych w procesie inwestycyjnym (pisaliśmy o tych bodźcach szerzej w poprzednim artykule. [6])

Natomiast limit nakładów oznaczających górny pułap możliwości inwestowania nie stanowiłby sam przez się uprawnień inwestora do dokonania określanych nim nakładów. Możliwość wykorzystania tego limitu byłaby zależna od tego, w jakim stopniu inwestor wywiązuje się ze swojego głównego i podstawowego obowiązku, jakim jest dotrzymanie normatywnego cyklu.

Drugim dyrektywnym wskaźnikiem, służącym do centralnego kierowania procesami inwestycyjnymi, byłby **pięcioletni limit** nakładów inwestycyjnych. Limit ten rozumiany jako górny pułap możliwości inwestowania, nie dawałby sam przez się inwestorowi prawa do dokonania określonych nim nakładów. Możliwość wykorzystania tego limitu byłaby zależna od tego, w jakim stopniu inwestor jest w stanie wywiązać się ze swojego głównego i podstawowego obowiązku, jakim jest dotrzymanie normatywnego cyklu.

SPOSOBY REALIZACJI

Kierowanie działalnością inwestycyjną przy pomocy dyrektywnego cyklu oraz wieloletniego limitu nakładów inwestycyjnych zjednoczenia wyobrażamy sobie w sposób następujący.

Normatywne cykle realizacji inwestycji są to wieloletnie normy państwowe określające maksymalny okres realizacji inwestycji i minimalny „zaczyn inwestycyjny", to jest poziom nakładów niezbędnych do poniesienia w pierwszym roku realizacji inwestycji. Normy te są ustalane na podstawie istniejącego poziomu techniki w innych wysoko rozwiniętych krajach z ewentualnym dostosowaniem do warunków polskich.

Postulat oparcia procesów inwestycyjnych na normatywnych cyklach **nie oznacza administracyjnego usztywnienia** tych procesów. Chodzi o to, aby w naszej działalności inwestycyjnej nadać cyklom realizacji co najmniej taką rangę, jaką posiadają one w innych krajach. W krajach kapitalistycznych mechanizm konkurencji przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego tworzy stałe naciski na skracanie cykli. U nas wymaga to oczywiście zastosowania mechanizmu właściwego dla warunków gospodarki socjalistycznej; normatywów popartych bodźcami zamiast konkurencji.

Byłoby, rzecz jasna, najlepiej żądać i osiągać przy każdym zadaniu inwestycyjnym dotrzymania normatywnego cyklu, dostosowanego do poziomu światowego. Jednakże, jak słusznie pisze M. Ostrowski „Założenie poprawy w odniesieniu do całości gospodarki inwestycyjnej byłoby chyba nierealne" [7]).

Z wymienionych przyczyn należy rozważyć możliwość wytypowania pewnej grupy zadań inwestycyjnych, mniej pilnych i ważnych, przy których realizacji uznaje się za dopuszczalne wydłużenie normatywnego cyklu o określony jego procent. Ta grupa inwestycji odgrywałaby rolę **amortyzatora** zabezpieczającego terminową realizację podstawowej masy zadań inwestycyjnych. W miarę osiągania postępu w organizacji działalności inwestycyjnej zakres inwestycji, których terminowość traktowana jest w sposób elastyczny, powinien stopniowo ulegać zawężeniu.

Przed rozpoczęciem realizacji konkretnego zadania inwestycyjnego obowiązująca dla tego zadania norma państwowa (przy niektórych zadaniach byłaby to norma „ulgowa") powinna był uzupełniona o harmonogram realizacji inwestycji, określającej przebieg tej realizacji w poszczególnych latach cyklu. Jeżeli inwestycja finansowana jest kredytem na okres realizacji (jak to postulowaliśmy w poprzednim artykule), harmonogram realizacji inwestycji znajduje wyraz w rocznych transzach kredytu ustalonych w umowie kredytowej dotyczącej finansowania całego zadania inwestycyjnego.

PIĘCIOLETNIE LIMITY NAKŁADÓW

Normatywne cykle realizacji inwestycji, uzupełnione harmonogramem, staną się podstawą gospodarowania 5-letnimi limitami nakładów inwestycyjnych zjednoczenia. Wieloletnie limity nakładów mają przede wszystkim na celu zabezpieczenie określonych proporcji rozwoju poszczególnych gałęzi i branż gospodarki. Należy liczyć się z tym, iż w trakcie realizacji planu 5-letniego mogą pojawiać się nowe przesłanki przemawiające za przyspieszeniem tempa rozwoju danej branży, czy przyhamowania innej. Stąd limity nakładów nie mogą być traktowane jako całkowicie sztywne i niezmienne.

Wieloletnie limity nakładów pełnią również i w **sposób ogólny** funkcję bilansowania podaży i popytu inwestycyjnego. Łączna suma limitów i ich rozdział jest ustalany tak, aby zabezpieczyć łączną podaż dóbr inwestycyjnych na poziomie odpowiadającym popytowi, przez te limity stwarzanemu, i tak aby zbilansować podstawowe surowce i dobra inwestycyjne. Te ogólne zadania w zakresie bilansowania zabezpiecza się między innymi poprzez zabezpieczenie w planie wieloletnim dostatecznie dużej rezerwy nie rozdzielonych mocy i dóbr inwestycyjnych.

Nie jest natomiast i być nie może, zadaniem wieloletnich limitów **bilansowanie szczegółowe** mocy i nakładów w przekroju wszystkich asortymentów z punktu widzenia wszystkich zadań inwestycyjnych, rejonów kraju i odcinków czasu. Szczegółowe bilansowanie dokonuje się na zasadzie planowania horyzontalnego (tj. umów pomiędzy dostawcami a odbiorcami) głównie w oparciu o normatywne cykle realizacji inwestycji.

Mechanizm gospodarowania 5-letnim limitem nakładów w oparciu o cykle inwestycyjne powinien działać następująco. Zjednoczenie wprowadzając do planu nową inwestycję automatycznie rozdysponowuje taką część swego limitu pięcioletniego, jaka jest niezbędna dla realizacji inwestycji zgodnie z normatywnym cyklem (przy uwzględnieniu obowiązującego „zaczynu"). Każda następna decyzja powoduje zaangażowanie dalszej części limitu, zmuszając zjednoczenie do coraz większej „oszczędności" i ostrożności w gospodarowaniu pozostałą kwotą limitu. Z raz bowiem zaczętej inwestycji nie można wycofać ani złotówki limitu, mimo że limit ten będzie dopiero potrzebny za dwa, trzy czy cztery lata.

Kredyt na okres realizacji jest najdogodniejszą formą takiego długofalowego gospodarowania limitem inwestycyjnym. Pozwala ściśle dostosować środki finansowe, potrzebne dla zrealizowania inwestycji, do sztywnych, ustalonych dyrektywnym cyklem, zasad angażowania limitu. Jest widoczne, że przedstawione zasady tworzą warunki całkowicie odmienne od obecnych, w których zjednoczenie musi się zmieścić tylko w limicie rocznym i może przy tym swobodnie manewrować kwotami przeznaczonymi na inwestycje kontynuowane, niezależnie od potrzeb, jakie wynikają z cyklu.

Konieczność gospodarowania limitem wieloletnim w oparciu o normatywne cykle zainteresowuje inwestora w dokonywaniu selekcji zamierzeń inwestycyjnych pod kątem: po pierwsze, ich efektywności i po drugie, zabezpieczenia ich realizacji. Inwestor powinien dążyć do realizowania w pierwszej kolejności zadań najpilniejszych i najbardziej efektywnych, zdając sobie sprawę, że ich odkładanie grozi niemożnością realizacji w ogóle, w związku z wyczerpaniem się wieloletniego limitu nakładów. W interesie inwestora leży również wybór takich inwestycji, przy których można zabezpieczyć wykonawstwo i dostawy zgodne z cyklem. Inwestycje natrafiające na trudności w realizacji nie tylko angażują wieloletni limit, ale narażają jeszcze inwestora, a także wykonawcę i dostawcę, na ostre sankcje za wydłużenie cyklu (por. propozycje zgłoszone w naszym poprzednim artykule).

Angażowanie limitu wieloletniego na realizowane zadania inwestycyjne doprowadzić może do sytuacji, w której pozostały „wolny" limit nakładów okaże się niewystarczający dla rozpoczęcia nowego zadania. Niedobór limitu może dotyczyć bądź całości nakładów na to zadanie, jeżeli ma ono być zakończone w ramach danej pięciolatki, lub częściej „zaczynu" nakładów, jeżeli zadanie ma być zaczęte w tej pięciolatce, a skończone w następnej. W tej sytuacji inwestor nie może wykorzystać pełnego limitu nakładów, a więc sam mechanizm doprowadza do automatycznej redukcji limitu, który okazał się zbyt wysoki z punktu widzenia szczegółowego bilansowania podaży i popytu inwestycyjnego.

Zainteresowanie inwestorów i wykonawców w dotrzymywaniu normatywnych cykli musi, rzecz jasna, znajdować pełne poparcie w zasadach działania ewentualnych instancji zajmujących się rozdziałem robót (dzisiejsze Komisje Rozdziału Robót), które muszą czuwać nad tym, aby moc przerobowa, zaangażowana w wykonanie danej inwestycji, pozwalała na dotrzymanie jej normatywnego cyklu. Nałożenie na te instancje takiego obowiązku nie rozwiąże jednak automatycznie trudności i napięć, które będą one napotykać przy jego wypełnieniu.

Znaczne złagodzenie tych napięć umożliwi istnienie pewnej grupy inwestycji, których terminowość traktuje się w sposób „ulgowy". Inwestycje te będą realizowane przy zachowaniu mniej ostrych normatywów cyklu. Z takich budów mogą być czerpane uzupełnienia kadrowe, sprzętowe i materiałowe wtedy, gdy powstają zagrożenia realizacji inwestycji w normatywnych cyklach. Z drugiej strony, inwestycje te powinny stwarzać możliwości pełnego wykorzystania mocy przerobowych przedsiębiorstw, stanowiąc front robót w tych okresach czasu, gdy go nie ma na budowach, zaliczonych do inwestycji normatywnych. Obiekty zaliczone do wspomnianych grup inwestycji, powinny być dobierane zarówno przy uwzględnianiu interesów inwestora (obiekty nie najpilniejsze), jak i budownictwa.

PLANOWANIE ROCZNE

Przedstawiony mechanizm gospodarowania wieloletnim limitem nakładów w oparciu o normatywne cykle, przesądza w zasadzie sposób i zakres rocznego planowania inwestycji. W mechanizmie tym nie ma potrzeby ustalania rocznych limitów nakładów inwestycyjnych. Wysokość rocznych nakładów na inwestycje kontynuowane wynika z podsumowania nakładów niezbędnych do poniesienia dla realizacji zadań inwestycyjnych zgodnie z cyklem. Pozostałe wolne moce inwestycyjne można przeznaczyć na inwestycje nowo rozpoczynane w danym roku. Plan roczny musi więc zawierać pewne ustalenia odnośnie rozmiarów inwestycji nowo rozpoczynanych w poszczególnych zjednoczeniach. Określenia rozmiarów **limitów inwestycji nowo rozpoczynanych** można by dokonywać proporcjonalnie do wysokości niezaangażowanego jeszcze wieloletniego limitu nakładów poszczególnych zjednoczeń, z uwzględnieniem pilności zadań tych zjednoczeń z makroekonomicznego punktu widzenia. Limity te, podobnie jak wieloletnie, nie dają same przez się prawa inwestorowi do wykorzystania w pełnej wysokości. Wykorzystanie limitu rocznego zależy bowiem i od posiadania „wolnego" limitu wieloletniego i od możliwości zabezpieczenia wykonawstwa zgodnie z cyklem.

Plany roczne, obok omówionych limitów na inwestycje nowo rozpoczynane, powinny także wprowadzać narastający w czasie element wydłużenia horyzontu planu poza ramy realizowanej 5-latki. Chodzi o to, że część zadań rozpoczynanych w obecnej 5-latce angażuje nakłady inwestycyjne przyszłej pięciolatki. W jednych branżach o długim cyklu realizacji (np. w górnictwie) zjawisko to występuje już w pierwszych latach bieżącej 5-latki; w innych branżach (np. w przemyśle lekkim) dopiero pod koniec okresu planu.

Należałoby więc w planach rocznych ustalać swojego rodzaju limity zaangażowania (nakładów przyszłej 5-latki) w formie procentu wartości nakładów na inwestycje nowo rozpoczynane w danym roku. Limity te odpowiadałyby średniej długości cyklu w danej branży i byłyby coraz to wyższe w miarę zbliżania się do końca bieżącej pięciolatki.

ZALETY MECHANIZMU

Przedstawiony mechanizm gospodarowania wieloletnim limitem nakładów w oparciu o normatywne cykle powinien, jak się wydaje, zapewnić istotny postęp w rozwiązaniu trzech podstawowych problemów planowego kierowania procesami inwestycyjnymi, to znaczy zapewnienie:

— koncentracji nakładów,

— selekcji zamierzeń pod kątem ich efektywności,

— bilansowana podaży i popytu inwestycyjnego.

Większą **koncentrację** nakładów powinien zapewnić proponowany system dlatego przede wszystkim, że połączenie dwóch dyrektyw: normatywnego cyklu i wieloletniego limitu nakładów czyni głównym przedmiotem uwagi uczestników procesu inwestycyjnego nie, jak dotąd, wielkość zamrożenia, ale wielkość zaangażowania inwestycyjnego. A właśnie zmniejszenie zaangażowania jest bezpośrednią przesłanką wzrostu koncentracji nakładów i szybszego oddawania inwestycji do eksploatacji.

Zainteresowanie w **wyborze najbardziej pilnych i efektywnych zamierzeń** powinno osiągnąć się dzięki oddaniu do dyspozycji zjednoczenia wieloletniego, a nie — jak dotąd — rocznego, limitu nakładów. Rozdysponowując wieloletni limit, zjednoczenie samo musi troszczyć się o to, aby wystarczył on na realizację najbardziej pilnych i efektywnych zadań; przy corocznie ustalanym limicie troskę tę można było przerzucić na barki organów centralnych, przydzielających limity.

Proponowany system nie zawiera recepty na to, jak szczegółowo i skutecznie **zbilansować w planie podaż i popyt inwestycyjny**, zawiera jednak mechanizmy, które ułatwią takie bilansowanie w trakcie realizacji planu. Są to mechanizmy następujące: automatyczna redukcja limitów nakładów, które stworzyły nadmierny popyt inwestycyjny, zainteresowanie inwestorów w wyborze i rozpoczynaniu takich tylko zadań, które mają zapewnione wykonawstwo, operowanie pewną grupą inwestycji pełniących rolę amortyzatora napięć, następujących przy szczegółowym bilansowaniu.

TADEUSZ KIERCZYŃSKI
URSZULA WOJCIECHOWSKA

---

[1]) T. Kierczyński — U. Wojciechowska — Finanse przedsiębiorstw socjalistycznych, PWE, 1965, str. 335. W obecnie prowadzonej na łamach Życia Gospodarczego dyskusji szeroko omawiają działanie bodźców powodujących „nadmierną skłonność do inwestowania", M. Ostrowski, J. Urban i Z. Sałdak. (Nr Nr 7, 8, 11, 12 — 1969.

[2]) Z. Sałdak — Finansowanie inwestycji a koncentracja nakładów — Życie Gospodarcze, Nr 11/1969.

[3]) Tamże.

[4]) J. Urban — „Inwestycje a stereotypy myślowe" — Życie Gospodarcze Nr 7/1969.

[5]) A. Płonica — Gospodarka inwestycyjna, Książka i Wiedza, s. 42.

[6]) „Finanse i cykle" — Życie Gospodarcze Nr 11/1969.

[7]) M. Ostrowski — Współmierność zadań i środków — Życie Gospodarcze Nr 11/1969.

PLANOWANIE INWESTYCJI
widok od podwórka

JERZY URBAN

URZECZYWISTNIANIE przemian strukturalnych w polskim przemyśle wymaga ograniczenia środków łożonych na rozwój takich gałęzi wytwórczych, jakie reprezentuje np. ZEMAK, zjednoczenie zajmujące się organizacją produkcji maszyn ciężkich. Skupiona tu jest po części wytwórczość maszyn i urządzeń skomplikowanych i będących legitymacją produkcyjnego postępu np. silników okrętowych. Większość spośród 16 zakładów podległych ZEMAK-owi wyrabia wszakże turbiny, kotły parowe, maszyny papiernicze i służące do produkcji płyt pilśniowych, suwnice, wentylatory przemysłowe, górnicze maszyny wyciągowe, taśmociągi, przenośniki i inne urządzenia do transportu poziomego i temu podobne wyroby nie będące beniaminkami obecnego sezonu. Żeby dawać więcej na przykład na elektronikę, komuś trzeba dawać mniej. Żeby rósł udział produkcji elektronicznej w całości naszej wytwórczości, musi maleć udział przemysłów, których wyroby charakteryzuje niski stopień przetworzenia i materiałochłonność. Te generalne, programowo-strukturalne pryncypia konkretyzowane były już w założeniach obecnie trwającej 5-latki. Co się działo dalej — pożytecznie będzie prześledzić na przykładzie ZEMAK-u.

LOGIKA ZDARZEŃ

Gdy powstawał obecny plan 5-letni ZEMAK zgłosił swoje potrzeby inwestycyjne. Opracował je przede wszystkim w oparciu o projekt wstępny krajowego planu inwestycyjnego i z troską o to, żeby dysponować takimi mocami, które umożliwią mu wytworzenie maszyn i urządzeń niezbędnych do tego, żeby ogólnonarodowe zamysły inwestycyjne wcielone zostały w życie i żeby dostarczyć wynikającą z ogólnego planu inwestycyjnego ilość turbin, transporterów, maszyn wyciągowych itd. itp. W oparciu o istniejący projekt ogólnopaństwowego planu inwestycyjnego ZEMAK samodzielnie dokonał szacunku potrzeb i obliczył, ile w niego trzeba zainwestować, aby mógł wytworzyć wszystko, czego gospodarka będzie odeń potrzebowała.

Dokonawszy szacunku ZEMAK uszczuplił następnie swoje żądania tyczące się środków na inwestowanie, wewnątrz zjednoczenia o około 30 procent, przewidując w oparciu o długotrwałe doświadczenie, że narodowy plan inwestycyjny w następnych fazach prac nad NPG będzie zmniejszony, a w toku realizacji ulegnie dalszemu uszczupleniu. Teraz dopiero przedstawił swoje potrzeby. Uległy one okrojeniu o prawie połowę. Wynikało to z dwóch powodów. Pierwszy to ten, że w praktyce dezyderaty inwestycyjne każdej branży są przy konstruowaniu planu zmniejszane, bo wielkość środków, jakimi dysponuje centralny planista jest skromniejsza, niż apetyty branż. Po drugie cięcia były szczególnie radykalne w stosunku do żądań ZEMAK-u, bo taka była logika programu gospodarczego, którego plan 5-letni stanowił konkretyzację. Chodziło o to, żeby wytwórczość maszyn ciężkich rozwijała się mniej dynamicznie, niż maszyn wysublimowanych technicznie.

Plan 5-letni 1966—1970 nabrał mocy obowiązującej i zaczęliśmy realizować przewidziane w nim inwestycje. Ich cykle wydłużały się między innymi właśnie dlatego, że ZEMAK nie uzyskał takiego przyrostu mocy wytwórczych, który by umożliwił mu dostarczenie na czas potrzebnej ilości turbin, kotłów, suwnic, transporterów, przekładni, sprzęgieł itp. itd. Środkami bezinwestycyjnymi można bowiem zlikwidować niedostatki rzędu 5—10 proc., ale nie 30 proc. Kiedy nie można uruchomić nowo zbudowanej hali produkcyjnej, bo brakuje np. suwnicy, wynikłe stąd straty gospodarcze są kolosalne. Owa suwnica to zwykle tylko kilka procent wartości całej inwestycji, a przez jej niedostarczenie zamrożeniu ulegają środki niewspółmiernie większe. Tego rodzaju konieczności rzeczowe i ekonomiczne sprawiały, że w toku realizacji planu 5-letniego Zjednoczeniu ZEMAK dodawano środków na jego inwestycje po to, żeby mógł on sprostać na czas potrzebom inwestorów, żeby przyspieszyć budowę, albo zmniejszyć opóźnienia w różnych rozsianych po kraju, wznoszonych i modernizowanych zakładach przemysłowych.

A więc wstępne okrojenie inwestycji w ZEMAK-u spowodowane pragnieniem unowocześnienia struktury polskiego przemysłu i zmiany proporcji udziału różnych branż w całokształcie polskiej wytwórczości — nie przyniosło zamierzonego efektu. Środki rozwojowe i tak później w trybie awaryjnym wpłynęły do ZEMAK-u, przez co m. in. zmniejszone zostało pożądane tempo rozwojowe przemysłów predestynowanych do pierwszeństwa, a szybkość przeobrażeń strukturalnych przemysłu jako całości uległa ograniczeniu. I tak nie osiągnęliśmy celów, które legły u podłoża wstępnego okrojenia kwot, jakich ZEMAK żądał na swój rozwój. Natomiast dodawanie temu Zjednoczeniu pieniędzy w trybie awaryjnym, wtedy, kiedy „przemówił nieboszczyk" (czyli rozbabrana inwestycja, której nie można kończyć) tym było gorsze od ewentualnego obfitego usatysfakcjonowania ZEMAK-u w momencie, gdy plan 5-letni powstawał, że w rezultacie tego spóźnionego przyznawania środków można było tylko zmniejszać opóźnienia na innych placach budów, ale już nie istniał sposób, żeby w ogóle ich uniknąć. Uniknięcie opóźnień było realne, gdyby ZEMAK — od zarania realizacji planu miał dostosowane do zamierzeń inwestycyjnych środki na inwestycje własne. (Oczywiście cały czas chodzi o tę cząstkę opóźnień w cyklach inwestycyjnych, która wynikła z przyczyn mających związek z produkcją ZEMAK-u. Zjednoczenia tego używam tylko jako przykładu). Nie otrzymał ich skutkiem chowania przez planistów głowy w piasek. Gotując 5-latkę, dbali oni o to, żeby proporcje rozwojowe przemysłu zgodne były z programem unowocześnienia struktury. Ale było to mydlenie oczu, bo plan zawierał rzeczowe zapotrzebowanie na suwnice, maszyny ciężkie itd Konieczności te musiały przemówić, obalając założone proporcje rozdziału środków.

Dyrekcja Zjednoczenia wyraża obawę, że sytuacja znana jej z okresu rządów planu 1966—1970 może się powtórzyć w latach 1971—1975. Ta antycypacja jest wiarygodna. Ogólnopaństwowy plan inwestycyjny, który nie będzie powieleniem dotychczasowych proporcji rozwojowych, powstanie przypuszczalnie późno i będzie miał inną, niż dotąd strukturę. Plan 5-letni rozdysponuje tylko część środków inwestycyjnych i określi tylko najbliższe cele, których urzeczywistnieniu pieniądze te i moce wytwórcze posłużą, pozostawiając w ręku centralnego zarządu gospodarką duże rezerwy. Znaczna część zamysłów inwestycyjnych będzie więc zjednoczeniu ZEMAK niewiadoma, o wiadomej reszcie dowie się on stosunkowo późno. Aby inwestycjom tym zapewnić stosowne zaopatrzenie w wyroby, które Zjednoczenie produkuje — musi ono u siebie zainwestować odpowiednio wcześniej. Kiedy bowiem w ZEMAK-u zaczyna się inwestowanie, dopiero w chwili, kiedy gdzieś już ma być zaczęta jakaś budowa lub modernizacja wymagająca wmontowania ZEMAK-owych maszyn i urządzeń — taki układ współzależności w czasie przynosi opóźnienia cyklu inwestycyjnego. Stworzenie i uruchomienie w zakładzie podległym ZEMAK-owi nowych mocy wytwórczych i wyprodukowanie potem kotła, turbiny, czy suwnicy trwa dłużej, niż wystawienie tej hali produkcyjnej, gdzie produkt ZEMAK-u ma być zainstalowany.

Jeśli więc zjednoczenie nie uzyska środków inwestycyjnych na zwiększenie mocy wytwórczych odpowiednio wcześniej, przed rozpoczęciem budów — sytuacja ta brzemienna będzie w przyszłe opóźnienia cykli inwestycyjnych i niebilansowanie się zamysłów budowlanych oraz modernizacyjnych z podażą maszyn i urządzeń fabrycznych, których ZEMAK jest wytwórcą. Chyba, że w konsekwentnym dążeniu do zmienienia proporcji strukturalnych, w konstrukcji planu na 5-lecie ograniczone będzie odpowiednio zapotrzebowanie na ciężkie maszyny i urządzenia.

EKSPORT CZY NOWOCZESNOŚĆ

Radykalne zahamowanie tempa wzrostu tej produkcji, której nie chcemy dawać priorytetu jest wszakże trudne. Działają bowiem mechanizmy gospodarcze skłaniające do dynamicznego rozwijania takich przemysłów, jakie reprezentuje Zjednoczenie ZEMAK. Przede wszystkim wchodzi w grę dobro naszego bilansu handlowego. Zjednoczenie skupia jedną czwartą ogółu tych zakładów swojego resortu (Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego), które specjalizują się w produkcji na eksport. Przeciętna efektywność ekonomiczna tego eksportu jest dobra i o wiele wyższa niż przemysłów nowocześniejszych — pupilków naszej gospodarki. Gdy dzieci najukochańsze częstokroć żmudnie i ze zmiennym powodzeniem szukają za granicą nabywców dla swoich wyrobów — ZEMAK nie może zaspokoić wszystkich zamówień zagranicznych. Na przykład okazało się niemożliwe sprostanie popytowi na turbiny energetyczne. Istnieje na nie hossa na światowym rynku i jest to dla tego przemysłu piękny tytuł do żądania środków inwestycyjnych oraz argument za zaliczeniem branży do grona godnych rozwijania i preferowania.

Podobnie rzeczy się mają z produktem jeszcze mniej niż ciężkie turbiny wyrafinowanym — kotłami przemysłowymi. Wedle wstępnych założeń obecnego planu nowa hala produkcji tych kotłów miała być gotowa już dawno temu, potem termin jej oddania do użytku przesunięto na rok 1968. Ten również nie został dotrzymany. Jej budowa rozpocznie się dopiero w 1969 roku. Wytwórczość wielkich kotłów parowych ma zaś naglący sens antyimportowy. No bo jakże obracać dewizy na kupowanie za granicą takiej kupy żelastwa, kiedy rozsądek każe przeznaczać je na nabywanie maszyn awangardowych i licencji.

Program rozwojowy sprecyzowany na V Zjeździe PZPR przewiduje preferencje rozwojowe dla tych branż wytwórczych, które mają wzięcie na światowych rynkach, a ich eksport jest wysoce opłacalny i także dla tych, które powodują unowocześnianie struktury przemysłu, dynamizują postęp naszej maszynerii przemysłowej. Problem tkwi w tym „i". Nieczęsto dana branża wytwórcza, czy grupa wyrobów reprezentuje oba walory: zarówno jest efektywnie sprzedażna za granicą jak i działa unowocześniająco na cały organizm polskiego przemysłu. Większość wyrobów w danym momencie reprezentuje sobą tylko jeden z tych walorów. Są oczywiście takie, które nie legitymują się ani jednym, ani drugim i wówczas dosyć łatwo określić pożądaną wobec nich politykę. Na ogół jednakże wybierać trzeba między strategicznym interesem rozwojowym, a potrzebami bilansu handlowego.

Koniunktura na większość zbywanych za granicą wyrobów ZEMAK-u nie jest przejściowa. Wiele wskazuje na to, że będzie wzrastać, a ceny kształtować się będą coraz to dla nas korzystniej. Kiedy Zjednoczenie to żąda wzmożonych środków materialnych na inwestycje w imię jutrzejszego eksportu — jego argumenty godne są wiary. Rzecz bowiem w tym, że kraje wyżej od nas przemysłowo rozwinięte unowocześniły i unowocześniają strukturę wytwórczą m. in. w drodze eliminowania lub zmniejszania wytwórstwa ciężkich, materiałochłonnych maszyn i urządzeń. Opłaca im się wytwarzać i eksportować np. komputery, a importować kotły parowe. Marzy im się właśnie taki międzynarodowy podział pracy, w którym kraje technicznie przodujące wyspecjalizowane będą w wytwarzaniu wyrobów najbardziej złożonych, wysublimowanych i gatunkowo nowoczesnych, a średnio rozwinięte dostarczać im będą wyrobów toporniejszych i w ich produkcji trwale będą się specjalizować.

Oczywiście nie chcemy przystać na taki międzynarodowy podział zadań produkcyjnych, bo mamy ambicje doszlusowania w perspektywie do wytwórczej czołówki i nie chcemy utrwalać naszego dystansu wobec świata. Aby dokonać postępu konieczne jest zhierarchizowanie priorytetów rozwojowych tak, by unowocześnianie struktury przemysłu miało pierwszeństwo nad doraźnie pomyślnym układem transakcji eksportowych. Dlatego — moim zdaniem — nie można przystać na to, by zagraniczne oferty handlowe na ciężkie maszyny i urządzenia przemysłowe (oferty, na których napływanie długo można liczyć i które zapewniają nam wysoką opłacalność tego eksportu) były wystarczającym tytułem do intensywnego rozwijania branż, pod których adresem owe oferty napływają.

Niestety w praktyce trudno jest preferencje zhierarchizować w taki sposób, żeby bezwzględne pierwszeństwo przy rozdziale środków inwestycyjnych przyznać nowym, a nowoczesnym dziedzinom produkcji, a zminimalizować nakłady na rozwijanie wytwórstwa produktów o niższym stopniu przetworzenia, ale za to z łatwością sprzedawanych za granicą i to w sposób opłacalny. Żeby bowiem rozwijać elektronikę, produkcję najbardziej skomplikowanych maszyn i aparatury sterowniczej, żeby dynamizować wytwórczość urządzeń automatycznych i komputerów, żeby popierać awangardowe dziedziny chemii oraz twórcze bogate zaplecze badawcze — trzeba importować odpowiednie licencje, opracowania technologiczne, maszyny i urządzenia. Dziedziny najbardziej nowoczesne w naszym przemysłowym repertuarze nie są dziś jeszcze w stanie samodzielnie zarobić na własne potrzeby rozwojowe. Stąd chwilowa konieczność rozwijania dziedzin również mniej nowoczesnych, ale dewizodajnych. Gałęzie nowoczesne trzeba, moim zdaniem, oprawiać w środki materialne tak obficie jak tylko możemy. Produkcję najbardziej ważącą w eksporcie, choć nie awangardową taką, jaką reprezentuje np. ZEMAK trzeba rozwijać tylko w miarę konieczności. Konieczność ta — to uzyskanie dewiz na rozwój nowoczesnych dziedzin wytwórczych stanowiących o postępie technicznym i zaawansowaniu cywilizacyjnym Polski.

Wydaje mi się, że tak właśnie trzeba scharakteryzować pożądany układ preferencji. Naszę interesy eksportowe należy uznać za podrzędne i służebne wobec głównego celu gospodarczego, jakim jest dotrzymywanie kroku epoce. Jeśli bowiem nie przerzucimy środków inwestycyjnych z takich dziedzin wytwórczych, jakie reprezentuje ZEMAK na rzecz elektroniki, maszyn cyfrowych, automatyki, chemii itd., wówczas dziedziny nowoczesne nie osiągną sukcesu eksportowego, nie zaczną same na siebie zarabiać i nie zastąpią w tej dziedzinie np. przemysłu maszyn ciężkich. Istnieje dziś błędne koło: trzeba eksportować kotły, żeby zarobić na rozwój elektroniki, ale żeby eksportować kotły, trzeba na ich rzecz ograniczać inwestycje w elektronice. Owe błędne koło trzeba przerwać.

NOWOCZESNOŚĆ ALBO SKRACANIE CYKLI

Drugim z kolei powodem, dla którego przemysł skupiony w ZEMAK-u ma wysokie tempo rozwojowe oparte o konsumowanie przezeń stale przyrastających środków inwestycyjnych — są rzeczowe potrzeby gospodarki. Jednym z jej kluczowych obecnie zadań jest usprawnienie inwestowania, w czym rola pierwszorzędna przypada zamysłowi skrócenie cyklu inwestycyjnego. Przyspieszenie procesów tworzenia nowych mocy wytwórczych jest w obecnej polityce gospodarczej wysunięte na miejsce pierwsze. Cała produkcja zjednoczenia ZEMAK (poza tym, co się eksportuje) jest służebna wobec prac inwestycyjnych. Wszystko to, co ZEMAK wytwarza, konsumowane jest w procesie inwestycyjnym. Od sprawnego działania tego przemysłu zależy więc harmonia procesów inwestycyjnych. Od tego, czy branże wytwórcze zgromadzone w ZEMAK-u rozwijają się — zależy w jakimś stopniu możliwość zwiększenia nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce, czyli tempo ekonomicznego wzrostu kraju.

Jeśliby więc powiedzieć, że ponieważ produkcja ZEMAK (z pewnymi wyjątkami) nie jest gatunkowo najnowocześniejsza, to rozwój skupionych w Zjednoczeniu branż winien być wolny lub żaden — postępowanie idące w ślad za tym rozumowaniem godziłoby nie tylko w nasze interesy eksportowe, a co za tym idzie w możliwości importowe na rzecz branż najnowocześniejszych. Godziłoby to również w wielkość i sprawność procesu inwestowania w przemyśle, bo wszędzie są potrzebne turbiny, kotły, wentylatory, suwnice, transportery, przekładnie itd. Nie można zahamować tempa rozwoju przemysłu, którego nie pragniemy preferować, póki proces inwestycyjny oparty jest na wchłanianiu jego wyrobów. Konsekwentna zmiana struktury przemysłu polegać musi nie na zakładaniu jej w planach, nie mających potem rzeczowego pokrycia, ale na rezygnacji ze znacznej ilości tych inwestycji, których zrealizowanie wymaga szybkiego rośnięcia produkcji ciężkich maszyn i urządzeń.

WĘZEŁ GORDYJSKI

Chcemy, żeby produkcja maszyn ciężkich — przynajmniej ich większość — miała coraz mniejszy udział w strukturze polskiego przemysłu. Program ten usiłujemy wykonać, konstruując plany gospodarcze w taki sposób, aby były one podporządkowane głównym celom naszej strategii rozwojowej, aby przydział środków inwestycyjnych np. dla ZEMAK-u był umiarkowany. Ale oto na przykładzie ZEMAK-u widzimy, że nasza swoboda w dysponowaniu środkami na rozwój różnych gałęzi wytwórczych jest ograniczona. Istnieją w łonie gospodarki mechanizmy działające przeciwko zamyślonej strategii rozwojowej. Ograniczenie środków na rozwój produkcji prostych maszyn i urządzeń ciężkich jest utrudnione, ponieważ interesy bilansu handlowego w wymianie międzynarodowej są przeciwstawne dążeniom do zmodernizowania struktury naszej wytwórczości, a także dlatego, że niedoinwestowanie ZEMAK-u odbija się bardzo ujemnie na tempie i sprawności procesów inwestycyjnych. Przyrost wytwórczości ZEMAK-u najlepiej byłoby zastępować importem maszyn ciężkich i urządzeń przemysłowych. Tak starają się postępować kraje wyżej od nas rozwinięte. Nas na to nie stać, gdyż nasze nowoczesne gałęzie produkcyjne nie przynoszą takiej ilości, tak opłacalnie uzyskanych dewiz, byśmy mogli oprzeć proces inwestycyjny na imporcie kotłów, turbin, suwnic itd. za dewizy płynące z eksportu np. komputerów. To jest dopiero muzyka przyszłości. Aby ta przyszłość stała się rzeczywistością, trzeba wszakże rozwinąć tak szybko, tak znacznie i skutecznie przetwórstwo sublimowane, awangardowy przemysł maszynowy, elektroniczny, chemiczny, byśmy uzyskali zeń dewizy na import toporniejszych maszyn i urządzeń. Obecnie import ich jest tym jest trudniejszy, że sprowadzanie kotłów, suwnic, transporterów itp. z krajów wyżej rozwiniętych nie opłaca się nam, jest w naszych warunkach absurdem. A znowu import z krajów równorzędnie wobec Polski rozwiniętych, czy z krajów niżej od nas uprzemysłowionych nie jest możliwy — te bowiem mają własne, kolosalne, związane z uprzemysłowieniem zapotrzebowania na te dobra. Do tego zaś stosują taką samą jak my strategię rozwojową, albo zamierzają ją stosować: też chcą robić komputery, nie kotły i odpowiednio do tego zamysłu ukierunkowują rozwój swojego przemysłu.

Istnieje jeszcze jeden dotychczas nie wymieniony czynnik, który działa w kierunku przeciwstawnym wobec naszej strategii rozwojowej. W poprzednich latach rozwój przemysłu tego typu, jaki skupiony jest w Zjednoczeniu ZEMAK limitowany był nie przez wielkość funduszy inwestycyjnych, jakie branża uzyskiwała, ale przez podaż materiałów produkcyjnych, czyli przez hutnictwo. Dziś w zasadzie (jeśli pominiemy zróżnicowany problem materiałowych bilansów w różnych szczegółowych asortymentach) ta generalna kwestia nie istnieje. Hutnictwo metali o mniejszym stopniu szlachetności, takich, które dominują w zaopatrzeniu przedsiębiorstw zjednoczonych w ZEMAK-u zostało odpowiednio rozwinięte. Podczas gdy przemysł najnowocześniejszy — np. elektronika boryka się z niedostatkiem zaopatrzenia materiałowego, przedsiębiorstwa podległe ZEMAK-owi można dosyć swobodnie rozwijać nie napotykając bariery materiałowej. Bilans materiałowy skłania więc do łożenia środków na przemysł typu ZEMAK-owego, a nie elektronikę, automatykę itd., a ekonomiści powiadają, że lepiej naszą produkcję hutniczą przerabiać na suwnice, zapory wodne, kotły itp. rzeczy, które wyrabia ZEMAK, niż eksportować nieprzetworzoną surówkę czy stal.

POTRZEBA KONSEKWENCJI

Na przykładzie ZEMAK-u widzimy więc, jakie to obiektywne przyczyny działają na rzecz samoutrwalenia się struktury polskiego przemysłu. Struktury — dodajmy — niezadowalającej. Jak to sam rachunek ekonomiczny i logika ekonomicznego myślenia i działania pcha w kierunku powielenia z roku na rok tych samych, czy tylko trochę poprawionych proporcji strukturalnych w łonie przemysłu. Widzimy również, że nie jest tak, iż centralny planista, podejmując pracę nad konstruowaniem kolejnej 5-latki względnie swobodnie może przesuwać środki z jednej dziedziny wytwórczej do drugiej i stosować w praktyce założone w programie preferencje i dyspreferencje.

Kwestią palącą jest więc stworzenie obiektywnych warunków umożliwiających zwiększenie swobody decyzji planisty. Wiemy bowiem, że wtedy podejmować on będzie decyzje protegujące najnowocześniejsze dziedziny wytwórstwa i postęp techniczny oraz podeprze względnie nowoczesne gałęzie wytwórstwa eksportującego, które by dostarczyły dewiz koniecznych do rozwijania najnowszych i najbardziej nowoczesnych gałęzi przemysłowych.

Z przedstawionego tu splotu dramatycznych zależności wynika, że nie można po prostu swobodnie zmniejszać kwot na nowe inwestycje dla ZEMAK-u (czy raczej mniej nowoczesnych dziedzin wytwórstwa zjednoczenia, bo broń mnie Boże deprecjonować silniki okrętowe) i pokrewnych mu zjednoczeń i przerzucić je na rzecz przemysłu precyzyjnych obrabiarek, maszyn matematycznych, automatyki przemysłowej. Aby to uczynić, trzeba w sposób stosowny zmienić plany inwestycyjne w przyszłej i następnych pięciolatkach. Trzeba je zmienić tak, żeby nie występowało wzmożone zaoptrzebowanie na wyroby ZEMAK-u. Czyli że dla unowocześnienia struktury wytwórczej trzeba zrezygnować z części takich inwestycji, nawet na rzecz przemysłów najnowocześniejszych z nowoczesnych, które wchłoną maszyny i urządzenia wytwarzane przez przemysł maszyn ciężkich, materiałochłonne. Unowocześnienie produkcji finalnej naszego przemysłu jest więc, jak widzimy, zależne od tego, czy nowe moce służące produkcji nowoczesnej obywać się będą w pewnym stopniu bez dostaw maszyn i urządzeń wytwarzanych przez dziedziny nienowoczesne. Konsekwentnie trzeba ograniczać nakłady na rozwój tych dziedzin produkcji materiałów wytwórczych, które karmią wytwórczość ciężkich maszyn i urządzeń, a są nieważne z punktu widzenia materiałowego zaopatrzenia produkcji nowocześniejszej.

Kiedy więc tworzymy program inwestycyjny, nie możemy myśleć tylko o tym, jakie wyroby, czy aby nowoczesne i awangardowe da nam nowo tworzony organizm przemysłowy. Jeśli bowiem podjęcie tej inwestycji sprawi konieczność doinwestowania tych przemysłów, których nie chcemy rozwijać, lub pragniemy, żeby się rozwijały wolniej — struktura polskiego przemysłu nie ulegnie zmianie. Nastąpi znowu rozwój proporcjonalny. W cieniu przemysłów, które chcemy szybko i intensywnie rozwijać, tuczyć się będą branże niekochane.

Alternatywą harmonijnego rozwoju polskiego przemysłu jako całości i uzyskiwania w rezultacie inwestowania wielu różnych celów: wzrostu eksportu i jego opłacalności, bilansowania się materiałów z maszynerią do ich przetwarzania itd. itp. przy bardzo wolnych zmianach strukturalnych — jest zdecydowane skupienie inwestycji na dziedzinach wybranych i to w taki sposób, żeby ich rozwój nie pociągał za sobą automatycznie dynamicznego rozwoju branż niechcianych i żeby właśnie przemysł najbardziej nowoczesny zaczął w wymianie międzynarodowej przynosić dewizy, umożliwiające nam swobodniejsze manewry importowe. Możliwość importu zwalnia bowiem od konieczności martwienia się o to, czy w wyniku rozwijania produkcji laserów nie zabraknie nam gdzieś suwnicy, a gdzie indziej turbiny. Unowocześnienie struktury przemysłu wymaga działania radykalnego i kompleksowego: ingerencji w całokształt planu, a nie tylko przemodelowywania jego fasady. Kiedy planista dąży tylko do zbilansowania planu i nadania mu formy zgodnej z programem, a utrwala pod pokrywką tych pozorów zastaną strukturę — nie tylko nie osiąga satysfekcjonującej przemiany strukturalnej, ale też działa na rzecz zwiększenia kosztów inwestowania.

Jeszcze o finansowaniu inwestycji

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

inwestycyjnej. Możemy zresztą dostrzec inne odchylenia, polegające na osiągnięciu określonych mocy produkcyjnych przy niższych nakładach inwestycyjnych. System dotacyjny zapewnia w tym przypadku przekroczenie planowanych mocy produkcyjnych. Nie chroni więc on przed naruszeniem proporcji rozwojowych. Można by wprawdzie powiedzieć: oby tylko przekroczenie zadań wynikało stąd, że przedsiębiorstwa realizują większe zyski lub osiągają i przekraczają planowane moce produkcyjne w wyniku zmniejszania nakładów inwestycyjnych na jednostkę zadania produkcyjnego. Ale ten pozornie korzystny efekt może wyniknąć np. stąd, że inwestycja jest wprawdzie mniej kosztowna, ale przestarzała technicznie, tzn. że uzyskuje się określone moce produkcyjne, ale nie osiąga planowanej wydajności pracy lub postulowanej jakości produkcji. Nie widać więc argumentów, które obok dobrze znanych wad systemu dotacyjnego przemawiałyby na jego korzyść.

Z rozważań tych wynika, że pozostaje nam kredytowanie inwestycji. Ale i ten system, traktowany jako podstawowe źródło finansowania, jest krytykowany[8]). Albo więc potrafimy go obronić, albo też uznać, że rozróżnianie źródeł finansowania inwestycji nie ma większego znaczenia, a bodźców zmierzających do podniesienia efektywności inwestycji należy szukać gdzie indziej.

Kredytowanie inwestycji zdaje się odpowiadać najlepiej postulatowi zwrotności nakładów uzależnionych od uzyskanych efektów. Na wstępie podkreślić należy, że nie postuluje się kredytu jako wyłącznego źródła finansowania. Obok kredytu jako podstawowego źródła finansowania większych przedsięwzięć inwestycyjnych, proponuje się przeznaczenie części zysków jako źródła uzupełniającego. Wykorzystanie tego źródła miałoby na celu umożliwienie finansowania tych inwestycji, które: 1) nie przynoszą określonych efektów finansowych dla bezpośredniego inwestora (np. inwestycje w określonym przedsiębiorstwie posiadające ważne znaczenie dla całej branży z punktu widzenia kooperacji, 2) mają na celu szybkie wprowadzenie zmian w technicznych warunkach produkcji, przy stosunkowo niewielkich nakładach, 3) poprawiają jedynie warunki pracy (bhp itp.), lub też służą bieżącej racjonalizacji procesów produkcyjnych. W sumie chodzi o to, aby odciążyć aparat bankowy od kontroli efektywności inwestycji w sprawach mniejszej wagi, a inwestorom zapewnić określony margines nieskrępowanego wykorzystania środków finansowych.

Podstawowym zagadnieniem tak szeroko rozumianego zakresu kredytowania są źródła zwrotności nakładów. Mogą nimi być: przyszła amortyzacja, oprocentowanie kredytu, zysk. Stopa oprocentowania lub ewentualna spłata z zysku powinny być ustalane tak, aby łącznie z amortyzacją dawały kwotę pozostającą w określonej relacji do przeciętnego okresu zwrotu nakładów przyjętego dla danej branży. Tylko w ten sposób można powiązać projektowanie inwestycji z rozliczeniami finansowymi. Zarówno oprocentowanie, jak również spłata części kredytu z zysku oznacza w istocie rzeczy skrócenie okresu amortyzacji. Podobne efekty można by osiągnąć w drodze zwiększania stawek odpisów amortyzacyjnych. Jeśli wybiera się inne, wskazane wyżej rozwiązanie, to dlatego, żeby uniknąć zmian stosowanych generalnie norm w dziedzinie odpisów amortyzacyjnych. W przeciwnym razie stawki te musiałyby się zmieniać w zależności od branż, a niekiedy nawet w stosunku do określonych nakładów.

Ostatnio ogłoszony został również inny projekt powszechnego kredytowania inwestycji branży, wysunięty przez T. Kierczyńskiego i U. Wojciechowską[9]). Projekt ten ogranicza jednak powszechne stosowanie kredytu tylko na okres realizacji inwestycji, co zapewnia możliwość oddziaływania w zasadzie tylko na cykle inwestycyjne. Po zakończeniu inwestycji kredyt ma być spłacany z funduszu inwestycyjnego zjednoczenia, toworzonego z części amortyzacji i zysku podległych przedsiębiorstw. Jeśli kredyt nie mógłby być spłacony w momencie oddawania inwestycji do realizacji, z uwagi na możliwości finansowe zjednoczenia, mógłby być zamieniony na kredyt na okres eksploatacji. Zawsze jednak byłby spłacany z przyszłych funduszów inwestycyjnych zjednoczenia lub — w krańcowych przypadkach, z dotacji.

Zalety systemu kredytowania inwestycji przedstawimy na przykładzie pełnego kredytowania tzn. również na okres eksploatacji, a więc wg projektu J. Pajestki i — z pewnymi modyfikacjami — Z. Federowicza. Po pierwsze, w systemie tym występują wyraźniej wymogi dotyczące efektywności nakładów. Inna jest pozycja banku jako kredytodawcy od pozycji „przyjmującego inwestycje do finansowania". Z tej właśnie racji NBP domagał się kiedyś określonego udziału kredytu w finansowaniu stałych (dawniej tzw. normatywnych) zapasów w przedsiębiorstwach. Po drugie, kredyt może być przyznany na całość określonego zadania inwestycyjnego, z podziałem na transze roczne, dzięki czemu: a) następuje wyczerpywanie się limitu inwestycyjnego zjednoczenia już w momencie udzielania kredytu, b) istnieje łatwość kontroli przebiegu realizacji inwestycji na podstawie porównania przyznanych transz rocznych z wykorzystaniem kredytu. Właśnie tą kontrolną rolę kredytu oraz możliwość stosowania na tym tle bodźców materialnego zainteresowania uczestników procesu inwestycyjnego (oprocentowanie powiązane z oddziaływaniem na wielkość limitu inwestycyjnego itp.), przedstawiają szczegółowo T. Kierczyński i U. Wojciechowska[9]). Po trzecie, znikają ujemne strony wykorzystywania amortyzacji, ponieważ źródłem spłaty kredytu jest tylko amortyzacja od nowych obiektów, zaś pozostała amortyzacja wpłacana byłaby do budżetu. Po czwarte istnieje możliwość bardziej elastycznej polityki w dziedzinie oprocentowania. Zróżnicowanie to (polegające na podwyższeniu lub obniżeniu wymaganej normy efektywności) może być stosowane bądź w zależności od określonych dziedzin lub terenów, bądź w zależności od stopnia realizacji nakładów przewidzianych dla danej branży (zwiększenie normy efektywności przy wyczerpywaniu się ogólnej puli środków przewidzianej dla danej branży w planie pięcioletnim, lub przy udzielaniu dodatkowych kredytów), bądź wreszcie w zależności od skrócenia lub wydłużenia okresu realizacji inwestycji w stosunku do normatywnych cykli budowy. Po piąte kredytowanie inwestycji rozwiązuje sprawę oprocentowania środków trwałych w sposób najprostszy i najmniej pracochłonny. Po szóste istnieje możliwość lepszego określania zasad samofinansowania. Skoro zakres jego nie ma być duży, odpadają trudności związane z ustaleniem norm finansowych, ich zmianami, blokowaniem itp. Rola bodźcowa samofinansowania pozostaje nadal, mimo ograniczenia kwotowego. Daje bowiem określoną „swobodę ruchów" i zmniejsza koszt oprocentowania środków trwałych, przy założeniu, że oprocentowany jest tylko kredyt, a nie środki własne.

Łatwiej nam teraz rozpatrzyć zasadność wysuwanych zarzutów przeciw rozszerzaniu kredytowania inwestycji. Jednakże w świetle ostatniego artykułu T. Kierczyńskiego i U. Wojciechowskiej problem staje się złożony. Ich projekt jest słuszny z punktu widzenia powszechności kredytowania inwestycji „branży" na etapie realizacji. To jest chyba nieodzowne minimum, jakie wypada postulować. Odnoszę jednak wrażenie, że autorzy nie przełamali do końca swoich obiekcji przeciw rozszerzaniu kredytowania inwestycji. Wmontowane w ten system samofinansowanie (z amortyzacji i zysku) traci swój sens ekonomiczny. Istotą samofinansowania jest określony zakres swobody podejmowania decyzji inwestycyjnych w oparciu o posiadane własne środki finansowe. W tym przypadku, skoro środki te służą wyłącznie na spłatę kredytu, rola ich sprowadza się jedynie do zmniejszenia możliwości przechodzenia kredytu na okres eksploatacji, co ograniczałoby wydatki z tytułu odsetek. W końcu niedobór musi pokryć dotacja, albo zwiększenie odpisów z zysków na rzecz zjednoczenia. Powtarza się więc obecny system, w którym podstawę spłaty kredytu bankowego nie stanowią efekty inwestycji, lecz dopasowywanie podziału zysku „pod plan" spłaty kredytów. Jest to konsekwencją rezygnacji z wmontowania w system kredytowania normy efektywności inwestycji. Pozostaje jedynie oddziaływanie na cykle inwestycyjne. To jest ważne, może nawet w obecnym okresie wyjątkowo ważne. Jednakże w końcu jest to tylko przeciwdziałanie anomaliom. Rozpatrzmy więc teraz zastrzeżenia wysuwane pod adresem rozszerzenia kredytowania inwestycji na okres eksploatacji wg przedstawionych uprzednio założeń. A oto najczęściej wysuwane zarzuty:[10])

1. Jeśli nie stosuje się podwyższonego oprocentowania lub spłaty kredytu z zysku, to nie występuje żadna różnica w stosunku do warunków istniejących już dzisiaj przy finansowaniu w formie bezzwrotnej; przedsiębiorstwo ponosi bowiem zawsze koszty odpowiadające amortyzacji niezależnie od tego, czy finansuje je z kredytu, czy dotacji, a oprocentowanie środków trwałych netto i tak istnieje. Mamy więc jak gdyby tylko zmianę szyldu. Jaką jest bowiem różnica czy amortyzację i oprocentowanie „zabiera" budżet czy bank? Gdyby nawet tak było, to zmiana szyldu odpowiadałaby istocie rzeczy i wprowadzała właściwą procedurę. Po cóż kredyt nazywać dotacją i po cóż bank ma udawać, że nie jest bankiem tylko kasą skarbową? W świetle przedstawionych wyżej wywodów nie jest to jednak zmiana tylko proceduralna.

2. Zwiększenie rat kredytu w formie częściowej spłaty z zysku lub podwyższonego oprocentowania (co daje podobny efekt) ma małe szanse realizacji, ponieważ nie wydaje się możliwe stosowanie bodźców w tak długim okresie przy zmieniającej się załodze i warunkach pracy przedsiębiorstw. Ten sceptycyzm dotyczy w ogóle stosowania wieloletnich wskaźników. Dodać przy tym należy, że efektywność inwestycji sprawdza się już przy pierwszej spłacie kredytu wraz z oprocentowaniem, a nie dopiero po zakończeniu spłaty.

3. Po spłacie części kredytu z zysku powstaną „wolne zyski", których pozostawienie w przedsiębiorstwie nie znajduje uzasadnienia, wobec czego w miejsce zobowiązań w stosunku do banku musiałyby wejść odpowiadające im wielkością zobowiązania wobec budżetu, co podważałoby bodźcowe oddziaływanie. Wyjaśnić należy, że zakończenie spłat kredytu z zysku oznacza w tym przypadku to samo, co w innym zakończenie procesu amortyzacji (por. p. 6).

4. Nie ma możliwości sprawdzenia efektywności określonej inwestycji w czynnych już przedsiębiorstwach, ponieważ splatają się różne efekty, tzn. działalności inwestycyjnej i pozainwestycyjnej. Zarzut nie wydaje się słuszny, ponieważ decyduje „wymagana" norma efektywności. Jeśli spłata kredytu wraz z oprocentowaniem napotyka trudności, nie jest istotne, czy wynika to z małej efektywności samej inwestycji, czy też z nieumiejętności „wchłonięcia" jej potencjalnych efektów (np. z przyczyn wadliwej organizacji produkcji itp.) lub z innych „zadawnionych" przyczyn małej sprawności przedsiębiorstwa. Jeśli występuje ta ostatnia przyczyna, powinno się poszukiwać usprawnień pozainwestycyjnych przed podjęciem inwestycji.

5. Trudno jest wyodrębnić amortyzację z nowych obiektów. Zarzut niesłuszny, ponieważ spłata kredytów następuje wg planu ustalonego w umowie kredytowej (przyjmującej za podstawę strukturę rzeczową oddawanych do eksploatacji urządzeń), a nie faktycznych odpisów, które mogą się nieco różnić. Reszta amortyzacji jako różnica między spłatami kredytu a sumą odpisów odprowadzana byłaby do budżetu. Obejmowałaby ona: amortyzację od starych obiektów, amortyzację od obiektów sfinansowanych ze środków własnych, ewentualną różnicę między faktycznymi odpisami od nowych obiektów kredytowanych, a ustalonymi ratami spłaty kredytów. System jest więc bardzo prosty.

6. Z uwagi na długie okresy amortyzacji należałoby przewidzieć znaczny udział zysku w spłacie kredytu; w przeciwnym razie okres spłaty mógłby się wydłużyć do kilkudziesięciu lat. Można na to odpowiedzieć, że w istocie rzeczy — z punktu widzenia odpłatności za przydzielone środki — faktyczny okres zwrotności jest stosunkowo krótki. Tak np. przy oprocentowaniu 7 proc. okres zwrotu, licząc spłaty kredytu odpowiadające amortyzacji oraz oprocentowanie, wyniósłby:

przy okresie amortyzacji 15 lat	8,4 lat
przy okresie amortyzacji 20 lat	9,7 lat
przy okresie amortyzacji 30 lat	11,8 lat
przy okresie amortyzacji 50 lat	12,4 lat

Natomiast przy obiektach, w których okres amortyzacji budynków wynosi 50 lat a okres amortyzacji maszyn 15 lat, okres zwrotu nakładów — przy założeniu równego udziału budowli i maszyn w kosztach inwestycji — wyniósłby tylko 10 lat. Małe różnice w okresach zwrotności nakładów w stosunku do okresów amortyzacji wynikają stąd, że im dłuższy okres amortyzacji tym większe kwoty oprocentowania. Ponieważ przy amortyzacji przekraczającej 20 lat występują z reguły budynki (o długim okresie amortyzacji) zwrot nakładów nie przekroczy 10 lat. Rozciągnięcie spłat kredytu i oprocentowania poza okres zwrotu nakładów uzasadnia się: 1) koniecznością stopniowego zmniejszania obciążeń w celu uniknięcia znacznych zmian (wzrostu) zysku, 2) rekompensatą za stosowanie z reguły dłuższych okresów zwrotu, niż przewidziane w przeciętnej normie odpłatności (6 lat) wynikającej z formuły efektywności inwestycji. W celu przyspieszenia spłaty kredytu można by część oprocentowania przeznaczyć na spłatę kredytu. Dotyczyłoby to inwestycji obejmującej budynki. Np. w przytoczonym już przykładzie (50 lat budowle, 15 lat maszyny — udział w 50 procentach) zmniejszenie oprocentowania do 5 proc. i przeznaczenie 2 proc. (od majątku brutto) na podwyższenie rat kredytu (co formalnie oznacza spłatę z zysku, a faktycznie przyspieszenie amortyzacji) — spłata kredytu nastąpiłaby po 16 latach, zaś przy oprocentowaniu 3 proc i przeznaczeniu 4 proc. na podwyższenie rat kredytu — po 12 latach.

OPROCENTOWANIE ŚRODKÓW BRUTTO CZY NETTO

Wysuwa się często tezę, że oprocentowanie powinno być stosowane od majątku brutto a nie netto, co ma przemawiać przeciw związaniu go wyłącznie z kredytem. Wysuwa się w tym przypadku zwykle dwa argumenty. Oprocentowanie brutto:

1) stanowi silniejszy bodziec dla lepszego wykorzystania istniejących środków trwałych, 2) wyraża lepiej prawidłowe relacje kapitałochłonności. Kontrargumenty są jednak znacznie silniejsze. O lepszym wykorzystaniu posiadanych już środków trwałych decyduje przestrzeganie wymogów efektywności przy podejmowaniu nowych inwestycji oraz syntetyczny miernik zysku. Relacje kapitałochłonności interesują nas przede wszystkim „ex ante", gdy rozważamy różne warianty inwestycji. „Ex post" może nas to interesować w takim zakresie, w jakim chcielibyśmy sprawdzić założenia dotyczące okresu zwrotu, stosowanego w formule efektywności inwestycji. Te okresy zwrotu są i tak znacznie krótsze niż okresy amortyzacji. Górna granica naszego zainteresowania nie może więc przekraczać okresu amortyzacji, jeśli nie chcemy budować tamy między planowaną efektywnością inwestycji a liczeniem jej efektów „ex post". Majątek trwały istniejący od lat i zamortyzowany stanowi dla przedsiębiorstwa w porównaniu z nowoczesnymi urządzeniami — obciążenie. Powiększanie tego obciążenia przez oprocentowanie pozbawione jest ekonomicznego uzasadnienia. Podkreślić też należy, że oprocentowanie wartości netto sprzyja też stosowaniu wieloletnich wskaźników zysku. Łączny bowiem koszt amortyzacji plus oprocentowanie będzie malieć w miarę amortyzowania danego obiektu. Jeśli ponadto uwzględni się, że z upływem czasu rosną koszty remontów, wówczas wielkość zysku lub wskaźnik rentowności niewiele się zmieni po zakończeniu amortyzacji, a jednocześnie cały proces przebiega łagodniej. Z trzech bowiem elementów wchodzących w grę jeden pozostaje bez zmian do końca okresu amortyzacji (odpisy amortyzacyjne), drugi stale rośnie (koszty remontów), trzeci stale maleje (oprocentowanie).

SYSTEM AMORTYZACJI

Przyjął się u nas zwyczaj ponownego amortyzowania obiektów już umorzonych. Najdziwniejsze w tym jest dość szeroko rozpowszechniane twierdzenie, że sprzyja to postępowi technicznemu; w przeciwnym bowiem razie zakłady nowe lub zakłady po rekonstrukcji, nie zawsze będą bardziej rentowne niż stare. Może istotnie, w gałęziach gdzie nie występuje większy postęp techniczny nowy zakład (po uwzględnieniu amortyzacji) wytwarzałby drożej niż stary bez amortyzacji. Ale nie można uzasadniać ponownego amortyzowania względami hamowania postępu technicznego, bo to jest ekonomiczny nonsens, a fakty odnoszą się właśnie do sytuacji, w których nie realizuje się postępu technicznego. Podejmowanie rekonstrukcji lub modernizacji polega na tym, że oszczędności na bieżących kosztach produkcji plus remonty (łącznie z kapitalnymi) muszą być większe, niż koszt amortyzacji obliczany od nowego obiektu. Ponowne amortyzowanie stanowi więc antybodziec postępu. Jest to swoistą premia dla inwestora, który podejmuje inwestycje polegające na stawianiu obiektów ekonomicznie (moralnie) zużytych już w chwili oddania ich do eksploatacji.

MIECZYSŁAW KUCHARSKI

1) Por. Z. Fedorowicz: Decyzje inwestycyjne i finansowanie inwestycji „Życie Gospodarcze" 1969, nr 9 i 10.
2) M. Ostrowski: Skłonność do inwestowania „Życie Gospodarcze", 1969, nr 8.
3) Op. cit.
4) U. Wojciechowska: Czy rozszerzać samofinansowanie i kredytowanie inwestycji „Życie Gospodarcze", 1968, nr 44.
5) Jak np. w Zjednoczeniu Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa".
6) J. Pajestka: Kierunki usprawnień systemu zarządzania i planowania w przemyśle „Życie Gospodarcze", 1968, nr 38.
7) Op. cit.
8) Por. np. U. Wojciechowska, op. cit.
9) T. Kierczyński i U. Wojciechowska: Finanse i cykle „Życie Gospodarcze", 1969, nr 11.
10) Zastrzeżenia od 1 do 4 z artykułu U. Wojciechowskiej, op. cit. 5 i 6 z innych dyskusji.

Zarysowała się koncepcja rozwoju

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Jest to o tyle ważne, iż **region w dalszym ciągu jest „drenowany" jeśli chodzi o jego rezerwy ludzkie,** w dalszym ciągu trwa odpływ siły roboczej (często kwalifikowanej), którą przyciągają „kominy" wielkiego przemysłu, m. in. na Śląsku. Nie został zahamowany proces starzenia się wsi białostockiej. Pozostają do rozwiązania w najbliższym czasie problemy warsztatu pracy dla kobiet (w samym Białymstoku), jak również pewien niepokój budzi sprawa efektywnego wykorzystania kwalifikowanej siły roboczej, pochodzącej z młodych roczników.

Kiedy rozmawiałem w jednym z przodujących zakładów produkcyjnych Białegostoku, który wsławił się ostatnimi czasy arcyciekawymi osiągnięciami w dziedzinie postępu technicznego, co jeszcze bardziej ugruntowało jego pozycję w „klubie eksporterów", postawiłem pytanie: **skąd ten wysoki poziom kultury technicznej i znajomości zasad dobrej organizacji pracy fabryki zainstalowanej w regionie bądź co bądź typowo rolniczym?** Zwrócono mi uwagę, iż w Białymstoku oprócz Wyższej Szkoły Inżynierskiej, Filii Uniwersytetu Warszawskiego — Wydziału Administracyjno-Prawnego oraz Akademii Medycznej czynnych jest 13 średnich szkół technicznych (ponad 5 tys. uczniów), jak również 9 szkół zawodowych (ponad 3 tys. uczniów), że w 4 liceach ogólnokształcących naukę pobiera około 2,5 tys. uczniów. Poza tym, jak gdyby mimochodem, zauważono, że **brak alternatywy zatrudnieniowej stwarza określoną presję** i tworzy większe poczucie więzi z zakładem pracy, wyższy poziom dyscypliny i zdrową rywalizację zawodową.

Istnieją — oczywiście — wspomniane już możliwości wyjazdu, m. in. na Śląsk, ale to już odyseja, na którą nie każdego stać.

Warto też chyba dodać, że niekorzystnym dla regionu ruchom migracyjnym usiłuje się przeciwdziałać również poprzez bardziej zdecydowany **rozwój budownictwa mieszkaniowego, rozszerzenie infrastruktury województwa, rozwój usług,** jak również konsekwentnie realizując **programy ochrony zdrowia i opieki społecznej,** rozszerzając też **zasięg turystyki regionalnej,** a także maksymalnie wykorzystując **zespół czynników kulturotwórczych.**

Jednakże pomimo dalszego rozwoju działalności spółdzielni mieszkaniowych, obejmujących swym zasięgiem wszystkie powiaty województwa, **sytuacja mieszkaniowa nie uległa wyraźnej poprawie,** chociaż przeciętna liczba osób na izbę wynosi aktualnie 1,48, przy przeciętnej krajowej — 1,53. Oczywiście wskaźnik ten jest nieco lepszy dla Białegostoku i gorszy dla wsi regionu.

Ostatnio nastąpiła pewna poprawa w gospodarce remontowej małych miast i osiedli regionu, gdzie dekapitalizacja majątku przybierała groźne formy. Stworzenie mobilnych grup remontowo-budowlanych wpłynęło na zahamowanie wspomnianych procesów a przyczyniło się do efektywniejszej realizacji planów aktywizacji małych miasteczek. Zamierzenia deglomeracyjne w odniesieniu do części przemysłu w samym Białystoku postawiły na porządku dziennym z całą ostrością problem lokalowy w terenie, bez jego rozwiązania nie sposób mówić ani o deglomeracji, ani o aktywizacji małych miast.

Z problemem lokalowym dosyć ściśle wiąże się też problem rozwoju usług i rozbudowy sieci zakładów rzemieślniczych, który z kolei nakłada się na niektóre aspekty programu aktywizacji małych miast i osiedli, jak również wpływa na odciążenie rolników od szeregu niezbędnych, aczkolwiek czasochłonnych czynności. Nastąpiła określona poprawa na tym odcinku. Problem potraktowano bardziej kompleksowo i bez pokutujących niekiedy uprzedzeń. Tylko w ciągu ostatnich dwóch lat przybyło 1 290 punktów usługowych, zaś liczba zatrudnionych w tym dziale osiągnęła ponad 16 tys. osób.

Przegląd aktualnej panoramy gospodarczej Białostocczyzny oraz ogólną prezentację najistotniejszych problemów warto, jak się wydaje uzupełnić jeszcze jednym problemem wielkiej dla gospodarki regionu wagi. Jest nim **konieczność przełamania trudności na odcinku zaopatrzenia wsi i miast Białostocczyzny w materiały budowlane.** Dotkliwe braki w tym zakresie rzutują na wszystkie niemal przedsięwzięcia gospodarcze obecnie, stawiają pod znakiem zapytania realność planowanych inwestycji w dalszej perspektywie. W związku z tym poczynione zostały kroki zmierzające do dalszej intensywnej rozbudowy przemysłu regionalnego materiałów budowlanych, postuluje się zwiększenie dostaw zewnętrznych, jak również podejmuje się wysiłki w celu reaktywowania zespołów chłopskich i brygad w kółkach rolniczych produkujących materiały budowlane z miejscowych surowców.

PRZEZWYCIĘŻENIE OPÓŹNIEŃ

Mimo tych i innych trudności, mniejszych i większych problemów notujemy dziś na Białostocczyźnie wyraźne przyspieszenie tętna przemian i stosunkowo wysoką dynamikę rozwojową. W swoim czasie pisaliśmy na tych łamach:

„Publikacje cyklu „Centralne problemy w regionalnym zwierciadle" ukazały bardzo wymiernie i plastycznie ogólnie znaną prawdę: nie mamy obecnie w Polsce regionów stagnacyjnych, inercyjnych. Bogaty zestaw danych i opisów ukazuje szeroką panoramę procesów modernizacyjnych, gruntownie przeobrażających strukturę i funkcję poszczególnych regionów. W okresie ostatniego dwudziestolecia struktura gospodarcza wszystkich regionów zasadniczo unowocześniła się, a ich funkcje gospodarcze w systemie ekonomiki krajowej wyraźnie krystalizowały się. Regionalne układy gospodarcze dojrzewały również jako autonomiczne w określonym zakresie systemy gospodarcze". **)

Potwierdzeniem tych słów jest rzeczywistość oglądana w 4 lata później. Dwadzieścia pięć lat ogromnego wysiłku całej Białostocczyzny przyniosły niezaprzeczalne osiągnięcia i awans regionu we wszystkich dziedzinach. Przezwycięża się zacofanie odziedziczone zwłaszcza po okresie międzywojennym.

Białostockie Towarzystwo Naukowe wydało w roku ubiegłym pracę pt. „Studia i materiały do dziejów miasta Białegostoku". Na str. 226 czytamy tam m. in.:

„Białystok, pomimo względnie centralnego położenia w Polsce przedwrześniowej, znajdował się jednak na uboczu w stosunku do jej głównych okręgów przemysłowych i poza ostatnimi latami, poprzedzającymi drugą wojnę światową nie łączyły go z nimi żadne związki organizacyjne. Słaba zaawansowana koncentracja przemysłu białostockiego sprawiła, iż znajdował się on na marginesie interesów rządzących w Polsce monopoli, a także na marginesie zainteresowań władz państwowych. Separacja gospodarcza przemysłu białostockiego przy równoczesnym odcięciu granicą państwową podstawowych jego gałęzi od dawnych rynków zbytu, dzięki którym przemysł ten powstał i rozwinął się, jak również często powtarzające się zahamowania produkcji wskutek kryzysów uniemożliwiały normalną odbudowę przemysłu białostockiego po zniszczeniach pierwszej wojny światowej i hamowały jego dalszy rozwój".

Można w tym miejscu chyba dodać, że jeszcze mniejszym zainteresowaniem czynników oficjalnych cieszyła się wieś białostocka, o jej zacofaniu nie trzeba nikogo przekonywać.

Obecnie mamy do czynienia z jakościowo odmiennym podejściem do złożonych problemów rozwoju gospodarczego i awansu społecznego Białostocczyzny. Przede wszystkim najwyraźniej następuje krystalizacja koncepcji rozwojowej regionu. Istnieje lepsze rozeznanie co do miejsca województwa na mapie gospodarczej Polski.

KRYSTALIZACJA PERSPEKTYWY

„...jesteśmy i pozostaniemy nadal województwem o przewadze rolnictwa...", — czytamy w dokumentach KW PZPR — co nie oznacza — dodajmy — że nikt nie myśli o konsekwentnej rozbudowie niektórych ogniw przetwórczych przemysłu rolno-spożywczego oraz obiektów przemysłu maszynowego bądź też z pominięciem rozbudowy i modernizacji już istniejących zakładów. Wydaje się, że obecnie widoczny skok w rozwoju regionu i postępująca zbieżność poglądów co do perspektyw, tworzą lepszy punkt wyjścia dla rzeczowych dyskusji nad ostatecznym ukształtowaniem długofalowej koncepcji rozwoju Białostocczyzny.

O przesłankach rzeczowych słów kilka. Wartość produkcji towarowej (roślinnej i zwierzęcej) Białostocczyzny w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych jest w dalszym ciągu dość znacznie poniżej przeciętnej krajowej. Wydaje się, że w tych warunkach, biorąc pod uwagę wszystkie rezerwy, **należy koncentrować się przede wszystkim na intensyfikacji działów, które mają większą perspektywy rozwojowe.** Może warto jeszcze raz przeanalizować możliwości przyspieszenia realizacji programu melioracji, przede wszystkim w drodze koncentracji środków materialnych i mocy przerobowej przedsiębiorstw wodno-melioracyjnych. Konieczność rozwoju gospodarki nie może, jak się wydaje usprawiedliwiać nadmiernego zużycia zboża na paszę. A więc na łąkach i osuszonych pastwiskach szukać trzeba rozstrzygnięcia dylematów paszowych.

Intensyfikacja hodowli w regionie nie oznacza jednak, jak się wydaje, prostego zwiększenia dostaw żywca i skupu mleka. **Większa produktywność gospodarki hodowlanej wiąże się również z uruchomieniem nowego zakładu przetwórstwa mięsnego** (bliźniaka już istniejącego). Skończy się w ten sposób kosztowna wędrówka białostockiego bydła i trzody chlewnej po całym kraju.

Kiedy mówimy o konieczności ograniczenia zużycia zboża dla pasz czyli o oszczędzaniu pszenicy i żyta, **warto też pomyśleć konkretnie o budowie przynajmniej jednego większego elewatora,** gdyż przewóz zboża do innych części kraju nie tylko obciąża transport, lecz powoduje też poważne straty ładunku.

Czy mogą budzić wątpliwości z kolei **daleko idące koncepcje intensyfikacji gospodarki leśnej** (632 400 ha lasów), jak również **dalsza rozbudowa uszlachetnionych faz przetwórstwa drzewnego?** Przecież region przylega wprost do podstawowego rynku zbytu dla naszych mebli, jakim jest Związek Radziecki. Kierunek rozwojowy jest oczywisty. Rachunek ekonomiczny może przynieść tylko jednoznaczną odpowiedź — **tak.**

Może warto pomyśleć w ogóle nad swoistym konkursem dla ubiegających się o inwestycje, którego kryterium rozstrzygnięcia będą zarówno względy społeczne jak i ścisłe parametry rachunku ekonomicznego? Sądzę, że taki „konkursowy" przegląd ofert inwestorów „in spe", takie stworzenie forum dla gry sił i manewru gospodarczego, nie tylko wywoła zdrowe elementy ożywienia i rywalizacji poszczególnych regionów, lecz sprzyjać będzie w dalszej perspektywie również ukształtowaniu specjalizacji wykonawców generalnych i przedsiębiorstw budowlano-montażowych, w sumie podniesie efektywność przedsięwzięć gospodarczych, usprawni też sam proces inwestycyjny. Kto wie, czy zwycięzcami takich „turniejów inwestorów" nie będą reprezentanci regionów, w których w widoczny sposób krystalizują się koncepcje rozwojowe, którzy myśląc kategoriami racjonalnej gospodarki, widzą jasno swoje miejsce na mapie gospodarczej kraju, którą kształtować poczynają z coraz większą śmiałością.

WŁODZIMIERZ RADWAN

*) Centralne problemy w zwierciadle białostockiego regionu — „Nie chodzi o kominy", ZG nr 22/1965 r.
**) Centralne problemy w regionalnym zwierciadle — „Góra — dół — góra", ZG nr 22/1965 r.

PTE SPRAWY EKONOMISTÓW

EKONOMIŚCI W PROCESIE INWESTOWANIA

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

JERZY KORDACKI

DZIAŁALNOŚĆ inwestycyjna kierowana w pierwszym okresie powojennym w sposób administracyjny, podporządkowywana jest w coraz większym stopniu reżimowi determinowanemu przez rachunek ekonomiczny. Posługiwanie się tym rachunkiem wymaga znacznych umiejętności, co wyłoniło konieczność powołania służb ekonomicznych. Istnieją one dopiero od kilku lat i nie dysponują one wystarczającym doświadczeniem — trwa poszukiwanie ich optymalnego kształtu i metod działania.

„Służby ekonomiczne aparatu inwestycyjnego" — pod takim tytułem „Życie Gospodarcze" zamieściło artykuł dyskusyjny Zygmunta Cioka w dniu 31 marca 1968 r. Poruszony tam problem jest jednym z najważniejszych w ukształtowaniu tej służby. Ale problemów takich jest więcej.

NIE TYLKO KOSZTORYSOWANIE

Należy się zgodzić z podstawową tezą autora, że: **„autorytet i miejsce ekonomisty w działalności inwestycyjnej nie odpowiada zapotrzebowaniu społecznemu".** A deprecjacja służby ekonomicznej w procesie inwestowania jest równoczesna z niedocenianiem rachunku ekonomicznego i optymalizacji w procesie inwestowania, z zaniechaniem wariantowania projektów inwestycyjnych [1]), a w krańcowych przypadkach z marnotrawstwem gospodarczym.

Nie można jednak zgodzić się z zawężaniem pola działania służb ekonomicznych w biurach projektowych do kosztorysowania. W biurach projektowych (zwłaszcza technologicznych, zatrudniających dziś już więcej pracowników i mających większy przerób niż biura budowlane) problematyka kosztorysowania jest jedną z kilku, którymi winny zajmować się służby ekonomiczne. Zadania tych służb można by określić w następujących punktach:

Po pierwsze — **wynalezienie, sformułowanie i skwantyfikowanie różnych wariantów inwestycyjnych na etapie programowania.** Przy zamiarze inwestowania wyłaniają się (bądź należy świadomie stymulować) różne możliwości zrealizowania określonego celu. Na etapie projektowania wyłania się już lawina problemów, bogactwo możliwości. Z czego zrezygnować, a co akceptować? Wariantowanie w programowaniu i projektowaniu inwestycji jest wyborem ekonomicznym szczególnie ważnego rodzaju, ponieważ przesądza niektóre aspekty gospodarcze na kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt lat.

Po drugie — **współudział w formułowaniu danych wyjściowych.** Dane wyjściowe do projektowania stanowią zakończenie programowania i nie powinny być alternatywne. Winny się opierać na wyborze rozwiązania optymalnego oraz powinny ustalać, jakie (nie przesądzone w fazie programowania w sposób ostateczny) zagadnienia mają być opracowane wariantowo w toku sporządzania projektu wstępnego inwestycji.

Służby projektujące składają się z dwóch specjalności: technicznej i ekonomicznej. Wyważenie udziału każdej z nich w opracowaniu danych wyjściowych byłoby czynnością niemalże scholastyczną. Udział służb ekonomicznych w tym ogniwie nie powinien być jednak mniejszy niż służb technicznych.

Po trzecie — **ocena ekonomiczna całości przedsięwzięcia inwestycyjnego,** ustalenia efektów i nakładów, uzasadnienia „akceptacji" wybranego wariantu i „kosztu rezygnacji" z innych. Są to sensu stricto obowiązki służb ekonomicznych: opracowanie rachunku ekonomicznego i umiejętność posługiwania się teorią podejmowania decyzji[2]) w poszukiwaniu takiego obrazu przyszłej inwestycji, w której efektywność działalności gospodarczej byłaby największa.

Po czwarta — **opracowanie kosztorysów i zbiorczych zestawień kosztów.** Tę działalność służby ekonomicznej opisał właśnie Z. Ciok w przytoczonym artykule „Życia Gospodarczego". A więc omówił on tylko jedno z kilku węzłowych zadań tej służby.

Po piąte — **współudział w części opisowej projektu.** Projekt inwestycyjny ma różnorakie zastosowanie: w przypadkach dużych zamierzeń jest on dokumentem determinującym wiele zagadnień na płaszczyźnie makroekonomicznej. W części opisowej projektu, poświęconej głównie zagadnieniom technicznym, nie może zaginąć problematyka ekonomiczna, nie można pominąć ekonomicznej interpretacji zjawisk technicznych, którą winna przeprowadzić właśnie służba ekonomiczna.

SŁUŻBA EKONOMICZNA A POLITYKA INWESTYCYJNA

Uzupełnieniem obrazu działalności służb ekonomicznych, rozpatrywanych wyżej z punktu widzenia zakresu czynności, jest spojrzenie na nie z punktu widzenia zadań w rozwoju branży, kształtowaniu polityki inwestycyjnej branży poprzez udział: w programowaniu i pracach studialnych; w projekcie wstępnym i w projekcie techniczno-roboczym.

Rola służby ekonomicznej w programowaniu i pracach studialnych. Na tym etapie winny być prowadzone badania zmierzające do określenia potrzeb inwestycyjnych branży, przedsiębiorstwa, zakładu czy nawet większego oddziału produkcyjnego — chodzi o przeprowadzenie wszechstronnych studiów nad ekonomiką inwestycji oraz przedstawienie kilku wariantów rozwiązań. Programowanie winno prowadzić do ostatecznego ustalenia rodzaju (profilu) produkcji i jego składu asortymentowego, optymalnych rodzajów zakładu, lokalizacji szczegółowej, zagospodarowania terenu itp. W wyniku prac badawczych powstaje koncepcja, która w najdalej idącej postaci przyjmuje formę założeń inwestycyjnych (danych wyjściowych). Rezultatem prac badawczych i koncepcyjnych jest ustalenie orientacyjnych nakładów inwestycyjnych w oparciu o wskaźniki kapitałochłonności oraz ekonomicznej efektywności przyszłej inwestycji.

Dla przykładu: prace badawcze nad asortymentowym rozwojem winny prowadzić do: rozeznania potrzeb rynku krajowego i zagranicznego, trendów rozwojowych, możliwości specjalizacji krajowej w poszczególnych asortymentach w zamian za rezygnacje z innych, ustalenia warunków surowcowych dla poszczególnych grup wyrobów, ustalenia i sygnalizowania przeżywania się asortymentów w celu zapobiegania tworzeniu się remanentów trudnozbywalnych itp.[3]). Prace badawcze nad tempem rozwoju branży i sformułowanie jego rozwoju winny ustalić szybkość i kierunki rozwoju branży, tzn. rozmiary przyrostu zdolności produkcyjnych rocznych i wieloletnich oraz kapitałochłonności i efektywności rozwoju. Wyniki badań w tym kierunku służą między innymi do opracowania programu rozwoju branży[4-5]). A z kolei ustalenie optymalnych rozmiarów przedsiębiorstwa branży winno dać odpowiedź, czy budować nowe zakłady, czy rozbudowywać istniejące i jeśli tak, to do jakich rozmiarów? Uchwycenie poszukiwanego optimum jest tu jednak trudne.[6])

Niedostateczny stopień ekonomizacji procesów projektowych na etapie prac badawczych i koncepcyjnych może uniemożliwić optymalizację całego procesu inwestowania i rozwoju branży. Dokonanie bowiem wyboru w tej fazie jest najistotniejsze, dotyczy podstawowych zagadnień inwestycji, które w późniejszych fazach nie ulegają już z reguły zmianom. Brak studiów nad tymi problemami w biurze projektów oznacza, że decyzje podstawowe kształtowane są administracyjnie, często anonimowo, bez podbudowy ekonomicznej.

Rola służby ekonomicznej w projekcie wstępnym. Waga występujących tu zagadnień ekonomicznych wynika z samej definicji projektu wstępnego: jest opracowaniem, przedstawiającym wybraną — spośród różnych wariantów — koncepcję projektowania i realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, w celu optymalnego podziału projektowania i realizacji programu przedsięwzięcia oraz ustalenia zakresu sukcesywnie realizowanych etapów budowy, przynoszących określone efekty ekonomiczne, przy najmniejszym zamrożeniu środków. Opracowanie to powinno zawierać także dane dotyczące analizowanych wariantów i uzasadnienia danego wariantu.

Rola służb ekonomicznych w projekcie techniczno-roboczym. Rola służby ekonomicznej, zostaje sprowadzona tu do opracowania kosztorysu i części ogólnoopisowej. To, że część opisowa i kosztowa w projekcie technicznym stanowią domenę prac ekonomicznych, nie oznacza, że w pozostałych częściach omawianego etapu nie występują aspekty ekonomiczne. Są one jednak nierozerwalnie związane z problemami natury technicznej, która dominuje nad nimi. Rola służby ekonomicznej winna się w tych przypadkach ograniczyć do poradnictwa i konsultacji.

TEORIA A PRAKTYKA

Przedstawione tu zadania służb ekonomicznych są postulatami a nie faktami. **Mimo upływu czterech lat od powołania tych służb w biurach projektowych — nie wykształciły się one w organizm zdolny do przeprowadzania optymalizacji projektu inwestycyjnego.** Dlaczego nie robią tego do czego je powołano, co wobec tego robią i po co istnieją?

W każdym biurze projektowym służby ekonomiczne wykonują przynajmniej dwie czynności: obliczenia na podstawie danych im wzorów rachunku ekonomicznego i kosztorysowanie. A gdzie wykonywanie rachunku ekonomicznego inwestycji, gdzie optymalizacja okonomiczna projektu inwestycyjnego, gdzie czynności wyboru?

Niestety, **służby ekonomiczne z reguły dorabiają część ekonomiczną ex post po opracowaniu części technicznej a nie kreują ex ante wzorca przyszłej inwestycji determinując kształt rodzącego się obiektu.** Dorabiając część ekonomiczną mają na uwadze zapełnienie określonej ilości stron projektu inwestycyjnego, bo tak nakazuje przepis prawny i taki jest wymóg otrzymania premii. **Zamiast wyboru i optymalizacji spełniają czynność buchalteryjną,** nierzadko wykonywaną pod dyktando: „dwa razy dwa ma być pięć" albo „dwa razy dwa ma być trzy" w zależności od chwilowej potrzeby lokalnej lub branżowej. Potrzeby, która z reguły w najbliższym czasie ulega zmianie wywołując nowe liczenie ale według tego samego wzorca: najpierw trzeba wiedzieć, ile ma wyjść.

Kosztorysowanie wykonywane zgodnie z wymogami rachunku należałoby uznać za jeden z podstawowych fragmentów ekonomizacji projektu inwestycyjnego. Kosztorysowanie nie jest jednak w technologicznych biurach projektowych wykonywane prawidłowo, o czym mogą świadczyć dwa fakty: z reguły biura nie dysponują wysokością nakładów faktycznie poniesionych na poprzednio projektowany podobny obiekt inwestycyjny, a nie prowadząc ewidencji wykonawstwa tworzą wzorzec w postaci kosztorysu nie konfrontując go z rzeczywistością. Tylko Bank Inwestycyjny w swoim sprawozdaniu stwierdza, że więcej niż połowa kosztorysów jest zaniżana. Niekiedy żonglerka kosztorysami czy zamówienia w rodzaju dwa razy dwa ma być pięć albo trzy kończą się głośno. Są to jednak tylko sporadyczne przypadki przekroczenia granicy powszechnej patologii — braku umiaru.

Dorabianie części ekonomicznych po skończeniu opracowania części technicznej, tworzenie kosztorysów w wysokościach wykoncypowanych na zamówienie, nie wyczerpują działalności służby ekonomicznej w praktyce. **Poza gloryfikowaniem przez służby ekonomiczne projektu wykonanego niezależnie od tych służb — mają one funkcję obrony projektu przed krytyką** banku i zainteresowanych jednostek nadrzędnych. I głównie skuteczność wykonywania tej funkcji decyduje o pozycji służby ekonomicznej w biurze.

Dlaczego służby ekonomiczne biur projektowych nie wykonują zasadniczego działania do którego zostały powołane — tj. optymalizacji ekonomicznej projektu inwestycyjnego? Dlaczego zostały zepchnięte do roli nieudolnego adwokata broniącego niesłusznej sprawy?

Zasadniczą przyczyną jest fakt, iż kierownictwo biura projektów, a często i zjednoczenia reprezentuje przede wszystkim, bądź wyłącznie kierunki techniczne, a brak zainteresowania zagadnieniami ekonomicznymi bądź w niektórych przypadkach wręcz żenującą ignorancję w tych sprawach. W technologicznych biurach projektowych tylko w dwu przypadkach Główny Ekonomista jest w randze zastępcy dyrektora. W większości biur w ogóle go nie ma.

CO ROBIĆ?

Aby wykonać podstawowe zadania służby ekonomicznej — należy nadać jej odpowiednie kształty organizacyjne. Jednolitą strukturę organizacyjną na czele z Głównym Ekonomistą w randze Zastępcy Dyrektora do Spraw Ekonomicznych, któremu podlegałyby: pracownia analiz ekonomicznych, kosztorysanci, komórka studiów i informacji ekonomicznej.

Struktury służby ekonomicznej biura projektów nie determinuje jednak organizacja samego biura projektów i rozmiary branży, lecz przede wszystkim **stopień docenianiа problematyki ekonomicznej przez kierownictwo branży i biura**[7]). Jeżeli działalność służby ekonomicznej biura projektów ogranicza się do projektów wstępnych i projektów techniczno-roboczych, to charakter tych prac sprowadza się przeważnie do ustalania efektywności inwestycji zaprojektowanej poza służbą ekonomiczną. Jeżeli jednak działalność służby ekonomicznej ma być dokonywana zgodnie z wymogami teorii tzn. przygotowywać bądź samodzielnie dokonywać aktu wyboru z różnych wariantów projektu inwestycyjnego, wtedy z reguły związane to jest z istnieniem nie jednej, lecz dwu lub trzech ekonomicznych jednostek organizacyjnych w biurze.

Powołanie Głównego Ekonomisty w randze Zastępcy Dyrektora do Spraw Ekonomicznych oraz komórki studiów ekonomicznych musi być obligatoryjne, a nie fakultatywne. Kilkuletnie doświadczenie dowiodło, że pozostawienie dowolności administracji biura a nawet zjednoczenia oznacza niewykorzystanie służb ekonomicznych do właściwego celu. Brak tych dwóch jednostek organizacyjnych oznaczający niedorozwój służb ekonomicznych wywołał administracyjne sposoby kształtowania nowych zdolności produkcyjnych, co powoduje z reguły nieoptymalny rozwój branży i poszczególnych inwestycji, wyrażający się w krańcowych przypadkach w marnotrawstwie gospodarczym (na dowód czego mogą służyć przykłady zaniechania budowy zakładów, których projektowanie trwało latami i absorbowało moce przerobowe biura wraz z wysokokwalifikowanymi i wysoko opłacanymi kadrami).

Nie można jednak ukształtować prawidłowo struktury służby ekonomicznej jedynie przez zadekretowanie jej schematu organizacyjnego. Potrzebne są **dalsze usprawnienia rachunku ekonomicznego inwestycji.** Obecne metody rachunku ekonomicznego inwestycji, nawet te postulowane — choć w większości przypadków jeszcze nie wykonywane — nie zapewniają optymalizacji.

Wskaźniki techniczno-ekonomiczne jako synteza rachunku ekonomicznego inwestycji nie stanowią obiektywnych mierników optymalizacji. Już w swej konstrukcji preferują pewne rodzaje inwestycji, o deprecjonują inne. Z kolei inwestycje mierzone wpływem na wielkość dochodu narodowego, wywołują poważne zastrzeżenia, spowodowane aktualnymi cenami i kosztami produkcji. Brak klarowności w podstawowym narzędziu służb ekonomicznych inwestycji — rachunku ekonomicznym — utrudnia właściwe ukształtowania roli służb ekonomicznych.

Skoro stosowanie metody buchalteryjnej w rachunku ekonomicznym inwestycji nie spełniło swojej roli — musi być zastąpione przez informację. Informacja w pojęciu cybernetycznym może zrewolucjonizować proces optymalizacji ekonomicznej procesu inwestycyjnego, a w związku z tym wyznaczyć nowe zadania służbie ekonomicznej (projekowanie inwestycji można przecież zdefiniować jako zebranie i przetworzenie szeregu informacji dla ustalenia wzoru przyszłego obiektu inwestycyjnego).

Do prawidłowej ekonomizacji procesu inwestycyjnego nie brak bowiem dostatecznych podstaw teoretycznych w budowie konstrukcji wskaźników, lecz występują trudności w uzyskaniu informacji tworzących elementy z których zbudowane są wzory. Występuje wyraźna **dysproporcja między precyzyjnie, niekiedy wprost finezyjnie ustalonymi metodami i wskaźnikami stosowanymi przy badaniu efektywności ekonomicznej a wiarygodnością, aktualnością i dokładnością informacji, tzn. elementów składowych stosowanych wzorów.**

Zasadniczą przeszkodą utrudniającą, bądź niekiedy w ogóle uniemożliwiającą optymalizację projektu inwestycyjnego jest brak alternatyw do wyboru na etapie programowania i projektu wstępnego: brak parametrów ekonomicznych w momencie kiedy trzeba dokonać wyboru. Tkwi tu podstawowy błąd w metodzie pracy służby ekonomicznej, merytoryczne źródło jej niedowładu. Ustalenie tych wielkości ekonomicznych na podstawie specjalnie do tego celu uprzednio opracowanych alternatywnych projektów technicznych — jest ze względu na pracochłonność, termin i koszt projektowania w decydującej większości przypadków niemożliwe. W ostatecznym rezultacie taka technika ekonomicznej optymalizacji projektu inwestycyjnego może być bardzo rzadko stosowana.

Czynnikiem, który mógłby umożliwić wariantowanie różnych alternatyw kształtu inwestycji, bez konieczności uprzedniego opracowania części technicznych i kosztorysowych — jest informacja o interesujących nas parametrach ekonomicznych uzyskana jednak innymi sposobami niż wartościowe wyliczenia części technicznych projektu. Źródłem takiej informacji są uprzednio opracowane, często zrealizowane, projekty o podobnych cechach. **Zamiast buchalteryjnej dokładności i pracochłonności można posłużyć się analogią.**

Tak więc ekonomiczna służba biura projektowego, jeżeli chce wykonać zadanie do którego została powołana — optymalizację projektu inwestycyjnego w drodze wariantowania jego różnych alternatyw — musi korzystać z informacji i stosowania analogii w miejsce buchalterii w ujemnym tego słowa znaczeniu.

[*]) Szersze omówienie niektórych przytaczanych zagadnień znajduje się w artykułach autora: 1) „Problem wyboru przy projektowaniu inwestycji" Inwestycje i Budownictwo nr 11/1968; 2) „Teoria podejmowania decyzji, a optymalne tempo rozwoju branży" Przegląd Organizacji 3/1968; 3) Cyki artykułów o programowaniu rozwoju włókien sztucznych Chemik 10/1967, 5/1968 i 7/1968; 4) „Włókna sztuczne. Maksimum czy minimum" Życie Gospodarcze 4/1968; 5) „Czy chemia źle nas ubiera?" Życie Gospodarcze 2/1969; 6) „Poszukiwanie optymalnych rozmiarów przedsiębiorstwa przemysłu włókien sztucznych" Chemik 10/1968; 7) „Optymalizacja organizacji służb ekonomicznych w biurach projektowych" — Przegląd Organizacji 1/1969.

Z DZIAŁALNOŚCI PTE

Posiedzenie Zarządu Głównego w Łodzi

W lutym br. odbyło się w Łodzi posiedzenie wyjazdowe Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Na posiedzeniu wygłoszone zostały referaty przygotowane przez Zarząd Oddziału Wojewódzkiego PTE w Łodzi i Zarząd Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach: „Rola i zadania Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w aktywizacji zawodowej i społecznej środowiska ekonomistów w okręgu łódzkim" i „Zagadnienia wzrostu liczebności członków i rozwoju form organizacyjnych działalności Oddziału Katowickiego na tle zadań PTE". Referaty te uzupełnione były dwoma obszernymi wypowiedziami przewodniczących kół zakładowych z terenu Łodzi, dotyczącymi doświadczeń i metod pracy kół PTE w łódzkich zakładach przemysłowych.

W dyskusji nad referatami omówiono problemy związane z dalszym organizacyjnym i ilościowym wzrostem Towarzystwa i zadaniami wynikającymi z Uchwał V Zjazdu. Dyskusja i referaty stały się podstawą do opracowania programu działania Towarzystwa na najbliższy okres.

Po posiedzeniu członkowie ZG PTE z Prezesem prof. Józefem Pajestką spotkali się z I Sekretarzami KŁ i KW — Józefem Spychalskim i Jerzym Muszyńskim oraz przewodniczącymi prezydiów RN m. Łodzi i WRN — Edwardem Kaźmierczakiem i Czesławem Sadowskim. Omawiano problemy związane z dalszym rozwojem gospodarczym Łodzi i województwa.

Cztery tygodnie wstecz opublikowaliśmy skrót referatu Oddziału w Katowicach, obecnie na str. 6 publikujemy skrót referatu łódzkiego.

(R)

Konferencja ekonomistów opolskich

Zarząd Oddziału Wojewódzkiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizował w dniu 6 stycznia 1969 r. konferencję ekonomistów województwa opolskiego. Poświęcona ona była aktualnym zadaniom służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach przemysłowych, wynikającym z Uchwały V Zjazdu PZPR. W konferencji wzięło udział 120 ekonomistów i działaczy gospodarczych. Najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego i maszynowego oraz materiałów budowlanych.

E. S.

Konferencja w Sosnowcu

W dniu 4 lutego 1969 r. z inicjatywy Terenowej Rady Koordynacyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Ośrodka Propagandy Partyjnej w Sosnowcu odbyła się konferencja robocza poświęcona „Węzłowym problemom ekonomicznym V Zjazdu PZPR w praktycznej działalności ekonomistów". W naradzie uczestniczyło 167 ekonomistów reprezentujących zakładowe koła PTE, służby ekonomiczne przedsiębiorstw, samorządy robotnicze i aparat gospodarczy.

Ekonomika PGR

W grudniu ub. r. odbyła się w Olsztynie doroczna konferencja naukowa poświęcona problematyce ekonomiki państwowych gospodarstw rolnych. Przedmiotem rozważań na konferencji był problem podniesienia efektywności gospodarstw ekonomicznie słabych.

A oto niektóre z wniosków:

— uznanie występującej deficytowości gospodarstw za najważniejszy problem ekonomiczny PGR na obecnym etapie i konieczności konsekwentnej realizacji programów poprawy rentowności;

— podjęcie działania w kierunku zagwarantowania większej niż dotąd stabilności kadry kierowniczej PGR między innymi poprzez zawieranie umów wieloletnich;

— zacieśnienie współpracy Katedry WSR z Woj. Zjednoczeniem PGR oraz bezpośrednio z gospodarstwami;

— wprowadzenie funduszu wyrównawczego (początkowo eksperymentalnie w jednym z inspektoratów PGR), uwzględniając jako kryteria zasadę rozliczeń wg średniej krajowej wartości wyposażenia w środki trwałe brutto na 1 ha użytków rolnych oraz wskaźnik bonitacji gleb korygowany przy uwzględnieniu warunków lokalnych;

— celowość partycypowania przemysłu w kosztach amortyzacji maszyn rolniczych, które ze względu na wadliwą konstrukcję lub brak części nie mogą być racjonalnie wykorzystane;

— konieczność eliminacji tzw. „własnych kalkulacji" instytucji świadczących usługi na rzecz PGR i stosowanie w pełni obowiązujących norm i cenników oraz przedkładanie dokumentacji rozliczeniowej;

— zabezpieczenie rozbudowy magazynów i punktów odbioru zboża przez PZZ w rozmiarach pozwalających na zaniechanie tych inwestycji przez PGR;

— uwzględnienie w programach inwestycyjnych PGR potrzeb przede wszystkim tych przedsiębiorstw, których inwestycje zabezpieczają uruchomienie rezerw produkcyjnych oraz utrzymanie preferencji instytucji mieszkaniowych z równorzędnym stosowaniem wyższych standardów, szczególnie w przedsiębiorstwach ekonomicznie i organizacyjnie słabych;

— opracowanie nowych typów budynków gospodarczych, głównie inwentarskich, charakteryzujących się niskim kosztem, a przy tym wysoką przydatnością użytkową;

— zapewnienie odpowiedniego zaopatrzenia PGR w maszyny do konserwacji pasz oraz rozsiewu nawozów;

— opracowanie jednolitego układu zbiorowego pracy, uwzględniającego niezbędne zmiany wynikające z ogólnego rozwoju PGR, a przy tym stwarzającego bodźce dla podnoszenia kwalifikacji zawodowych oraz rozszerzającego uprawnienia dyrektorów i KSR do wprowadzania norm zakładowych;

— doskonalenie zmian obowiązujących zasad premiowania poprzez zrównanie dyrektorów PGR w korzystaniu z funduszu premiowego z pozostałą kadrą inżynieryjno-techniczną oraz objęcie brygad hodowlanych udzielaniem zaliczek z funduszu premiowego na zasadach podobnych jak w produkcji roślinnej.

H. DĄBROWSKI

KONKURS

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział Wojewódzki w Lublinie **ogłasza konkurs** na obsadzenie stanowiska Kierownika Biura. Wymagania: wyższe wykształcenie ekonomiczne lub prawnicze i 5 lat pracy w zawodzie ekonomisty lub stażu naukowego w wyższej uczelni ekonomicznej. Podania należy składać w Biurze Zarządu Oddziału Wojewódzkiego PTE w Lublinie, ul. Okopowa 5 telefon 284-14, w terminie do dnia 1 kwietnia br.

Kierunki aktywizacji ekonomistów w okręgu łódzkim

(SKRÓT REFERATU ODDZIAŁU ŁÓDZKIEGO PTE NA POSIEDZENIU ZARZĄDU GŁÓWNEGO)

W ROZWIĄZYWANIU problemów intensywnego rozwoju gospodarczego coraz większą rolę muszą odgrywać ekonomiści i ich organizacja — Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Zarząd Oddziału Łódzkiego i szeroki aktyw PTE naszego regionu dostrzega te problemy i wyraża chęć aktywnego włączenia się do ich rozstrzygania. Fakt ten znalazł wielokrotnie odbicie w dyskusji nad tezami i uchwałami V Zjazdu.

Przynależność ekonomistów do Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego jest wyrazem ich dążenia do zorganizowania się w celu efektywniejszego i bardziej wszechstronnego działania na rzecz usprawnienia naszej gospodarki. (Szybkiego wzrostu ilościowego należy również dopatrywać się w zmianie kryteriów statutowych w zakresie przyjmowania członków). Wzrost i strukturę liczby członków Oddziału Wojewódzkiego PTE w Łodzi charakteryzują poniższe dane:

	1967 r.	1968 r.
Ogółem	2727	2896
Przemysł	1860	2080
Budownictwo	296	243
Transport i Łączność	29	16
Obrót towar.	126	132
Oświata sztuka, służba zdrowia itp.	101	186
Admin. i wym. spraw.	263	169
Instyt. finan. i ubezp.	52	70

Analiza powyższych danych pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1) Według stanu na dzień 1.I.1968 r. — 2896 członków Towarzystwa stanowi 33,5 proc. ogółu pracowników zatrudnionych w komórkach ekonomicznych państwowych przedsiębiorstw przemysłu kluczowego i terenowego na terenie m. Łodzi i województwa.

2) Stosunkowo niewielki wzrost liczby członków w okresie 1967—1968 spowodowany został skreśleniem w roku 1968 z listy członków Towarzystwa 461 osób zalegających z opłatą składek.

3) Obserwuje się nierównomierny wzrost szeregów PTE w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Najszybsze tempo wzrostu wykazują przemysł oraz oświata. Sytuację w pierwszym z wymienionych działów tłumaczy stosunkowo duża liczba ekonomistów z wyższym wykształceniem, aktywnie dążąca do zorganizowania się dla wszechstronniejszego działania. Powołanie sekcji pedagogicznej oraz tworzenie kół młodego ekonomisty spowodowało wzrost szeregów w drugim dziale.

4) Zmniejszenie liczby członków w działach: budownictwo, transport i łączność oraz brak organizacyjnych form działalności PTE w rolnictwie i leśnictwie oraz gospodarce komunalnej i mieszkaniowej jest wynikiem dotychczasowego nie dość silnego oddziaływania na wymienione wyżej dziedziny.

*

Oddział Wojewódzki PTE zrzesza 6 kół terenowych (152 członków). Koła terenowe, działają w następujących miastach: Łowiczu, Piotrkowie Trybunalskim, Radomsku, Sieradzu, w Wieluniu i Zduńskiej Woli. W ciągu ostatnich lat sytuacja ilościowa na tym oddcinku niewiele się zmieniła. Koła terenowe bardzo zasłużyły się w rozwoju naszego Towarzystwa; one to inspirowały powstawanie kół zakładowych, ale w miarę rozwoju tych ostatnich kół — traciły swoich członków. Jednocześnie geografia rozmieszczenia omawianych kół wskazuje na potrzebę rozszerzenia działalności na dalsze powiaty, jak: skierniewicki, łaski, poddębicki i rawsko-mazowiecki.

Oddział posiada 13 sekcji, które skupiają ponad 400 członków. Stanowią one główną formę działalności naukowej PTE. Środowisko naukowe zorganizowane w sekcjach, podejmowało głównie działalność odczytową, której tematyka dotyczyła zarówno problemów teoretycznych, jak też zagadnień polityki gospodarczej. Sekcje ściślej współpracują z Dyrekcją Szkolenia Ekonomicznego, co wyrażało się w tym, że ich członkowie biorą udział w opracowywaniu programów szkoleniowych oraz prowadzą wykłady na kursach zorganizowanych przez Dyrekcję. Wydaje się słuszne aby w przyszłości sekcje zwróciły szczególną uwagę na następujące kierunki pracy:

- zapewnienie wysokiej rangi naukowej odczytów i dyskusji, wprowadzając w niektórych przypadkach koreferaty, przekształcając odczyty w seminaria i konferencje naukowe;
- organizowanie konferencji i sekcji naukowych;
- zapewnienie merytorycznej pomocy dla kół PTE.

Koła zakładowe są podstawową komórką organizacyjną Towarzystwa. Ich liczba wzrosła z 97 w 1967 r. do 105 w 1968 r., a liczba członków odpowiednio z 2067 do 2316. Działalność tych kół można rozpatrywać z dwóch punktów widzenia: z jednej strony, jako formę polityki integracyjnej w danej grupie zawodowej, zaś z drugiej — jako działanie w obrębie macierzystej jednostki.

Pierwszy kierunek dotyczy szczególnie kół na szczeblu zjednoczeń przemysłowych, które wpływają na proces zawiązywania kół w przedsiębiorstwach i koordynują następnie ich działalność statutową. Kół tych na terenie Oddziału Wojewódzkiego PTE w Łodzi działa 16. Przewiduje się, że w roku 1969 powstaną dalsze koła tego typu.

Praca kół na terenie przedsiębiorstw wiąże się z podjęciem następujących akcji: działalności odczytowej, współudziału w pracach Samorządu Robotniczego, organizowania seminariów zakładowych, inicjowania działalności publicystycznej w prasie terenowej i ogólnopolskiej, inicjowanie szkolenia ekonomicznego za pomocą Dyrekcji Szkolenia Ekonomicznego, wykorzystywania dla potrzeb przedsiębiorstwa działalności Ośrodka Konsultacyjnego oraz Ośrodka Analiz i Ekspertyz Gospodarczych.

W działalności kół na podkreślenie zasługuje działalność odczytowa. W kołach zakładowych wygłoszono w 1968 r. 423 odczyty, tj. przeciętnie 4 odczyty w jednym kole. Tematyka odczytów realizowanych w ramach spotkań dyskusyjnych i sympozjum uwzględniała ważne dla gospodarki publicznej tematy. Należy podkreślić, że odczyty te w pełni dyskontują tezy i uchwały V Zjazdu Partii.

Analiza zakresu tematyki odczytów pozwala stwierdzić, że koła są w stanie podjąć problemy przedsiębiorstwa lub grupy pokrewnych przedsiębiorstw w sposób odpowiednio szczegółowy i gwarantujący jednocześnie wdrożenie wniosków zgłaszanych w toku dyskusji do operatywnej działalności w sferze organizacji, planowania i zarządzania. W tym zakresie, na gruncie naszych doświadczeń, wydaje się słuszne przechodzenie z jednorazowych odczytów problemowych do cyklu prelekcji poświęconych szczegółowemu omówieniu nurtujących przedsiębiorstwo zagadnień.

Pomocą dla kół w zakresie planowania i organizowania ich działalności stają się w coraz szerszym zakresie powołane w końcu 1968 r.: Komisja Koordynacyjna-Kół Zakładowych oraz Komisje Koordynacji Powiatowej.

Pierwsza z wymienionych komisji obejmuje swym zasięgiem koła zakładowe na terenie m. Łodzi, świadcząc pomoc w zakresie właściwej działalności sekcji problemowych i kół wiodących przy Zjednoczeniach, które i tutaj sprawują opiekę nad kołami zakładowymi w poszczególnych branżach.

Komisje Koordynacji Powiatowej powołane w Piotrkowie, Radomsku, Łowiczu, Sieradzu Zduńskiej Woli świadczą pomoc dla kół na tym terenie Zarząd Oddziału traktuje Komisje Koordynacji Powiatowej jako formę przejściową do powołania Oddziałów Powiatowych.

*

Dalszy rozwój Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wymaga — zdaniem Zarządu Oddziału Wojewódzkiego — następujących przedsięwzięć:

1) **W pracy kół zakładowych** występuje potrzeba zintegrowanej działalności wspólnie z innymi organizacjami, a w szczególności z POP, KSR, kołami NOT i TNOiK.

Ujawnia się konieczność podejmowania przez koła przedsięwzięć zmierzających do usprawnienia działalności przedsiębiorstw. W celu zainteresowania kół tą działalnością zorganizowano konkurs „O najlepsze opracowanie z dziedziny postępu ekonomiczno - organizacyjnego", na który wpłynęło 26 opracowań. Obecnie czynione są przygotowania do kolejnej edycji tego konkursu.

Koła powinny rozwijać akcję odczytową, stanowiącą jeden z czynników poznawania nowych kierunków w dziedzinie postępu ekonomicznego i organizacyjnego.

Wskazane jest w szerszym niż dotychczas stopniu wykorzystywanie przez koła takich form instytucjonalnych jak Ośrodek Analiz i Ekspertyz, Dyrekcja Szkolenia i Ośrodek Konsultacyjny. Formy te powinny być za pomocą koła w szerszy sposób wykorzystywane, szczególnie dla działalności samorządu robotniczego.

2) Utrzymując dotychczasowy charakter **sekcji**, wydaje się słuszne zwrócić szczególną uwagę na Sekcję Pedagogiczną, która winna być wykorzystana szerzej do pełnienia opieki i inspirowania działalności kół „Młodego Ekonomisty". W tej sprawie zostały wymienione poglądy między przedstawicielem kuratorium a Zarządem Oddziału. Obie instytucje uważają, że współpraca ta powinna wyrażać się w:

- zapraszaniu członków Kół Młodego Ekonomisty na odczyty zorganizowane przez koła i sekcje PTE,
- podejmowanie przez komórki organizacyjne Towarzystwa specjalnych odczytów w szkołach, w których funkcjonują Koła Młodego Ekonomisty,
- ułatwianiu zwiedzania ciekawych obiektów członkom Kół Młodego Ekonomisty,
- organizowanie spotkań dla młodzieży z kół z działaczami gospodarczymi, politycznymi i z pracownikami naukowymi.

3) **W zakresie akcji odczytowej**

a) prowadzić politykę polegającą na preferowaniu określonych tematów lub ich grup problemowych związanych z popularyzacją uchwał V Zjazdu,

b) powołać stałą okresowo weryfikowaną grupę lektorów,

c) przechodzić z tradycyjnej formy odczytów do działalności seminaryjnej i konferencyjnej, jako form bardziej efektywnych.

4) **W zakresie działalności wydawniczej**, realizowana jest dotychczas tylko seria „rozprawy i monografie". Potrzeby kół wymagają aby w ramach akcji publicystycznej prowadzonej w formie lektoratu, wydawać artykuły członków PTE w formie materiałów lektorskich do wykorzystywania w działalności kół i sekcji. Problematyka tych materiałów będzie się koncentrować wokół głównych problemów nurtujących przedsiębiorstwo, takich jak: jakość i nowoczesność produkcji, warunki rozwoju produkcji eksportowej, usprawnienia cyklu inwestycyjnego itp.

5) **Ośrodek Ekspertyz i Analiz Ekonomicznych.** Inicjatywa świadczenia przez Oddział Wojewódzki PTE w Łodzi, usług o charakterze naukowo-badawczym zrodziła się wiosną 1968 r. Bezpośrednią przyczyną podjęcia starań były liczne zapytania naszych kół i instytucji o możliwościach odpłatnego wykonywania prac przez agendy PTE. Wychodząc naprzeciw tym inicjatywom opracowano w roku bieżącym koncepcję ram organizacyjnych niewyodrębnionej działalności naukowo-badawczej PTE, która wykonywana jest przez Ośrodek Ekspertyz i Analiz Ekonomicznych. W chwili obecnej realizuje się pierwsze ważne dla gospodarki miasta tematy naukowo-badawcze.

6) **Ośrodek Konsultacyjny** — realizuje konsultacje na tematy wynikające wyłącznie z zapotrzebowania kół i jednostek gospodarczych. Ta forma działania spotyka się z coraz żywszym zainteresowaniem naszych kół i kierownictwa przedsiębiorstw oraz zjednoczeń, którego przejawem są liczne propozycje tematyczne dotyczące m. in. takich problemów jak:

- opracowanie branżowych metod analizy efektywności inwestycji szybko rentujących,
- operatywna kontrola kształtowania się wskaźnika rentowności,
- opracowanie metod planowania rekonstrukcji przedsiębiorstw,
- metoda ustalania norm rzeczowych produkcji w toku usprawnienia systemu bieżącej informacji analitycznej.

7) **W zakresie akcji szkoleniowej** wydaje się słuszne inicjowanie ze strony kół szkolenia wewnątrzzakładowego z zachowaniem owej wiodącej roli przy opracowaniu programów oraz wprowadzenie zajęć dydaktycznych. Należy podkreślić, że w dotychczasowej praktyce koła PTE nie wykorzystują w dostateczny sposób warunków podnoszenia kwalifikacji służb ekonomicznych i członków KSR poprzez Dyrekcję Szkolenia Ekonomicznego przy Oddziale Wojewódzkim. Współpraca kół z Dyrekcją jest w tym zakresie niedostateczna.

Przedstawione wyżej przedsięwzięcia zawarte są w planie działania ZOW na rok 1969. Zarząd Oddziału wyraża przekonanie, że kontynuacja i ulepszanie tych form działania spowoduje dalszy rozwój Towarzystwa poprzez wzrost ilości członków, kół, sekcji i członków zbiorowych. Rozwój ilościowy PTE będzie szedł jednocześnie w parze z rozwojem jakościowym, który wyrazi się w bardziej aktywnym i skutecznym włączeniu członków PTE i jego form instytucjonalnych do rozwiązywania trudnych i złożonych problemów intensywnego rozwoju gospodarczego regionu łódzkiego.

Integracja bodźców ekonomicznych i społecznych

WACŁAW GRZYBOWSKI

POJĘCIE integracji bodźców może być rozumiane w różny sposób. Integracja może być odnoszona do bodźców ekonomicznych bądź ze względu na źródła ich pochodzenia, bądź też kierunki działania, bądź też może obejmować wszelkie bodźce — motywy skłaniające do podnoszenia sprawności i efektywności gospodarowania.

W dwu pierwszych przypadkach integracja bodźców sprowadza się w zasadzie do preferowania określonych wielkości ekonomicznych stanowiących cele lub zadania jednostek gospodarujących i pracowników. W przypadku trzecim dążenie jednostek gospodarujących do pełnej realizacji zadań planowych opiera się nie tylko na wykorzystaniu celów ekonomicznych pracowników, lecz również na stworzeniu warunków umożliwiających osiągnięcie celów pozaekonomicznych np. autorytetu w środowisku, pochwały przełożonych, zadowolenie z istniejących stosunków międzyludzkich itp.

Nie można też pominąć jeszcze jednego aspektu podjętej problematyki. Chodzi tu przede wszystkim o to, że w gospodarce socjalistycznej ze względów zasadniczych nie można uruchamiać bodźców ekonomicznych zbyt silnie działających, np. w przypadku premii nie można dopuścić, by przekraczała ona kilkakrotnie płacę podstawową, bo wtedy powstaje sytuacja nadmiernego preferowania interesów i celów indywidualnych oraz ewentualnie grupowych ze szkodą dla interesów wyższego rzędu.

Nie znaczy to, że wypowiadamy się przeciwko uruchamianiu dostatecznie silnych, a więc i skutecznych bodźców ekonomicznych. Chcieliśmy tylko zwrócić uwagę na pewne niebezpieczeństwo wynikające z upatrywania w systemie bodźców ekonomicznych jedynego narzędzia dalszego usprawniania systemu działania zjednoczeń i przedsiębiorstw. Trzeba podkreślić, że jest to mocno zaniedbana strona naszego systemu zarządzania. Nie są również w dostatecznym stopniu wykorzystane ustawowe uprawnienia samorządów robotniczych w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach.

Podstawowym źródłem dochodów pracowniczych jest płaca za czas pracy lub też płaca akordowa — płaca od sztuki. Płaca za czas pracy jest płacą stałą, natomiast płaca akordowa ma charakter dochodu zmiennego uzależnionego np. od ilości wykonanych wyrobów i od stopnia przekroczenia ustalonej normy.

Bodźcowe działanie płacy stałej lub zmiennej jest niewątpliwe, chociaż ograniczone. Najczęściej formułowanym zastrzeżeniem wobec bodźcowego działania płacy stałej jest fakt, że płaca stała nie skłania do przekraczania określonych zadań ani też do sprawniejszego ich wykonywania. Płaca akordowa natomiast działa skutecznie jako bodziec, ale tylko w kierunku zwiększenia ilości wykonanych wyrobów, nie skłaniając równocześnie do podnoszenia ich standardu jakościowego.

Wydaje się jednak, że płace podstawowe mogą być w miarę skutecznymi bodźcami ekonomicznymi skłaniającymi również do podnoszenia jakości wykonywanej pracy. Przynajmniej istnieją takie możliwości. Pracownik wynagradzany według stawki miesięcznej jest zaliczany do określonej grupy uposażeniowej na podstawie posiadanych przez niego kwalifikacji zawodowych. Im te kwalifikacje są wyższe, tym większa stawka uposażenia podstawowego.

W stosunku do olbrzymiej większości pracowników wynagradzanych miesięcznie istnieje możliwość podniesienia stawki uposażenia podstawowego pod warunkiem podniesienia kwalifikacji zawodowych. Znaczna też część pracowników posiada ambicje awansu zawodowego i ambicje zwiększenia swojego wynagrodzenia podstawowego. Trzeba tylko ustalić takie różnice pomiędzy stawkami podstawowego uposażenia miesięcznego, aby oddziaływały one skutecznie na jakość wykonywanej pracy. Oczywiście wymaga to również maksymalnego zobiektywizowania kryteriów awansu zawodowego i płacowego. Zdajemy sobie sprawę, że istnieją tutaj olbrzymie trudności.

Możliwości zwiększania działania bodźcowego tkwią również w płacy akordowej, gdyż stawki akordowe są uzależnione od kwalifikacji zawodowych pracownika. Pracownik wynagradzany według stawek akordowych ma również możliwości awansu zawodowego i płacowego, jeśli wykaże się zdobyciem wyższych kwalifikacji zawodowych. A wyższe kwalifikacje zawodowe powinny się przecież wyrażać nie tylko wyższym procentem przekroczenia normy ilościowej, ale i wyższym standardem wykonywanych wyrobów lub świadczonych usług. Nie na wiele zda się szeroko rozbudowany system bodźców dodatkowych, jeśli pracownicy nie będą systematycznie podnosić swoich kwalifikacji zawodowych łącznie z kwalifikacjami teoretycznymi.

Należy podkreślić, że nieprawidłowo ustalony system płac stałych i akordowych trudno skorygować za pomocą premii ponieważ mogą wtedy ujawnić się tendencje traktowania premii jako ewentualnego dodatku do płacy podstawowej. Niebezpieczeństwo takie jest szczególnie duże w odniesieniu do niektórych grup pracowników umysłowych wykonywających pracę ilościowo i jakościowo trudno wymierną. Tendencje takie ujawniają się głównie w tych jednostkach gospodarczych, które w drodze ukrywania rezerw i zniżania zadań uzyskają prawo do tworzenia funduszy premiowych i wypłaty premii nieprzerwanie przez dłuższy okres czasu. Niektóre grupy pracowników przyzwyczajają się po prostu do premii i traktują je jako stały dodatek do wynagrodzenia zasadniczego.

Nie znaczy to, że wypowiadamy się przeciw wzmocnieniu skuteczności działania bodźców materialnego zainteresowania za pomocą systemu premiowania i systemu nagród pieniężnych. Zdajemy sobie sprawę z konieczności silniejszego, niż to mogą zapewnić płace zasadnicze, związania wynagrodzeń pracowniczych z jakościowymi efektami produkcji. Ponadto drugim ważkim argumentem na rzecz bodźców premiowych jest konieczność związania przynajmniej części dochodów pracowniczych z ekonomicznymi efektami działalności jednostek gospodarujących, które w sposób syntetyczny określają efektywność działania przedsiębiorstw lub też zjednoczeń. Nie będziemy tutaj wchodzili w dyskusję, jaki wskaźnik syntetyczny najlepiej charakteryzuje ekonomiczną efektywność działania jednostek gospodarujących.

Interesuje nas przede wszystkim wpływ bodźców materialnego zainteresowania i bodźców społecznych na inicjatywność pracowników, zespołów pracowniczych, a także kadry kierowniczej. Nie trzeba przecież dowodzić, że inicjatywność przedsiębiorstwa jako uspołecznionej jednostki gospodarczej zależy od inicjatywności jego załogi, a m.in. od inicjatywy kadry kierowniczej, która jest odpowiedzialna za efekty ekonomicznej działalności i za działanie zgodne z interesem ogólnogospodarczym.

Wymieniony kierunek bodźcowego działania płac, premii, funduszu nagród, systemu awansów zawodowych i płacowych wydaje się nam bardzo istotny. Po pierwsze dlatego, że może on być wykorzystany zarówno jako narzędzie poprawy syntetycznych wskaźników ekonomicznych bez względu na to czy będzie nim produkcja czysta, rentowność, czy też różne formy maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa, a także jako narzędzie stymulujące systematyczny wzrost jakościowego standardu efektów w działaniu przedsiębiorstwa. Po drugie zwiększanie inicjatywności pracowników jest również ważne ze społecznego punktu widzenia, gdyż ściślej wiąże pracownika z określonym przedsiębiorstwem i miejscem pracy, ograniczając tym samym płynność kadr i związane z nią straty ekonomiczne.

Pojęcie inicjatywności można zastąpić pojęciem przedsiębiorczości, jeśli to ostatnie będziemy wiązali nie z instytucją przedsiębiorcy, ale z takimi cechami osobowości ludzkiej jak: **aktywność, rzutkość, energia i pomysłowość w działaniu.**

Nie widzę żadnych przeszkód, by w gospodarce socjalistycznej tak właśnie pojmować i interpretować pojęcie przedsiębiorczości, gdyż interpretacja tego pojęcia przez ekonomię burżuazyjną straciła swój sens nawet w odniesieniu do współczesnej gospodarki kapitalistycznej. W socjalizmie nic nie stoi na przeszkodzie, by przywrócić pojęciu przedsiębiorczości takie znaczenie, jakie wynika z jego etymologii.

Działanie przedsiębiorcze, w naszym ujęciu, polega więc na możliwie wszechstronnym wykorzystaniu wymienionych właściwości osobowości ludzkiej w procesie gospodarowania, tj. **na podejmowaniu inicjatyw, na poszukiwaniu nowych form, metod i środków działania — efektywniejszych i tym samym sprawniejszych od stosowanych dotychczas.** W tym znaczeniu przedsiębiorczość powinna cechować wszystkie dziedziny i wszystkie szczeble gospodarowania. Można przeto mówić o przedsiębiorczości w działalności przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstw, a nawet o przedsiębiorczości w sferze działalności niegospodarczej.

Zdolność do przedsiębiorczego działania nie jest wśród ludzi cechą powszechną. Przeciwnie, jest to właściwość raczej rzadka, której nie można nabyć wyłącznie przez wykształcenie i doświadczenie, chociaż są to czynniki niezbędne dla rozwinięcia cech przedsiębiorczych. W procesie kształcenia następuje doskonalenie kwalifikacji zawodowych, co stwarza znacznie szersze możliwości wykorzystania inicjatywy przedsiębiorczej. Właściwości przedsiębiorcze nie są na szczęście konieczne na każdym stanowisku pracy, lecz przede wszystkim na stanowiskach kierowniczych, z którymi wiąże się podejmowanie decyzji.

Uznanie przedsiębiorczych właściwości ludzkich za zjawiska stosunkowo rzadkie, ale równocześnie społecznie wysoce korzystne narzuca konieczność właściwego wykorzystania jednostek obdarzonych tymi właściwościami. Chodzi o to, by stanowiska kierownicze były obsadzone przez ludzi charakteryzujących się zdolnością do podejmowania i wcielania w życie inicjatyw przedsiębiorczych.

Znaczenie działania przedsiębiorczego rośnie wraz z rozszerzaniem i umocnieniem rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach. Z tego punktu widzenia działanie przedsiębiorcze można traktować jako element ekonomizacji przedsięwzięć. Przedsiębiorczość w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa należy zatem uważać jako przejaw dążeń do najbardziej ekonomicznego w danych warunkach — użycia rozporządzalnych środków produkcji i umiejętności ludzkich.

W tym znaczeniu działanie przedsiębiorcze jest postacią wysokiej sprawności gospodarczej. Wyraża ono bowiem aktywną postawę jednostek i zespołów ludzkich wobec istniejących lub przewidywanych trudności osiągnięcia zamierzonych efektów.

Na znaczenie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej można też spojrzeć z punktu widzenia zasady oszczędności czasu. Działanie przedsiębiorcze charakteryzuje również dążenie do maksymalnego skrócenia podejmowania i realizacji przedsięwzięć. Właściwe wykorzystanie czynnika czasu decyduje często o ekonomicznej i społecznej opłacalności przedsięwzięć.

Rola czynnika czasu jest jednakowo ważna tak w procesie podejmowania, jak i w toku wykonywania przedsięwzięcia. Na sprawność działania przedsiębiorstwa składa się bowiem zarówno jego sprawność decyzyjna jak i realizacyjna, przy czym przez sprawność decyzyjną rozumiemy tutaj czas trwania procesu przygotowania i podejmowania decyzji a przez sprawność realizacyjną czas trwania procesu wykonywania decyzji.

Sprawna decyzja gospodarcza musi z jednej strony wynikać z ustaleń kalkulacji ekonomicznej oraz musi być podjęta we właściwym momencie, tj. ani za wcześnie ani za późno. Ustalenia rachunku ekonomicznego są prawidłowe tylko dla określonego czasu, po upływie którego dezaktualizują się. Ponieważ na szczeblu przedsiębiorstwa podejmowana jest tylko część decyzji, przeto nawet wysoka jego sprawność decyzyjna nie zabezpiecza wysokiej sprawności realizowanej. W tym celu niezbędna jest również sprawność decyzyjna wyższych szczebli gospodarowania.

Powstaje pytanie, czy rozwijanie działania przedsiębiorczego w socjalizmie nie spowoduje poważnych skutków ujemnych czy obok społecznej inicjatywy przedsiębiorczej nie rozwiną się inicjatywy spekulacyjne, a więc społecznie szkodliwe?

Niebezpieczeństwo takie zawsze w pewnym stopniu istnieje, ale w miarę umacniania socjalistycznych form gospodarowania staje się ono coraz mniejsze. Wskazywaliśmy już na to, że motorem rozwijania przedsiębiorczego nie mogą być tylko i wyłącznie bodźce ekonomicznego zainteresowania, gdyż skuteczność tych bodźców jest ograniczona. Istnieje potrzeba silniejszego akcentowania takich motywów podejmowania inicjatywy przedsiębiorczej jak: chęć wyróżnienia się w środowisku, osiągnięcie wyższego stanowiska i wyższego autorytetu wśród pracowników, zadowolenia z własnych osiągnięć itp. Konieczność szerszego zbadania skuteczności działania bodźców społeczno-psychologicznych nie ulega wątpliwości, zwłaszcza w świetle dotychczasowych doświadczeń w zakresie organicznej skuteczności działania bodźców materialnego zainteresowania pracowników.

Przedsiębiorczość, wyrażając stosunkowo rzadkie właściwości jednostek ludzkich może być wszechstronnie rozwijana i wykorzystywana tylko wtedy, kiedy istnieją realne możliwości zrealizowania indywidualnych celów tych jednostek, przy czym celem tym nie jest wyłącznie maksymalizacja dochodów indywidualnych. Skuteczność dochodu indywidualnego jako motywu rozwijania inicjatywy jednostek zależy nie tylko od jego wielkości absolutnej, ile od jego relacji do dochodu przeciętnego i przeciętnej zamożności społeczeństwa.

KOORDYNACJA KÓŁ PTE W PRZEMYŚLE OKRĘTOWYM

MIECZYSŁAW FRIEDRICH

MINĘŁO pięć lat istnienia Rady Koordynacyjnej Kół PTE w Przemyśle Okrętowym — pierwszej tego rodzaju w dziejach Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Działalność Rady przejawiała się w ubiegłych latach w głównej mierze w grupach tematycznych, czego wyrazem było tworzenie w oddziałach wojewódzkich sekcji branżowych, skupiających ekonomistów o zbliżonych zainteresowaniach zawodowych.

Przy całej specyficznej złożoności organizacyjnej i technologicznej przemysłu okrętowego, pojawiało się w nim równolegle szereg unikalnych problemów ekonomicznych, których rozwiązania domagała się codzienna praktyka. Problemy te były — i są nadal — w przeważającej mierze wspólne dla wszystkich przedsiębiorstw przemysłu okrętowego, niezależnie od ich przynależności resortowej. Próby rozwiązywania tych problemów przekraczały możliwości pojedynczych zespołów ludzi, jakimi były niezorganizowane, a nawet zorganizowane w poszczególnych kołach grupy ekonomistów.

Te względy głównie skłoniły ekonomistów zatrudnionych w przemyśle okrętowym do zastanowienia się nad stworzeniem bliższej więzi branżowej.

Z natury przemysłu w ogóle wynika, że pozycja ekonomisty pozostaje w nim niejako w cieniu potężnej, dominującej ponad wszystko problematyki technicznej. Konstrukcja, technologia, organizacja przebiegu procesów produkcyjnych, to niewątpliwie determinanty ostatecznego efektu produkcyjnego. Fakt ten równocześnie powoduje, że te same czynniki nie mogą pozostawać poza sferą ekonomicznego oddziaływania i poza zasięgiem ekonomicznego wyboru. Plany alternatywne, przedsięwzięcia organizacyjne dla przyspieszenia tempa postępu technicznego, działania w kierunku rekonstrukcji, to niektóre tylko obszary wzajemnego przenikania się problemów techniki i ekonomiki przemysłu, znajdujące swoją ostatecznie zintegrowaną postać w kompleksowych programach gospodarowania. W ich przygotowaniu i realizacji czynni byli ekonomiści, w nie mniejszym stopniu niż inżynierowie i technicy.

Tak było jeszcze na długo przed ukazaniem się uchwały nr 224 Rady Ministrów z lipca 1964 roku w sprawie postępu ekonomicznego i organizacji służb ekonomicznych.

Ten wysokiej rangi akt prawny zastał wśród ekonomistów przemysłu okrętowego rozbudzoną świadomość znaczenia swego zawodu. Co więcej, istniała już branżowa rada koordynacyjna, mająca w swoim dorobku — poza wypracowaniem nowych form organizacyjnych — jedną sesję naukową i pierwsze numery własnego prasowego „Biuletynu".

Stocznie były od lat ośrodkami czynnego ruchu zawodowego ekonomistów. Poważną ich rzeszę stanowili wychowankowie sopockiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej, z którą łączyły stocznie więzy umów o współpracy naukowej. Kilka czynnych kół Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w stoczniach stanowiło pierwsze ogniwa organizacji zawodowej ekonomistów. W tych warunkach — na tle rosnącej świadomości oparcia rozwoju przemysłu okrętowego o zasady postępu ekonomicznego — powstał w 1963 roku szereg inicjatyw, które w efekcie doprowadziły do dzisiejszych form organizacyjnych naszego środowiska, charakteryzujących się daleko idącą integracją współdziałania autonomicznie istniejących kół zakładowych.

W tymże samym czasie przed kierownictwem administracyjnym Zjednoczenia stanęły zadania zwiększenia tempa rozwoju przemysłu okrętowego, wyrażające się poważnym wzrostem produkcji statków i urządzeń okrętowych, jak też rosnącym stopniem organizacyjnej złożoności tego przemysłu. Podstawowym dokumentem określającym kierunki rozwoju przemysłu okrętowego i jego programu działalności na lata 1963—1965 stała się uchwała nr 237 Rady Ministrów z lipca 1962 roku. Jej projekt, opracowany przez szeroki aktyw gospodarczy tego przemysłu, stworzył bazę dla planowych przedsięwzięć, których efektem stało się wprowadzenie z dniem 1 lipca 1963 roku nowego systemu planowania oraz kontroli zatrudnienia i funduszu płac — w oparciu o nowatorski w tym czasie miernik pracochłonności produkcji. Wdrożenie opracowanych zasad, nadzór nad ich realizacją w praktyce i równocześnie doskonalenie przekraczały możliwości najofiarniej nawet pracujących zespołów problemowych przemysłu. Wówczas to wśród ekonomistów zatrudnionych w centrali Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego zrodziła się myśl utworzenia własnego koła PTE. Powstało ono 11 listopada 1963 roku, przyjmując w swym programie na pierwszym miejscu dążenie do zintegrowania wszystkich kół, działających w przemyśle okretowym, wokół pracy nad poprawą metod zarządzania i ekonomiki przemysłu jako całości.

Inicjatywa koła przy Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego przyniosła efekty. W wyniku uzgodnień z przedstawicielami kół istniejących już w stoczniach, przyjęto koncepcję branżowego zrzeszenia kół, działających na terenach różnych oddziałów PTE. Istotną właściwość tak określonego związku w układzie branżowym stanowił fakt, że nie naruszał on statutowych powiązań między wojewódzkimi oddziałami a podporządkowanymi im kołami oraz że nie wkraczał w sferę statutowej ich samodzielności.

Opracowany przez kolegów ze Zjednoczenia i zaakceptowany na pierwszym inauguracyjnym posiedzeniu przedstawicieli zainteresowanych kół regulamin nowego zrzeszenia branżowego stanowił, że podstawą trwałej współpracy jest akces do Rady, poparty uchwałami ich zarządów. Względy terenowego oddalenia kół spowodowały konieczność powołania stałego organu wykonawczego Rady, przy czym postanowiono nie tworzyć stanowiska przewodniczącego Rady dla uniknięcia ewentualnych tendencji do supremacji któregokolwiek z kół lub stworzenia dodatkowego „urzędu", jaki z tym stanowiskiem musiałby się wiązać. Postanowiono, że organem wykonawczym będzie sekretariat Rady, reprezentujący ją w okresach między posiedzeniami plenarnymi, zapewniającymi ciągłość pracy oraz z jej ramienia sprawujący nadzór nad realizacją planowych przedsięwzięć. W dążeniu do demokratyzacji postanowiono również, że Rada jako łożysko wspólnego działania, a nie jako organizacja, funkcjonować będzie poprzez plenarne posiedzenia, zwoływane każdorazowo w siedzibie innego koła, pod przewodnictwem prezesa danego koła-gospodarza.

Konstytucyjne posiedzenie Rady odbyło się 10 stycznia 1964 roku, przy udziale sześciu kół, istniejących przy: 1) Stoczni Gdańskiej, 2) Stoczni Szczecińskiej, 3) Stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni, 4) Stoczni Północnej, 5) ZUO „Hydroster" w Gdańsku i 6) Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego w Warszawie.

Charakter działalności Rady najlepiej określa § 3 reulaminu, stawiający jej następujące cele:

— skupienie twórczych sił ekonomistów przemysłu okrętowego dla rozwoju postępu ekonomicznego w stoczniach i na ich zapleczu kooperacyjnym;

— inicjowanie prac badawczych w dziedzinie specyficznych zagadnień związanych z ekonomiką przemysłu okrętowego;

— inicjowanie i organizowanie, wespół z właściwymi organami PTE, kontaktów zrzeszonych w Radzie kół z organizacjami naukowymi oraz pokrewnymi zakładami pracy w kraju i za granicą.

Charakteryzując pod tym kątem pięcioletni okres działalności naszej Rady, można stwierdzić, że wymienione cele były i są uporczywie realizowane. Świadczy o tym chociażby rozwój liczebny organizacji, który — mierzony ilością zgrupowanych kół oraz ich stanem osobowym — przedstawia się następująco:

Stan na koniec roku	Koła zrzeszone	Stan osobowy kół
1963	5	174
1964	7	311
1965	8	462
1966	12	567
1967	13	617
1968	15	690

Nie wytrzymało próby czasu regulaminowe zastrzeżenie o przynależności do Rady kół PTE tylko pracowników z przedsiębiorstw zgrupowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego. Nie można było po prostu nie przyjąć akcesu do Rady, zgłoszonego samorzutnie przez pokrewne branżowo dwa dalsze koła: 7) z Wrocławskiej Stoczni Rzecznej i 8) ze Stoczni Marynarki Wojennej, które — jak wykazała praktyka — konkretnie współdziałają w programach różnych przedsięwzięć inspirowanych przez Radę.

Obecnie w skład Rady wchodzi 15 kół, do których poza już ośmioma wymienionymi, należą koła: 9) z Bydgoskich Zakładów Sprzętu Okrętowego, 10) Stoczni „Ustka", 11) ZOUE „Elmor" — Gdańsk, 12) Fabryki Urządzeń Okrętowych — „Rumia", 13) Centralnego Ośrodka Konstrukcyjno-Badawczego, 14) Słupskich Zakładów Sprzętu Okrętowego, 15) Fabryki Maszyn i Odlewni — Gniew.

Na szczególne wyróżnienie zasługuje koło przy COKB Gdańsk, które — mimo specyficznych warunków wynikających z usytuowania tego koła w środowisku wybitnie technicznym — wykazuje się dużą aktywnością i ambitnymi kierunkami działania. Koło to stanowi dla Rady ciekawą platformę wiązania ekonomicznego i technicznego nurtu działania w przemyśle, w postaci inicjowania coraz częstszych wspólnych dyskusji techników i ekonomistów. Ponadto, koledzy z COKB — zaangażowali się w pracach Rady Koordynacyjnej Ekonomistów Biur Projektowych, działającej przy Zarządzie Głównym PTE w Warszawie, gdzie np. ostatnio uczestniczyli w organizowaniu ogólnopolskiego konkursu-selekcji opracowań ekonomicznych w projektowaniu inwestycji.

Rada opiera swą działalność o plany pracy ustalane i zatwierdzane na początku każdego roku. Plany te mają charakter z jednej strony — koncepcji kierunkowej dla własnych przedsięwzięć kół, z drugiej — określają konkretne przedsięwzięcia zlecane — oczywiście za pełną aprobatą — poszczególnym kołom do realizacji. Sprawa to trudna, a istota problemu leży w utrzymaniu statutowej samodzielności każdego koła członkowskiego, jako podstawowej jednostki organizacyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i głównego źródła twórczej incjatywy, przy jednoznacznym realnym oraz prawidłowym wyważeniu możliwości danego koła jak też proporcji między częścią działalności koła koordynowaną centralnie a częścią wynikającą z żywotnych potrzeb własnego terenu — macierzystego przedsiębiorstwa. Cechą charakterystyczną tych planów jest również ograniczenie przedsięwzięć do niewielkiej ich ilości w celu nierozpraszania, a raczej koncentrowania sił i środków, dla rozwiązywania najistotniejszych aktualnych problemów organizacyjnych i gospodarczych.

Zakres tematyki, objętej planowaniem przedsięwzięć Rady, ulegał z biegiem czasu pewnym zmianom. W początkowym okresie wspólne postanowienia dotyczyły najczęściej sposobów pobudzenia aktywności kół i ich rozwoju ilościowego. Pomagać temu celowi miały takie przedsięwzięcia, jak: organizowanie działalności szkoleniowej i kształceniowej w dziedzinie ekonomiki przemysłu, zwłaszcza okrętowego oraz inspirowanie wymiany doświadczeń w różnorodnych formach, np. międzyzakładowych spotkań dyskusyjnych, odwiedzania pokrewnych przedsiębiorstw w kraju i za granicą itp.

Z czasem koordynowanie tego rodzaju działalności zaczęło zanikać z różnych względów, w szczególności — wskutek przejęcia tych spraw do wewnętrznego rozwiązywania wewnątrz kół — w miarę wzrostu samodzielności i prężności ich działania.

Do niezmiernie trwałych, mających tendencję stałego rozwoju przedsięwzięć Rady, należą natomiast dwie dziedziny, mianowicie:

— kontynuowanie dorocznych sesji naukowych ekonomistów, mające na celu kompleksowe rozpatrywanie węzłowych zagadnień z dziedziny ekonomiki przedsiębiorstw branży okrętowej;

— wydawanie stałego organu prasowego, stanowiącego trybunę myśli ekonomicznej i płaszczyznę wymiany doświadczeń ekonomistów przemysłu okrętowego.

Już na konstytucyjnym swym posiedzeniu Rada doceniła rolę i znaczenie pierwszej, branżowej konferencji ekonomistów w Szczecinie, potwierdzając potrzebę kontynuowania tego rodzaju spotkań co roku.

Każdą z kolejnych sesji organizuje inne koło. Sesje te (dotychczas odbyło się ich sześć) gromadzą od dwustu do trzystu uczestników.

Na sesje zapraszane są osoby pochodzące w ok. 70 proc. ze stoczni i zakładów kooperacji wewnętrznej, a w pozostałej części — z instytucji naukowych, wyższych uczelni, instytutów, banków, nadrzędnych organów gospodarczych itp. Żywy kontakt szerokiego kręgu przedstawicieli praktyki gospodarczej oraz środowiska naukowego i badawczego, a także władz gospodarczych, stanowi stosowne forum pożytecznej, twórczej dyskusji.

Problemy organizacyjno-ekonomiczne, przedyskutowane na IV Sesji, wyłoniły jako życiową konieczność zaangażowania do tak skomplikowanego przemysłu — jakim jest budownictwo okrętowe — elektronicznej techniki obliczeniowej. Przetwarzanie danych procesów sterowania produkcją oraz planowania i kontroli wykonawstwa planów były już przedmiotem rozważań i prac teoretycznych realizowanych w ciszy pracowni naukowo-badawczych naszego przemysłu. Zasługą V sesji było zatem rozpropagowanie konieczności rozwinięcia prac wdrożeniowych z tej dziedziny i przedyskutowanie sposobów praktycznej ich realizacji. Sesja ta — obsadzona szczególnie mocno przez inżynierów obecnych zarówno w gronie słuchaczy, jak i wśród autorów referatów — dała wyraz daleko już zaawansowanej integracji służb ekonomicznych i technicznych w przemyśle.

Jedną z pierwszych decyzji Rady Koordynacyjnej była uchwała w sprawie działalności wydawniczej. Decyzja ta była naturalną konsekwencją statutowego programu działalności Rady, przewidującego publikowanie określonych tematów z dziedziny praktyki i teorii ekonomiki przemysłu okrętowego. Postanowiono zatem wydawać drukiem kwartalnik, zatytułowany w pierwszym okresie „Biuletyn Ekonomiczny". Począwszy od 1966 roku, nadano pismu, po szerokich konsultacjach z kołami wchodzącymi w skład Rady, nowy tytuł: „Przegląd Ekonomiki Przemysłu Okrętowego". Zmiana stała się możliwa po wprowadzeniu szeregu stałych działów, a wzrost napływu materiałów publicystycznych spowodował rozrost pisma z pierwotnej objętości 36 stron druku do obecnie stale kształtującej się na poziomie 80 do 90 stron.

W ciągu pięciu minionych lat ukazało się 20 numerów tego kwartalnika, stanowiących wcale pokaźną biblioteczkę ekonomisty-okrętowca.

Rada Koordynacyjna przyjęła również za swoją domenę statutowego obowiązku pogłębianie wiedzy zawodowej ekonomistów oraz współdziałanie na rzecz ekonomicznego dokształcania służb inżynieryjno-technicznych. Obydwa te kierunki wynikały z troski o poprawę wyników gospodarowania przemysłu okrętowego, zależnych w dużej mierze od inżynierów-organizatorów procesów produkcji, od ich wszechstronnego fachowego przygotowania.

Mimo niezłych już efektów w działalności szkoleniowej, przed Radą stoi nadal pilne zadanie poszukiwania optymalnych rozwiązań w tej dziedzinie, a nawet tam, gdzie to jest ze względów terytorialnych możliwe, podejmowanie i realizowanie przez nią samą nowych inicjatyw szkoleniowych.

Po około rocznym, jak gdyby próbnym okresie działalności, odczuliśmy ze strony Zarządu Głównego PTE daleko idące poparcie i — co więcej — idei tworzenia podobnych rad nadano formalny akt prawny w postaci uchwały z dnia 21 maja 1965 roku w sprawie branżowych i gałęziowych form więzi organizacyjnej kół PTE. W swym pierwszym punkcie uchwała ta mówi dosłownie: „W oparciu o dotychczasowe doświadczenia, Zarząd Główny powinien podejmować inicjatywy ekonomistów branż i gałęzi zmierzających do stworzenia form integracyjnych". Natomiast w drugim jej punkcie czytamy: „Właściwą formą integracji ekonomistów w ramach branży lub gałęzi w skali krajowej jest Rada Koordynacyjna Kół PTE".

Dzięki szerokiej popularyzacji tej idei zaczęły powstawać dalsze rady, których rosnąca ilość i zasięg działania daje nam pewną satysfakcję, że nasza inicjatywa koordynacji branżowej ruchu ekonomicznego sprawdza się pozytywnie w praktyce i przyczynia do rozwijania twórczej inicjatywy bratnich kół — dla ogólnonarodowego dobra.

PREZYDIUM POWIATOWEJ RADY NARODOWEJ
w Piszu, woj. olsztyńskie

zatrudni

pracownika na stanowisko Przewodniczącego Powiatowej Komisji Planowania Gospodarczego.
Wymagane wykształcenie wyższe.
Prezydium zapewnia mieszkanie.
Warunki płacy i inne do omówienia. K 7-0

Czytelnicy piszą:

Gdzie ta gotówka?

ZANIM nastąpi zatwierdzenie tzw. sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa, powinno ono być: 1) zbadane przez biegłych księgowych, lub, co się zdarza coraz rzadziej, w trybie nadzoru administracyjnego, 2) zweryfikowane w oparciu o wyniki badania i ocenę działalności przedsiębiorstwa.

Badanie sprawozdania finansowego przeprowadzają 2, 3 lub 4-osobowe zespoły, pracujące przez kilka lub kilkanaście dni, z reguły poza swoim miejscem zamieszkania. W czynnościach weryfikacyjnych trwających 1—2 dni obok osób, które badały sprawozdanie finansowe, biorą udział przedstawiciele jednostki nadrzędnej w liczbie 2—3 osób, przedstawiciel wydziału finansowego prezydium rady narodowej i przedstawiciel NBP. Większość członków komisji weryfikacyjnych wykonuje swoje czynności w ramach wyjazdów służbowych.

Zatwierdzenie odbywa się z udziałem dyrektora przedsiębiorstwa, przedstawiciela rady robotniczej i zakładowej oraz przewodniczącego komisji weryfikacyjnej. Dyrektor przedsiębiorstwa i jego towarzysze z reguły dojeżdżają w tym celu do jednostki nadrzędnej zużywając 1—2 dni służbowego czasu pracy.

W sumie w czasie akcji badania, weryfikacji i zatwierdzania sprawozdań finansowych wędruje po kraju kilkanaście tysięcy osób, na państwowy koszt, zużywając służbowy czas pracy, a częściowo także i swój własny, prywatny. Tłoczno w tym czasie w pociągach i w hotelach, rosną obroty gastronomii, płynie z kas gotówka. Czy tak być musi?

Pomijając wymagającą odrębnego potraktowania kwestię tego rodzaju czy sprawozdanie każdego przedsiębiorstwa musi w taki, jak obecnie sposób być badane, zastanówmy się czy trzeba aż tak bardzo całą tę rzecz celebrować. Weryfikacja ma na celu stwierdzenie, czy sprawozdanie finansowe zostało uznane za nadające się do przyjęcia, ustalenie ostateczne wysokości przysługującego przedsiębiorstwu funduszu zakładowego i funduszu rozwoju, dokonanie skróconej oceny działalności przedsiębiorstwa. Zatwierdzenie sprawozdania finansowego, jeżeli pominąć z reguły drętwą dyskusję nad wynikami i stanem gospodarczym przedsiębiorstwa, jest czynnością wydania przedsiębiorstwu zezwolenia na dokonanie odpisu i uruchomienie wyżej wymienionych funduszów.

Dlaczego czynności te są rozdzielone? Chyba dlatego, że nikt się dotąd nie zastanowił nad możliwością ich połączenia i nikt nie policzył ile taki podział nas kosztuje.

Spróbujmy rozważyć jak by to być mogło. Kiedy zakończy się badanie sprawozdania finansowego orzeczenie otrzymuje jednostka nadrzędna, rada narodowa i bank. Wyznacza się termin zatwierdzenia, przed którym każda z tych instytucji zgłasza wniosek weryfikacyjny, oparty na orzeczeniu, analizie ekonomicznej i innych materiałach zebranych w ciągu roku lub w rezultacie dociekań nad wynikami pracy biegłych i ustaleniami analizy. Przewód zatwierdzenia odbywa się w mniejszym gronie osób, a czynności weryfikacji dzieją się bez wyjazdów, obrad i całej dotychczasowej celebracji. Oszczędzamy na przejazdach, dietach, opłatach hotelowych, straconym czasie służbowym i prywatnym. Finał sprawy przygotowujemy solidniej, mamy bowiem czas na sprawdzenie rezultatów pracy biegłego, czego się obecnie z braku możliwości nie robi, na dokładne zapoznanie się z ustaleniami analizy ekonomicznej, której obecnie z reguły nie ma jeszcze w momencie gdy komisja weryfikacyjna przeprowadza swoją pracę.

Podobnie zaniedbanych i zapomnianych spraw jest więcej. Popatrzmy na nie i pomyślmy o ich wyprostowaniu, a wówczas przestaniemy się dziwić, dlaczego stale rosną koszty zarządzania, koszty delegacji i przejazdów oraz gdzie się podziewa ta gotówka, która wypływa szerokim strumieniem z banków.

ZYGMUNT JANIKOWSKI

KOMUNIKAT

Ośrodek Konsultacji Ekonomicznych PTE, Oddział Warszawski, uprzejmie zawiadamia, że w kwietniu 1969 r. będą organizowane w Domu Ekonomisty przy ul. Nowy Świat 49, konsultacje poświęcone omówieniu następujących zagadnień:

4.IV.1969 r. godz. 10.00 — Podstawowe założenia stosowania rachunku ekonomicznego w procesach inwestycyjnych

konsultant: dr W. Ławrynowicz

10.IV.1969 r. godz. 13.00 — Przygotowania do wzięcia udziału w targach i wystawach międzynarodowych w przedsięb. produkcyjnym i przedsięb. h. z.

konsultant: mgr Z. Rakowicz

10.IV.1969 r. godz. 17.00 — Wpływ turystyki na międzynarodowy obrót towarowy

konsultant: dr P. Hałaciński

11.IV.1969 r. godz. 10.00 — Nowe rozwiązania w planowaniu produkcji budowlano-montażowej w układzie asortymentowym, w tym:

— metoda ustalania miernika NWP

— zaliczanie funduszu płac w oparciu o ten miernik

— planowanie kosztów i ich ewidencja w układzie asortymentowym

konsultant: mgr Józef Leszczyński

18.IV.1969 r. godz. 10.00 — Koncepcja planowania strukturalnego w nowym systemie gospodarczym NRD

konsultant: mgr K. Golinowski

24.IV.1969 r. godz. 13.00 — Współpraca przemysłu z handlem zagranicznym w sprawach eksportowych

konsultant: dr St. Grużewski

24.IV.1969 r. godz. 17.00 — Problemy turystyki zagranicznej we współczesnej ekonomii politycznej

konsultant: dr E. Łazarek

25.IV.1969 r. godz. 10.00 — Kierunki usprawnień kooperacji w przemyśle maszynowym

konsultant: inż. L. Żelezak

W celu lepszego wyjaśnienia zagadnień objętych w/w tematami, uczestnicy konsultacji mogą zgłaszać pisemnie przed terminem konsultacji na adres Ośrodka, pytania i problemy, na które chcieliby uzyskać odpowiedź podczas konsultacji. Pozwoli to konsultantom na lepsze dostosowanie konsultacji do potrzeb uczestników.

Godziny dyżurów Kierownika Ośrodka Konsultacji Ekonomicznych

Poniedziałek	godz. 15.00—17.00
Środa	godz. 15.00—17.00
Piątek	godz. 10.00—12.00

Ponadto informujemy, że w siedzibie Ośrodka pełni dyżury mgr B. Tokarska w środy w godz. 14.30—16.00, która udziela konsultacji indywidualnych na tematy związane z badaniami rynków zagranicznych.

W sprawie „skłonności do inwestowania"

WITOLD ZŁOTKOWSKI

NA MARGINESIE artykułu M. Ostrowskiego, który zdaniem piszącego tę notatkę chwyta przysłowiowie „byki inwestycyjne" za rogi, nasuwają się następujące myśli i uwagi.

Pierwsza z nich dotyczy ilościowego określenia „parcia inwestycyjnego". Osobiście wydaje mi się, że bardziej zręczne byłoby określenie „nacisk inwestycyjny" bądź „presja inwestycyjna" — bowiem „parcie inwestycyjne" nie jest chyba najszczęśliwsze.

Ilościowe określenie nacisku inwestycyjnego wydaje się pożądane i celowe z wielu względów. W toczącej się obecnie dyskusji na temat inwestycji problem nacisku inwestycyjnego występuje bardzo często aczkolwiek pod różnymi nazwami i w różnym kontekście. Mówi się wówczas o dużym rozmiarze tego nacisku, ale nikt nie określił jego wielkości.

A przecież właśnie wielkość nacisku inwestycyjnego określona ilościowo stanowi o jego hierarchii wśród innych problemów inwestycyjnych. Poza tym jesteśmy w okresie opracowywania planu pięcioletniego na lata 1971 — 1975. Ilościowe określenie nacisku inwestycyjnego oraz bliższe zanalizowanie tego problemu dałoby niejedną cenną przesłankę i wskazówkę dla opracowywania planu inwestycyjnego oraz nakreślania polityki, jaka w zakresie inwestycji powinna obowiązywać.

Ilościowe wyrażenie nacisku inwestycyjnego jest rzeczywiście sprawą bardzo złożoną i na pewno nie może być wyrażone stosunkiem sum 840 mld zł (plan) oraz 900 mld zł (przewidywane wykonanie), określającym wartość nakładów inwestycyjnych w latach 1966 — 1970. Trzeba tu zresztą powiedzieć, że wynikający z obu sum stosunek 1,07 na wyczucie jest nie do przyjęcia, jako wyraźnie zaniżony i — jak często bywa — wyczucie daje bliższe prawdy rezultaty od nieprawidłowych wyliczeń.

Wyliczenia wskaźnika presji inwestycyjnej można zrealizować tylko wówczas, jeśli posiada się pełny i szczegółowy obraz realizacji inwestycji, czym piszący te słowa nie dysponuje i dlatego ogranicza się tylko do przedstawienia sposobu w jaki współczynnik presji inwestycyjnej powinien być obliczony.

Na wstępie naszego rozumowania należy stwierdzić, że przewidywane wykonanie nakładów inwestycyjnych jest wyższe od planowanych w wyniku:

— dodatkowych decyzji inwestycyjnych, które mogą być albo normalną, nie do uniknięcia korektą planu inwestycyjnego, albo wynikiem presji inwestycyjnej;

— wyższego od planowanego kosztu zrealizowanych inwestycji. Ten wyższy koszt może być wynikiem nieprawidłowości planowania, nieprawidłowości kosztorysowania, których nie można w całości zaliczać do instrumentów presji inwestycyjnej. Ale wchodzą tu także świadome zaniżenia kosztorysów i planów inwestycyjnych dla „zaczepienia się o plan" oraz zmiany planów inwestycyjnych, które niewątpliwie są w dużej mierze przejawem nacisku inwestycyjnego ze strony inwestorów.

Wydaje się więc, że dla prawidłowej kwantyfikacji presji inwestycyjnej należy zestawić wartości planowanych i wykonanych inwestycji w ujęciu rzeczowym, a także uwzględnić różnice kosztów tych inwestycji, eliminując te różnice, które wynikają z nieprawidłowości, tkwiących w metodyce planowania i kosztorysowania.

Planowana na okres 1966 — 1970 r. wartość inwestycji brutto w wysokości 840 mld zł zawierała:

● Wartość nakładów inwestycyjnych na zakończenie bądź kontynuowanie w latach 1966 — 1970 inwestycji zadecydowanych i podjętych w ubiegłym okresie (wielkość zaangażowania inwestycyjnego z ubiegłego okresu). Oczywiście chodzi tu o wycenę tej wartości w chwili bilansowania planu na okres 1966 — 1970 r.

● Wartość nakładów na inwestycje zaplanowane do podjęcia i zakończenia w planowanym okresie to jest w latach 1966—1970.

● Wartość nakładów, jakie mają być zrealizowane na inwestycje rozpoczynane w bieżącej pięciolatce ale z planowanym terminem ich zakończenia w następnej pięciolatce (chodzi tu także o wycenę, jaki procent całości nakładów na te obiekty będzie wydatkowany w bieżącej pięciolatce).

● Wartość nakładów inwestycyjnych nie planowanych rzeczowo na stopniu centralnym (przewidywane szacunki w ujęciu wartościowym).

● Rezerwę inwestycyjną przeznaczoną na inwestycje jeszcze nie sprecyzowane w planie, ale których niedożywność ujawni się w toku realizacji planu.

● Rezerwę inwestycyjną przeznaczoną na pokrycie niedoszacowań wynikających z niedostatków metodyki planowania bądź kosztorysowania.

Z uwagi na istnienie w planie na lata 1966 — 1970 rezerw omówionych w punkcie 5 i 6 plan ten należy uznać za konstrukcyjnie prawidłowy, aczkolwiek można dyskutować na temat wielkości rezerw, bowiem przewidywał środki na niezbędną rzeczową korektę planu inwestycyjnego (dodatkowe inwestycje) oraz przewidywał środki na wyższe od planowanego koszty inwestycji, o ile wynikały one z instytucjonalnych niedostatków planowania i kosztorysowania.

Przejdźmy teraz do wartości przewidywanego wykonania inwestycji w latach 1966 — 1970. O ile kwotę planu 840 mld zł rozbijaliśmy na poszczególne pozycje zwracając uwagę na odnowiadające poszczególnym wartościom wyniki rzeczowe — to w przewidywanym wykonaniu sumę 900 mld zł poddajemy transformacji, rozpatrując przede wszystkim rzeczowe efekty oraz koszt ich realizacji. W konsekwencji otrzymujemy następujące pozycje:

1. Wartość zaangażowania inwestycyjnego z ubiegłego okresu według wyceny dokonanej w tym momencie, w którym wystąpiono z wartością 900 mld zł. W tej pozycji należałoby zbadać w jakiej mierze nakłady poniesione na inwestycje rozpoczęte w ubiegłym okresie a obecnie nie przewidziane do zakończenia w obecnym okresie, mają się do planu oraz do rzeczowej realizacji. W wyniku tej analizy należałoby odpowiednio powiększyć wartość tej pozycji tak aby była rzeczowo równoważna z założeniami przyjętymi w planie.

2. Wartość nakładów inwestycji podjętych i zakończonych w planowanym okresie, to jest w latach 1966 — 1970.

3. Wartość nakładów poniesionych na inwestycje rozpoczęte w bieżącej pięciolatce, ale których zakończenie przewiduje się w następnym pięcioleciu. Wartość tych nakładów uległaby odpowiedniemu powiększeniu zgodnie z wynikami analizy rzeczowego wykonania planu inwestycji, których zakończenie według pierwotnego planu bądź dodatkowych decyzji miało przejść na następny okres planowy. Do tej pozycji należałoby wliczyć także pełną wartość nakładów na inwestycje, które miały być zakończone w bieżącym okresie, ale już wiadomo, że ich oddanie do eksploatacji nastąpi w przyszłym okresie planowym. Oczywiście wycena wartości, nakładów tych inwestycji powinna już być bardziej zbliżona do rzeczywistej.

4. Rzeczywistą wartość zrealizowanych nakładów na inwestycje grupy B.

5. Od zsumowanych pozycji 1 — 4 należałoby odjąć wartość rezerw przewidzianych w sumie 840 mld zł i zaznaczonych w rozbiciu tej kwoty pod punktem 5 i 6.

Po przeprowadzeniu powyżej naszkicowanych wyliczeń wolno byłoby przyjąć, że stosunek przetransponowanej wartości przewidywanego wykonania nakładów inwestycyjnych do wartości planowanej dałby przybliżony wskaźnik presji inwestycyjnej. Oczywiście wskaźnik taki powinien być skorygowany o zmiany cen a także poparty analizą w jakiej mierze restrykcje zastosowane w odniesieniu do inwestycji grupy B wpłynęły na obniżenie tego wskaźnika. Prowadząc wyliczenia według wyżej naszkicowanego planu, można by wyliczyć, jaki udział w presji inwestycyjnej miały świadome zaniżenia kosztorysowe, zmierzające do „zaczepienia się o plan" oraz zmiany projektów inwestycyjnych, będące skutkiem tejże presji.

Następna uwaga, jaka powstaje zresztą także w związku z presją inwestycyjną — to problem wielkości niezbędnej rezerwy inwestycyjnej w planie pięcioletnim. Wydaje się, że przeprowadzenie powyższych wyliczeń, dałoby przesłanki do określenia niezbędnych rezerw w planie inwestycyjnym oraz do właściwego ich zlokalizowania. Bowiem, rezerwy w planie pięcioletnim powinny być — jak wynika z doświadczeń bieżącego okresu — z jednej strony odpowiednio większe od przewidywanych planem na lata 1966 — 1970 i równocześnie powinny być rezerwami w pełnym tego słowa znaczeniu. To znaczy, że nie można uznać za rezerwę sum, które pod nazwą rezerwy mają już w chwili planowania konkretne przeznaczenie, co prawda nie zapisane, ale faktycznie w zupełności uzgodnione i postanowione.

I wreszcie duży problem — to związek pomiędzy inwestycjami oraz funduszem płac. Jedna złotówka inwestycji zawiera w sobie relatywnie wysoki udział funduszu płac. Chodzi tu nie tylko o fundusz płac przedsiębiorstw budowlano-montażowych, ale także o fundusz płac, niezbędny dla wytworzenia maszyn urządzeń i materiałów koniecznych dla realizacji inwestycji.

Będzie to więc istotna część funduszu płac przemysłu, handlu zagranicznego, transportu itp. W sumie w złotówce inwestycyjnej mieści się relatywnie duży udział funduszu płac. Fakt, że inwestycje są czynnikiem kreującym fundusz płac, jest powszechnie znany i dlatego też tym bardziej niezrozumiała jest dysproporcja pomiędzy dążeniem do oszczędnej i ściśle kontrolowanej gospodarki funduszem płac a nie poddaną takim rygorom gospodarką inwestycyjną. Stosunkowo duży — żeby nie nazwać go nadmiernym — liberalizm w stosunku do gospodarki inwestycyjnej występuje na etapie realizacji, a przede wszystkim na etapie kontroli wykonania.

Wykorzystanie FRR

MARIAN KARGOL

UCHWAŁA V Zjazdu Partii określiła rolę kółek rolniczych jako ważnej dźwigni unowocześniania rolnictwa. Podstawą tego unowocześniania będzie przede wszystkim FRR. *„Fundusz Rozwoju Rolnictwa będzie* — czytamy w Uchwale — *podobnie jak dotychczas, stanowić materialną podstawę rozwoju wszechstronnej działalności kółek rolniczych, która powinna koncentrować się na lepszym wykorzystaniu powszechnie występujących rezerw produkcyjnych".* Fundusz Rozwoju Rolnictwa urasta zatem do miana jednego z zasadniczych środków, a zarazem instrumentów prawidłowej realizacji polityki rolnej na odcinku indywidualnej gospodarki chłopskiej.

Akumulacja całości środków FRR (dla kółek rolniczych, PZKR, spółdzielni produkcyjnych i centralnego funduszu rezerwowego) od początku jego naliczania (od 1959 r.) do końca 1967 r. wyniosła ok. 30,1 mld zł, a w końcu 1970 r. biorąc szacunkowo winna wynosić łącznie ok. 47,5 mld zł. Średnioroczne wpływy środków FRR w tym okresie wynoszą przeciętnie ok. 4 mld zł. Jest to dostatecznie pokaźna kwota, ażeby sposób i kierunki jej wykorzystania były przedmiotem odpowiedniego zainteresowania, zwłaszcza, że w różnych rejonach kraju kwestia wykorzystania FRR przedstawia się dość odmiennie.

Całość zakumulowanej w FRR od początku (1959 r.) do końca 1968 r. kwoty w przeliczeniu na hektar gruntów ornych w kraju daje sumę ok. 2 tys. zł, a w przeliczeniu na hektar użytków rolnych (do 1967 r.) — ok. 1.400 zł. Jednak poszczególne województwa, nie mówiąc o powiatach czy gromadach, wykazują duże zróżnicowanie pod tym względem.

Wiadomo, że zakumulowana dotychczas łączna suma FRR w poszczególnych wsiach i gromadach waha się od ok. 200 tys. do kilku mln zł. Stwarza to w wielu gromadach duże trudności opracowania odpowiedniego programu zagospodarowania tych sum, nie mówiąc już o ich równomiernym wykorzystaniu. W wielu wsiach fundusz ten jest zbyt mały, ażeby mógł być racjonalnie wykorzystywany. Ograniczmy jednak nasze uwagi do skali województw.

Spójrzmy na poniższe sumy FRR przypadających tylko dla kółek rolniczych w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych według stanu na koniec 1967 r.

Wojew.	Wpływy w złotych	Wykorzystanie w proc.
Bydgoszcz	2 296	61,3
Opole	1 850	77,1
Poznań	1 674	76,1
Łódź	1 667	50,3
Wrocław	1 653	75,0
Z. Góra	1 573	80,1
Gdańsk	1 372	71,3
Lublin	1 366	59,5
Szczecin	1 287	76,5
Warszawa	1 268	57,1
Olsztyn	1 171	64,0
Koszalin	1 112	56,0
Katowice	1 019	54,9
Kielce	995	47,0
Białystok	968	48,4
Kraków	913	59,6
Rzeszów	903	78,9
Ogółem	1 392	75,8

Zestawienie wykazuje, że suma zakumulowanych środków FRR w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych wynosiła od 903 zł w woj. białostockim do 2 208 zł w woj. bydgoskim. Z tego punktu widzenia zestawienie pozwala podzielić województwa na trzy grupy.

Do pierwszej grupy zaliczamy województwa, w których FRR na 1 ha wynosi powyżej 1 500 zł (woj. bydgoskie, opolskie, poznańskie, łódzkie, wrocławskie i zielonogórskie). Do drugiej grupy — województwa o sumach od ok. 1 000 do ok. 1 400 zł na 1 ha (woj. gdańskie, lubelskie, szczecińskie warszawskie, olsztyńskie, koszalińskie i katowickie). Trzecią grupę stanowią województwa mające poniżej 1 tysiąca zł na 1 ha użytków rolnych (kieleckie, białostockie, krakowskie i rzeszowskie). Należy przy tym przyjąć, że do roku 1970 i w latach następnych wykazane różnice będą nadal istniały, a nawet w niektórych rejonach jeszcze bardziej się pogłębią.

Zatrzymajmy się nieco nad zagadnieniem wykorzystania sum FRR. Wiadomo, że istniejące obecnie zasoby FRR wynoszą ok. 10 mld zł. Dla niektórych ekonomistów i działaczy sprawa ta jest niejasna i często stawia się niecierpliwe pytanie, czy jest słuszne, ażeby FRR „leżał" niewykorzystany na kontach wsi i kółek rolniczych?

Przede wszystkim należy zaznaczyć, że tak jak w zakresie akumulacji, również i w wykorzystaniu sum FRR w poszczególnych województwach, powiatach, gromadach i wsiach występuje duże zróżnicowanie. Przy czym tempo wykorzystania tych środków nie zawsze koresponduje z tempem i wielkością jego naliczania. Wróćmy do kwot globalnych.

Niewykorzystana suma ok. 10 mld zł FRR to jest dużo czy mało, a co najważniejsze, czy suma ta maleje czy wzrasta? Najpierw o tym ostatnim. Otóż przed 3 laty „zapas" tych niewykorzystanych środków wynosił jeszcze ok. 12 mld zł, tj. ok. 50 proc. wpływów na FRR, a w roku 1967 już tylko niewiele ponad 30 proc. A więc można powiedzieć, że udział niewykorzystanych zasobów FRR systematycznie maleje. Natomiast średnio roczne wydatki środków FRR utrzymały się w ostatnich latach w zasadzie na poziomie ich wpływów, tj. ok. 4 mld zł.

W pierwszych latach bieżącego planu 5-letniego obserwuje się pewien wzrost tempa wykorzystania sum FRR. Można powiedzieć, że coroczne wydatki w tych latach oscylują na wysokości wpływów, ale zarysowała się już wyraźna przewaga wydatków nad wpływami.

Ustalona w planie gospodarczym dla bieżącej 5-latki wysokość nakładów inwestycyjnych w kółkach rolniczych wynosi ogółem ok. — 28,5 mld zł, z czego w samych kółkach rolniczych — 22,8 mld zł i w PZKR — 5,7 mld zł. W założeniach tych przewiduje się realizację programu mechanizacji, nakłady na MBM, zaplecze techniczne itp. Z programu tego wynika również, że z ogólnej kwoty przeznaczonej na inwestycje ok. 98 proc. przeznacza się na cele związane z mechanizacją, tj. na zakup ciągników i maszyn (ok. 18,8 mld zł) oraz budowę zaplecza technicznego (ok. 3,5 mld zł). Reszta (ok. 500 ml zł) ma być wykorzystana na inne nakłady pozamechanizacyjne.

Biorąc pod uwagę zakres i tempo realizowanego programu inwestycyjnego oraz fakt, że w ostatnich latach tempo wydatków szczególnie w kółkach wzrasta, zaś średnio roczna wysokość akumulowanych środków FRR pozostaje na niezmienionym poziomie, będzie następowało stosunkowo szybkie wyczerpywanie się wymienionych wyżej zasobów FRR. Wskutek tego realizacja programu inwestycyjnego w kółkach rolniczych w bieżącym planie 5-letnim oraz w pierwszych latach następnego doprowadzić winna do niemal pełnego wykorzystania istniejących zasobów FRR w skali krajowej.

Należy przy tym podkreślić, że proces ten (realizacja programu inwestycyjnego) doprowadzi do wyraźnego podziału województw znowu na trzy grupy. W pierwszej z nich już w 1970 r wystąpi pewien niedobór środków FRR w kółkach rolniczych (w skali ok. 1,5 mld zł). Dotyczy to województw: koszalińskiego, katowickiego, zielonogórskiego, opolskiego, poznańskiego wrocławskiego. W grupie drugiej znajdą się województwa, które będą miały jeszcze środki na pokrycie planowanych wydatków inwestycyjnych (m. in. woj. olsztyńskie, bydgoskie, gdańskie). Wreszcie trzecia grupa będzie nadal wykazywać jeszcze znaczną nadwyżkę środków FRR w wysokości ok. 7,5 mld zł (kieleckie, białostockie, łódzkie, lubelskie, warszawskie).

Jeśli więc mamy odpowiedzieć na pytanie, czy obecnie zasoby naliczonych środków FRR są duże i czy mają one „leżeć" nadal na kontach wsi i kółek rolniczych, powiemy, iż jest to problem, który w perspektywie najbliższych lat wykaże zupełnie inną sytuację od tej, którą obserwujemy obecnie. Niecierpliwość, jaką w tej kwestii mielibyśmy wykazywać, byłaby więc niczym nieuzasadniona.

Inna rzecz, że program racjonalnego i możliwie wszechstronnego wykorzystania środków FRR powinien być szczególnie wnikliwie i na bieżąco analizowany. Skłania do tego przede wszystkim okoliczność, iż koncepcja FRR była tak pomyślana, ażeby za pomocą FRR włączyć w proces ogólnego rozwoju postępu technicznego możliwie największą liczbę wsi i ogółu rolników w kraju. Tymczasem na tym odcinku istnieją jeszcze znaczne rezerwy.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na to, że chociaż kółka rolnicze obejmują swoją siecią organizacyjną już ponad 93 proc. wsi w kraju, to tylko 71 proc. z nich prowadzi działalność gospodarczą (wg stanu na 30.VI.1968 r.). Największy odsetek kółek nie prowadzących jeszcze działalności gospodarczej występuje w województwach: szczecińskim (ok. 51 proc.), koszalińskim (ok. 50 proc.), warszawskim (ok. 49 proc.), a najniższy — w woj. wrocławskim (ok. 5 proc.), rzeszowskim (ok. 7 proc.), katowickim (ok. 9 proc.). A więc znowu rozpiętość bardzo duża.

Mówiąc o racjonalnej i wszechstronnie przemyślanej gospodarce środkami FRR w poszczególnych województwach należy zwrócić uwagę na te kierunki, które dotychczas były zbyt słabo eksponowane, pomijane lub niedoceniane. Wskutek tego różne regionalne rezerwy były niekiedy nie wykorzystane. Zaliczylibyśmy do nich m. in. finansowanie melioracji i zagospodarowanie wspólnot gruntowych, budowę i konserwację urządzeń do kwaterowego wypasu bydła na pastwiskach wspólnot lub kółek, częściowe pokrywanie kosztów budowy ujęć wody, wreszcie możliwości budowy i adaptacji szklarni, drobnych zakładów przetwórstwa rolniczego, usługowych punktów czyszczenia i zaprawiania ziarna itp.*).

*

Na marginesie zasygnalizowanych problemów jeszcze kilka uwag. Istnieje potrzeba większego zainteresowania rolników i działaczy, szczególnie terenowych, ekonomicznymi możliwościami, jakie wynikają z racjonalnej gospodarki FRR. Wydaje się, że obok kierunku mechanizacyjnego, należy poszerzać zakres wydatków z FRR na cele chemizacyjne o charakterze produkcyjnym.

W celu efektywniejszego wykorzystywania zgromadzonych środków FRR należałoby opracowywać odpowiednie programy przyjmując za podstawę wyjściowej analizy w tym zakresie kolejno poszczególne wsie, gromady i powiaty, a nie odwrotnie. W ten sposób zebrane informacje mówiłyby nie tylko o potrzebach inwestycyjnych danych rejonów, ale także o ich możliwościach. Niektóre województwa poczyniły już na tym odcinku pewne próby (np. kieleckie, poznańskie). Tego rodzaju podejście dałoby podstawę do lepszej koordynacji regionalnych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Zasadniczym momentem, który wymaga przemyśleń, jest sprawa dysproporcji w zasobach FRR w poszczególnych rejonach kraju. Istnieje wprawdzie próba zniwelowania tych różnic poprzez Centralny Fundusz Rezerwy, ale faktem jest, że może on spełniać tę rolę jedynie w bardzo ograniczonym sensie. Wydaje się, że w celu pewnego zniwelowania tych rejonowych różnic należałoby wprowadzić zasadę (po rozpoczęciu procesu inwestycyjnego) szerokiego korzystania z inwestycyjnego kredytu bankowego. W szczególności dotyczy to rejonów o niewystarczających środkach FRR.

*) Szczegółowo o nowych możliwościach wykorzystania środków FRR traktuje Uchwała Nr 109/68 Rady Ministrów z dnia 29 kwietnia 1968 r. w sprawie zasad gospodarowania Funduszem Rozwoju Rolnictwa, Dz. Urz. Ministerstwa Rolnictwa Nr 9 — 1968 r.

LISTY

Nie ma pewności

Od lat jestem klientem PKO i długo darzyłem ją pełnym zaufaniem. Ale przed kilku laty stwierdziłem — na podstawie pobieżnego rachunku — że mylnie obliczono mi odsetki od wkładów. Reklamowałem. Dopisano mi dodatkowo 125 zł odsetek bez słowa przeproszenia. Oczywiście błąd zawsze się może zdarzyć, toteż nie zachwiało to mego zaufania do tej instytucji.

W bieżącym roku historia się powtórzyła. Znów na podstawie pobieżnego rachunku stwierdziłem błąd. Reklamowałem. Dopisano mi 138 zł odsetek, oczywiście bez przeproszenia.

Z uwagi na powtarzające się błędy postanowiłem tym razem sprawdzić prawidłowość naliczania odsetek. Rezultat był dość zaskakujący, gdyż mimo wcześniejszej reklamacji — ponownie stwierdziłem różnicę kilkudziesięciu złotych na moją niekorzyść.

Ponieważ nie znam struktury zainteresowanej instytucji i nie wiem który dział oblicza, a który sprawdza, napisałem list do dyrektora, podając przebieg sprawy i załączając własne obliczenie z prośbą o wykazanie mi błędu, jeśli nie mam racji. Potraktowano to jako niekontakt z mej strony. Wyniosłe milczenie wokół tej sprawy trwało przez 18 dni.

Dopiero po upływie tego czasu w sposób grzeczny, a nawet elegancki, zażądano ode mnie książeczki oszczędnościowej, przesyłając po nią swego pracownika. Ostatecznego załatwienia doczekałem się po dalszych 9 dniach. Dopisano mi dodatkowo 51 zł odsetek.

W sumie obliczanie odsetek od 42 operacji trwało 41 dni (7 dni pierwsze obliczenie, 7 dni załatwianie pierwszej reklamacji i 27 dni — drugiej), w tym 23 dni byłem pozbawiony możliwości korzystania z książeczki oszczędnościowej.

Kierownictwo instytucji bardzo pomysłowo złożyło to na karb epidemii grypy, ale może to rozgrzeszać opóźnienie a nie błędy.

Ta drobna sprawa nie byłaby z pewnością warta żadnej wzmianki, gdyby nie chodziło o charakterystyczny dla wielu naszych instytucji i urzędów wyniosły i lekceważący sposób załatwiania klientów, dla wygody których zostały one powołane. Ponadto skłania ona do kilku pesymistycznych wniosków, że:

● w omawianej instytucji niewielką przykłada się wagę do prawidłowości obliczania odsetek (wskazuje na to wysokość błędów, możliwych do wykrycia nawet przy pobieżnym rachunku),

● nie ma kontroli prawidłowości obliczeń (na co wskazują powtarzające się błędy nawet przy załatwianiu reklamacji),

● przekonanie kierownictwa, że instytucja została powołana nie do służenia, lecz do wychowywania klienta.

Znalazło to wyraz w piśmie zastępcy dyrektora w następującym zdaniu: „Załączając taśmę z prawidłowo naliczonymi odsetkami proszę uprzejmie o przypomnienie sobie Postanowień dla właścicieli obiegowych książeczek oszczędnościowych PKO, które stanowią: „Wpłacona kwota oprocentowana jest od następnego dnia po wpłacie, niezależnie od tego czy jest to dzień powszedni, czy świąteczny, a podjęta kwota przestaje procentować w dniu wypłaty". W ten sposób wytknięto błąd w kwocie 10 zł popełniony przeze mnie przy obliczaniu odsetek. Uważam jednak, że jest to zupełnie niezły wynik, jak na amatora, w sytuacji gdy specjaliści pracujący przy pomocy maszyn liczyli aż trzykrotnie, myląc się dwukrotnie na znacznie wyższe kwoty. Ponadto byłoby najlepiej, gdyby klient nie musiał o niczym pamiętać będąc pewnym, że należność zostanie mu naliczona prawidłowo. Można przypuszczać, że przypadki mylnego obliczenia odsetek nie są odosobnione. Ponieważ jednak są trudne do sprawdzenia przez przeciętnego śmiertelnika, bo to i dość żmudne obliczanie w domowych warunkach i nie każdy potrafi je wykonać, powinno to tym bardziej skłaniać PKO do bezbłędnej pracy i jak najsprawniejszego sprostowywania stwierdzonych błędów.

Nie zaszkodziłoby również w każdym wypadku wystąpienia błędu stosowania zwrotu, który nic nie kosztuje, „przepraszamy za sprawienie kłopotu", a nie tylko po otrzymaniu reklamacji na piśmie.

Posiadacz książeczki
25-Wr 2020076

O generalny program rozwoju transportu

ZBIGNIEW WYCZESANY

W POPRZEDNIM artykule („Transport 1966—1970 Dlaczego nie nadąża?" — Z.G. nr 10/69) podjęliśmy próbę analizy niektórych źródeł impasu, w jakim od dłuższego czasu znajduje się nasz system transportowy. Z analizy tej wynika, że nie przywiązuje się u nas dostatecznej uwagi do transportu, jako czynnika produkcji i stymulatora jej wzrostu. W rezultacie transport pozostaje w tyle za potrzebami przewozowymi, co sprawia wiele trudności w harmonijnym funkcjonowaniu gospodarki narodowej.

Jednym z zasadniczych źródeł obecnej sytuacji jest niewątpliwie nadanie priorytetu sprawom bieżącym, koncentrowanie sił i środków na najbardziej zagrożonych odcinkach, likwidowanie różnego rodzaju wąskich gardeł, łatanie dziur itp. Nie budziłyby te gorączkowe, przeważnie, działania większych zastrzeżeń, gdyby były one realizacją fragmentów jakiegoś generalnego, długofalowego programu rozwoju transportu. Niestety, poza elektryfikacją kolei, nie można stwierdzić aby tak było.

Jeżeli dla poszczególnych dziedzin i gałęzi gospodarki narodowej roczne i pięcioletnie okresy planowania stanowią etapy rozwoju, to dla transportu roczny czy nawet 5-letni okres planowania jest niewystarczający. Wynika to zarówno z długiego cyklu inwestycyjnego, jak i wysokich nakładów rozwoju systemu transportowego. Wydaje się więc, że horyzont czasowy programowania transportu powinien obejmować znacznie dłuższy okres czasu. Trudno sobie wyobrazić, aby nasza gospodarka mogła w ciągu jednego pięciolecia skierować na rozwój systemu transportu tyle środków, aby osiągnąć poziom, jaki dziś istnieje w najbardziej gospodarczo rozwiniętych krajach świata. Potrzeba na to wysiłku całego pokolenia. Jednakże aby wysiłków tych nie rozpraszać i przyspieszyć rozwój systemu transportowego, oraz nie podejmować — być może — zbędnych w przyszłości — inwestycji, potrzebna jest wizja naszego systemu transportowego za 20 czy 30 lat. Wizja, to znaczy program, oparty o istniejące już tendencje rozwoju techniki, przyszłą lokalizację miast i przemysłu itp. Postulowanie wizji transportowej nie jest czymś nowym, ani nierealnym. Można wskazać na wiele przykładów śmiałej myśli, dzięki której np. zbudowanie swego czasu tunelu mostu na linii średnicowej nie na dwie, a na cztery pary torów, sprawia, że węzeł komunikacyjny w Warszawie nie zatkał się dziś i jest zdolny podołać znacznie większym niż w 1969 r. zadaniom w zakresie przewozów osobowych.

Opracowanie programu rozwoju transportu, uwzględniającego przyszłościowe kompleksowe rozwiązania techniczne, jest niemożliwe. Niemniej potrzebna jest wizja, mająca nawet niekiedy elementy fantazji, jeżeli brać pod uwagę obecny postęp techniczny w świecie i obecne możliwości krajowego przemysłu. Potrzebę takiej wizji można zilustrować przykładem wielkiego planu elektryfikacji Rosji, słynnego GOERLO. Opracowany z inicjatywy Lenina i uchwalony w 1920 r. przez VIII Zjazd Rad, uważany był przez wielu za czystą fantazję, niemożliwą do zrealizowania w ówczesnych warunkach Rosji Radzieckiej.

Choć zbudowanie wizji transportowej na 20—30 lat nie jest zadaniem łatwym, tym niemniej realnym. Jest oczywiście wiele elementów niewiadomych. Nikt np. nie wie, jak będzie wyglądała Polska za 30 lat, jaka będzie wówczas sieć osadnicza, gdzie będą zlokalizowane nowe ośrodki przemysłowe itp. [1]). Jakkolwiek są to czynniki nader istotne, nie stanowią one zasadniczej trudności dla zbudowania wizji i programu rozwoju transportu w naszym kraju. Przecież obecne rozmieszczenie przemysłu będzie istnieć nadal, porty nie zmienią swego miejsca na mapie, będą też istniały obecne skupiska ludności. Program rozwoju transportu powinien więc przede wszystkim uwzględniać potrzeby przewozowe dla obecnie istniejących ośrodków. Fakt, że wiele elementów jest dotychczas nieznanych zmusza do stworzenia w tym programie odpowiedniej rezerwy.

Drugim czynnikiem ograniczającym zbudowanie wizji transportowej jest postęp techniczny. Nie można jednak zasłaniać się brakiem świadomości, jak będą wyglądały za 30 lat środki transportowe, bo gdyby się nawet do roku 2000 pojawiły jakieś nowe rewelacyjne wynalazki, rewolucjonizujące system transportowy, to można przewidzieć, że będą one miały dla naszego kraju stosunkowo niewielkie znaczenie, gdyż dotyczyć one będą przewozu towarów i osób między kontynentami i na wielkich odległościach. Zostawmy więc na razie na boku sprawy niewiadome, a zajmijmy się zarysowanymi już wyraźnie w świecie kierunkami postępu technicznego transportu. Tymi kierunkami są konteneryzacja, paletyzacja, rozwój transportu rurociągowego, specjalistycznego transportu samochodowego oraz żeglugi śródlądowej.

Kontenery (zamknięte pojemniki o określonej wielkości) stosowane są już od przeszło 20 lat, ale dopiero ostatnio zaczyna się przywiązywać do nich tak wielką wagę, że mówi się wręcz o rewolucji kontenerowej lub o trzeciej rewolucji transportowej (pierwsza zastosowanie maszyny parowej w transporcie w I połowie XIX w., druga zastosowanie silnika spalinowego i elektryczności w początkach XX w.). Prognozy dotyczące transportu w roku 2000 eliminują w ogóle przewozy drobnicy inaczej niż w kontenerach [2]). O konteneryzacji i jej masowym rozwoju nie tylko się mówi, ale z dużym rozmachem ją realizuje. Nasz transport jest w tej dziedzinie poważnie opóźniony, w związku z czym konteneryzacja, pomimo odpowiednich uchwał KERM, znajduje się dopiero na początku drogi — i co gorsze — wciąż w fazie dyskusji nad efektywnością jej wprowadzenia.

Nieco lepiej, choć również bez poważniejszych efektów, przyjęła się paletyzacja (paleta jest to płaska platforma, niekiedy mająca ścianki boczne lub słupki). Rozpowszechnienie paletyzacji w naszych warunkach jest ogromnie pożądane, ale na przeszkodzie stoi niedostateczne wyposażenie punktów przeładunkowych i magazynów w odpowiedni sprzęt ładunkowy, a więc różnego rodzaju układarki, wózki przystosowane do manipulacji z paletami itp.

Jeżeli konteneryzacja i paletyzacja mają zasadnicze znaczenie dla usprawnienia przewozu różnego rodzaju gotowych wyrobów, to dla szeregu surowców nastaje era transportu rurociągowego. Już nie tylko ropę naftową i gaz, ale rurociągami transportuje się na świecie zboże (np. w Kanadzie zbudowano kilkusetkilometrowy rurociąg do transportu pszenicy z ośrodków jej uprawy do portów), węgiel (np. w Japonii węgiel wraz z wodą tłoczony jest z portów do hut) i inne sypkie towary. Transport rurociągowy jest wprawdzie najdroższy inwestycyjnie, ale najtańszy eksploatacyjnie. Również i u nas rozważane były projekty transportowania rurociągami węgla ze Śląska do Nowej Huty, ale jak dotychczas projekt ten nie wyszedł poza fazę dyskusji.

Trzecim wreszcie zarysowanym kierunkiem rozwoju postępu technicznego w transporcie jest coraz szerszy zakres stosowania pojazdów specjalistycznych, przystosowanych do przewozu określonego rodzaju towarów. Proces ten możemy także obserwować w Polsce, niemniej odbywa się to raczej w sposób nieskoordynowany, a w produkcji samochodów ciężarowych dominują uniwersalne ciężarówki, stosowane zarówno do przewozu śledzi, jak i materiałów budowlanych.

Warto też więcej uwagi poświęcić problemom żeglugi śródlądowej. Jej rola jest w dalszym ciągu niedoceniana, i mimo że w Polsce warunki atmosferyczne, ograniczają możliwość jej wykorzystania w ciągu całego roku, tym niemniej nie wykorzystuje się jej możliwości nawet w okresie sezonu nawigacyjnego, w czasie którego mogłaby ona wykonać znacznie więcej przewozów towarów masowych, a więc węgla, materiałów budowlanych, nawozów sztucznych itp. Od kilkudziesieciu lat rozważa się budowę kanału Odra—Dunaj i połączenia dróg śródlądowych ZSRR z systemem śródlądowym europejskim. Nie ulega wątpliwości, że i ta sprawa w ciągu niedługich lat doczeka się realizacji, a zatem nie możemy zaniedbywać rozwoju żeglugi śródlądowej, spychając ją na margines pracy przewozowej. Nie można też abstrahować od faktu, że żegluga śródlądowa przeżywa ostatnio na świecie swój renesans.

Rozwój transportu musi uwzględniać jakościowe przemiany w naszej gospodarce. W niedalekiej przecież przyszłości nie surowce, jak obecnie, ale przetwory i wyroby gotowe będą głównym celem działalności przewozowej i dla tych celów znacznie ekonomiczniejszy i sprawniejszy jest transport samochodowy.

Tymczasem jedną z zasadniczych przesłanek naszej dotychczasowej polityki transportowej było przekonanie, że kolej może podołać wszystkim najważniejszym zadaniom przewozowym. Przesłanka ta była i jest źródłem marginesowego traktowania rozwoju pozostałych rodzajów transportu, a zwłaszcza transportu samochodowego, żeglugi śródlądowej i transportu rurociągowego.

Majoryzacja przez kolej zadań przewozowych (i, co się z tym wiąże — przechwytywanie środków inwestycyjnych) podpierana jest teorią, że jakoby tendencje rozwojowe transportu na świecie nie mogą być porównywane do naszych, polskich warunków. Tymczasem, mimo głoszonych odrębności, udział PKP w globalnych przewozach stale się zmniejsza. W 1955 r. kolej przewiozła ponad 40 proc. wszystkich ładunków, w 1965 r. — 35,1 proc., w 1970 r. ma przewieźć około 31 proc., a w 1975 r. — około 27—28 proc.

Dla porównania spójrzmy na procentowy udział gałęzi transportu w przewozach ładunków w niektórych krajach kapitalistycznych (średnia za lata 1961—1963):

Kraj	Transport kolejowy	Transport samoch.	Inne gałęzie trans.
Austria	23,5	72,5	4,0
Francja	19,4	72,0	8,6
Hiszpania	13,7	78,0	8,3
NRF	17,1	71,4	11,5
Szwecja	16,5	79,3	4,2
Włochy	10,4	83,1	6,5

Z przytoczonej struktury przewozów wynikać muszą wnioski w sprawie innego spojrzenia na rolę i zadania kolei w obsłudze potrzeb przewozowych naszego kraju. Niewątpliwie głównym jej zadaniem, podobnie jak i obecnie, będzie przewóz wszelkiego rodzaju towarów masowych, a więc węgla, rudy, materiałów budowlanych, nawozów sztucznych i innych produktów chemii, drewna itp. Przewidywane zwiększenie potoku ładunków wymagać będzie już w niedługim czasie budowy dodatkowych torów na liniach magistralnych, ale zanim wystąpi ta potrzeba, w ciągu najbliższych lat niezbędny jest radykalny postęp w zakresie mechanizacji prac załadunkowych i wyładunkowych.

Inwestycje transportowe są kosztowne. W związku z tym nader istotne znaczenie ma określenie, w jakim kierunku rozwijać system transportowy. Nie możemy miliardów złotych kierować np. na tradycyjną modernizację tych szlaków kolejowych, na których w przyszłości ruch towarów i przewóz osób będzie minimalny. Z tego punktu widzenia zbyt ostrożnie podchodzimy do nieuniknionego procesu zamykania i likwidowania setek, jeżeli nie tysięcy kilometrów linii kolejowych. Zbyt jesteśmy zapatrzeni w przeszłość i tradycyjne pojmowanie transportu. Trzeba oczywiście uwzględnić fakt, że pochopne likwidowanie poszczególnych linii nie znajduje jeszcze uzasadnienia, gdyż nie mamy ani odpowiedniego taboru samochodowego, ani odpowiedniej jakości i gęstości dróg kołowych. Ale za kilka, czy kilkanaście lat wiele linii kolejowych będziemy musieli z całą pewnością zlikwidować. Warto więc już obecnie zdawać sobie sprawę, które to będą linie, aby niepotrzebnie nie kierować w ich modernizację ogromnych środków inwestycyjnych.

Na tym tle trzeba podnieść problem budowy dróg kołowych w Polsce. Jak się wydaje, większość zbudowanych w ostatnich latach dróg uwzględniała raczej potrzeby indywidualnej motoryzacji i lekkiego transportu lokalnego. W mniejszym natomiast stopniu przywiązywano uwagę do budowy dróg kołowych przystosowanych do ciężkiego transportu samochodowego. W rezultacie sieć dróg o wysokiej jakości nawierzchni jest w zasadzie ograniczona do tras magistralnych (a i to nie wszędzie). Ponawia się problem że wobec spodziewanego rozwoju transportu samochodowego trzeba raczej budować każdego roku mniej dróg, ale za to lepszych. Nie będziemy musieli wówczas angażować ogromnego potencjału budowlanego do corocznego likwidowania szkód wywołanych wiosennymi „przełomami".

Rozpatrując problemy działalności transportowej w naszym kraju odnosi się wrażenie, że obecny impas jest wynikiem nie tylko braku dostatecznych środków kierowanych na rozwój transportu, ale również jest skutkiem braku integracji systemu transportowego oraz niedostosowania organizacji transportu do nowych zadań i zwiększonych potrzeb.

Ministerstwo Komunikacji jest wprawdzie naczelną instytucją transportową w kraju, ale trzeba pamiętać, że przedsiębiorstwa bezpośrednio podległe temu resortowi wykonują tylko 54 proc. pracy przewozowej (w tono-km) oraz przewożą ok. 42 proc. ładunków (w tonach). Poza resortem komunikacji znajdują się cały transport branżowy i gospodarczy, żegluga śródlądowa, transport rurociągowy. Wszystkie te rodzaje transportu rozwijają się w sposób odrębny, często niezależnie od siebie.

W środowisku specjalistów od dłuższego czasu podnosi się np. sprawę konieczności połączenia w jeden organizm gospodarczy dyrekcji okręgowych kolei państwowych z wojewódzkimi przedsiębiorstwami państwowej komunikacji samochodowej. Zmiana ta wpłynęłaby na sprawniejsze wykonywanie zadań przewozowych, a zatem na pełniejsze zaspokojenie potrzeb użytkowników. Postulat ten dla wielu kolejarzy brzmi obrazoburczo. Uważają, że system pracy kolei nie da się pogodzić z „jakimś tam" transportem samochodowym. Argumentują poza tym stwierdzeniem, że dyrekcje kolejowe są organizacjami obejmującymi obszar nie odpowiadający województwom, lecz znacznie większy. Opory tkwią także w sferze odczuć psychologicznych, gdyż jakoby ta reorganizacja obniży rangę zawodu kolejarskiego, dziś tak cenionego i szanowanego.

W organizacji transportu od lat nie występują poważniejsze zmiany, choć życie takich zmian pilnie się domaga. Wydaje się, że nadszedł obecnie czas, aby i tym sprawom poświęcić właściwą im uwagę. Dotychczasowa, nie dostosowana do potrzeb gospodarki narodowej organizacja transportu, uniemożliwia także wprowadzanie nowoczesnych metod zarządzania i kierowania, czy chociażby wykorzystania komputerów dla najbardziej optymalnych powiązań transportowych poszczególnych ośrodków. Swą wielką karierę komputery rozpoczęły w świecie od rozwiązywania skomplikowanych zagadnień transportowych, wskazywania najbardziej ekonomicznych systemów powiązań transportowych. Natomiast w Polsce komputer pracujący w resorcie komunikacji wykorzystywany jest do marginesowych z punktu widzenia gospodarki narodowej zagadnień, a mianowicie do obliczenia płac, premii itp. wynagrodzeń dla kilkudziesięciu tysięcy kolejarzy.

Przystępując do opracowania planu rozwoju transportu na lata 1971—1975 niezbędne jest, jak się wydaje, spojrzenie w dalszą przyszłość, uwzględnienie wielu elementów przyszłego rozwoju kraju, a nade wszystko przeprowadzenie możliwie pełnego rachunku przyszłych potrzeb przewozowych i możliwości ich zaspokojenia różnymi rodzajami transportu.

Trzeba także mieć na uwadze fakt, że transport w Polsce, generalnie rzecz biorąc, spełnia znacznie większą rolę niż w innych krajach socjalistycznych. Wynika to z naszego położenia geograficznego, które sprawia, że przez nasz kraj przechodzą ważne linie tranzytowe. Polska powinna w związku z tym być inicjatorem wprowadzania nowych rozwiązań technicznych i technologicznych transportu, w ramach wspólnoty państw socjalistycznych. Zdając sobie sprawę, że transport wyrównuje bilans płatniczy kraju trzeba stwarzać warunki dla dalszego usprawniania powiązań tranzytowych.

Postulując pilną potrzebę opracowania perspektywicznej prognozy rozwoju transportu, niezbędne jest równocześnie opracowanie doraźnego programu, który będąc poszerzonym wycinkiem planu perspektywicznego, pozwoliłby na rozwiązanie najbardziej nabrzmiałych problemów transportowych, a także umożliwiłby wykonanie zwiększonych zadań przewozowych. Przewozy te, jak wynika ze wstępnych szacunków, będą w 1975 r. większe o ok. 500 mln ton niż w roku 1970. Dla ilustracji: sam przyrost ładunków w ciągu najbliższego 5-lecia równy będzie mniej więcej całkowitym przewozom ładunków w transporcie uspołecznionym w roku 1955. Szacuje się bowiem, że w 1975 r. wielkość przewozów może się zbliżyć do ok. 1.750 mln ton.

W programie doraźnym powinny się znaleźć zadania nie tyle dla Ministerstwa Komunikacji, co raczej dla wszystkich resortów gospodarczych produkujących dla potrzeb transportu, a równocześnie korzystających z jego usług. Chodzi tu zwłaszcza o osiągnięcie istotnego postępu w konstruowaniu i produkcji wszelkiego rodzaju środków trakcyjnych i transportowych przez przemysł maszynowy (lokomotywy spalinowe i elektryczne, wagony pasażerskie i towarowe, elektronika, zmechanizowany sprzęt przeładunkowy, kontenery itp.), zwiększenie dostaw wysokiej jakości szyn z hutnictwa, a także o podjęcie przez hutnictwo rozszerzonego programu produkcji rur (dla rurociągów), różnego typu samochodów ciężarowych, przystosowanych do przewozu określonych towarów spożywczych i przemysłowych, rozwinięcie produkcji autobusów itd. W programie doraźnym powinny być uwzględnione różnego charakteru przedsięwzięcia organizacyjne i organizacyjno-techniczne, mające na celu usprawnienie procesu przewozowego.

Wydaje się konieczne nadanie takiemu programowi dostatecznie wysokiej rangi, aby jego ustalenia miały moc odpowiednią do wagi problemu.

Wbrew przyjętej praktyce w tego rodzaju publikacjach, omawiających zadania poszczególnych dziedzin gospodarki w przekroju pięciolecia 1971—1975, nie podejmujemy w tym artykule szczegółowych spraw i problemów. Wydaje się bowiem, że najważniejszym zadaniem transportu w najbliższej pięciolatce jest przełamanie impasu, a do tego niezbędne jest wypracowanie metod programowania, łączącego realizację zadań bieżących z przyszłymi, tak, aby transport w naszym kraju stał się motoryczną siłą gospodarki, a nie przynosił jej strat i niewymiernych trudności w wyniku stałego nienadążania.

Reasumując, wykonanie przez transport stawianych mu zadań, tj. zaspokojenie ilościowych i jakościowych społecznych potrzeb przewozowych wymaga stworzenia jednolitego systemu transportowego. Takiego jednolitego systemu transportowego dotychczas nie mamy. Istnieje zatem pilna potrzeba wszechstronnego rozpatrzenia sytuacji transportowej w kraju oraz podjęcia — w oparciu o perspektywiczne prognozy rozwoju techniki i organizacji — śmiałych decyzji, w wyniku których można byłoby osiągnąć w okresie najbliższych lat równowagę pomiędzy potrzebami gospodarki, a potencjałem przewozowym, a w przyszłości nawet wyprzedzenie przez transport potrzeb gospodarki. Ubiegłe lata w sposób dostatecznie wyraźny udowodniły, iż ciągłe nienadążanie transportu za potrzebami gospodarki jest nie tylko zbyt kosztowne, ale równocześnie jest hamulcem w pełnym wykorzystaniu aktualnych możliwości gospodarki narodowej, powoduje kłopoty w wymianie z zagranicą, a w konsekwencji naraża gospodarkę na poważne straty.

[1]) Perspektywiczny rozwój systemu transportowego nie może abstrahować od przyszłościowych koncepcji rozwoju przemysłu oraz rozwoju miast. Rozpoznane obecnie złoża bogactw naturalnych umożliwiają w tym zakresie dosyć dokładne określenie przyszłych potrzeb przewozowych. Niewiadomy natomiast jest przyszły rozwój wielkich aglomeracji miejskich. Dla systemu transportowego nie jest sprawą obojętną, czy w okresie do roku 2.000 powstanie 30, 60 czy 80 nowych miast stutysięcznych i większych. Obecnie średnia odległość pomiędzy miastami stutysięcznymi wynosi ok. 150 km, jeżeli natomiast do roku 2.000 powstanie 60 do 70 nowych miast stutysięcznych, to średnia odległość pomiędzy tymi ośrodkami zmniejszy się do 30 km.

Zachęcającą, z punktu widzenia rozwoju transportu, koncepcją jest opracowany przez prof. Oskara Hansena Liearny System Ciągły. Projekt ten postuluje całkowite oderwanie od tradycyjnych norm myślenia i planowania. LSC proponuje urbanizację wzdłuż szlaku północ-południe, biegnącego od Bałtyku aż ku Karpatom. Szlak tworzyłby trzy równoległe pasy: mieszkaniowy i przemysłowy oraz rozdzielający je pas ziem uprawnych i lasów. Na tym terenie znalazłoby się miejsce na sprawnie funkcjonujący system transportowy, zaspokajający zarówno potrzeby zakładów przemysłowych jak i przewozu osób.

[2]) Ignacy Tarski — Koordynacja transportu, PWE, 1968; patrz także publikacje Ewy Wiktor na temat konteneryzacji — Z.G. nr 12/66 i 11/67.

„Szczeciński eksperyment"

Minął już prawie rok od wprowadzenia w życie „szczecińskiego eksperymentu" polegającego na przyznaniu spółdzielczości ogrodniczej prawa jedynego hurtownika na terenie miasta w dostawach warzyw i owoców. Producent i jego spółdzielnia stali się jedynymi bezpośrednimi dostawcami.

W ciągu trzech kwartałów ub. roku Spółdzielnia Ogrodnicza w Szczecinie dostarczała własnym transportem towary zarówno do sklepów Miejskiego Handlu Detalicznego, Spółdzielni Spożywców, Delikatesów, Szczecińskich Zakładów Gastronomicznych a nawet i stołówek przyzakładowych i innych placówek zbiorowego żywienia.

Według oceny władz szczecińskich poprawiło się znacznie zaopatrzenie rynku w owoce, warzywa i ich przetwory. Świeże owoce jak i warzywa dostarczane są do sklepów w lepszej jakości, w bogatszym asortymencie i o wczesnej porze dnia.

Nastąpiło skrócenie drogi towaru. Wyeliminowano zbędne ogniwa pośredniczące. Na przykład w dostawach tak bardzo wrażliwego, trudnego w obrocie towaru owocu, jakim są truskawki, skrócono czas transportu blisko dwukrotnie. (j.)

ORZECZNICTWO

RAŻĄCE NIEDBALSTWO DYSPOZYTORA SAMOCHODU ZWALNIA PZU OD ODPOWIEDZIALNOŚCI

Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego A wystąpiło przeciwko Państwowemu Zakładowi Ubezpieczeń na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zasądzenia od tegoż Zakładu 111 416 zł — na mocy zawartej między stronami umowy ubezpieczenia „auto-casco" — z tytułu szkód, jakie Przedsiębiorstwo poniosło w związku z wypadkiem jego samochodu „Wołga".

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła dochodzone roszczenie.

Od tego orzeczenia PZU wniósł odwołanie podnosząc m. in., że OKA niesłusznie nie uwzględniła zarzutu opartego na § 4 ust. 1 pkt 2 ogólnych warunków ubezpieczenia (owu) od uszkodzeń (auto-casco), zatwierdzonych decyzją Ministra Finansów z dn. 31.VII.1964 r., w świetle którego ubezpieczeniem nie są objęte szkody „spowodowane przez ubezpieczającego lub dyspozytora pojazdu rozmyślnie albo wskutek rażącego niedbalstwa".

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpoznawszy sprawę, odwołanie PZU uwzględniła i zmieniła zaskarżone orzeczenie OKA wypowiadając w orzeczeniu z dnia 17 maja 1968 r. nr III-225/68/b następujący pogląd prawny:

Ochrona własności społecznej jest podstawowym obowiązkiem jednostki gospodarki uspołecznionej i obowiązku tego nie zmienia fakt, że mienie zostało ubezpieczone.

Jeżeli dyspozytor dopuszcza kierowcę w stanie nietrzeźwym do prowadzenia samochodu, to popełnia m. in. rażące niedbalstwo, które wyłącza odpowiedzialność Państwowego Zakładu Ubezpieczeń z tytułu ubezpieczenia (auto-casco) za uszkodzenie samochodu.

W uzasadnieniu swego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Stosownie do powołanego przez stronę powodową regulaminu struktury organizacyjnej PHZ, do obowiązków kierownika Zespołu w Dziale Administracyjnym, którym był ob. M., należało m. in. „prowadzenie całokształtu spraw związanych z gospodarką samochodów przedsiębiorstwa". Zarządzenie dyrektora naczelnego w sprawie korzystania ze służbowych samochodów osobowych normowało w § 2, że „zgodę na korzystanie z samochodu w celach służbowych po godzinach pracy udziela dyrektor naczelny lub jego zastępca". Tego rodzaju sposób dysponowania nie zwalniał kierownika Zespołu od czuwania i przestrzegania, aby poszczególne dyspozycje dyrektora — wydane w należyty sposób — były prawidłowo sprawdzane pod kątem sprawności samochodu i kierowcy do jego obsługi.

Samochód został samowolnie wyprowadzony ze strzeżonego podwórza tylko na podstawie ustnego oświadczenia kierowcy wozu, że ma zezwolenie dyrektora na wyjazd służbowy. W okolicznościach przypadku, niezależnie od nieudokumentowanego oświadczenia kierowcy wozu, kierownik Zespołu — ob. M. jako odpowiedzialny za całokształt gospodarki samochodowej, miał obowiązek zatrzymania samochodu i niedopuszczenia kierowcy do prowadzenia samochodu, gdyby nawet posiadał on prawidłową dyspozycję dyrektora, skoro wiedział i widział, że kierowca jest nietrzeźwy, gdyż uczestniczył w libacji z tymże kierowcą bezpośrednio przed zażądaniem przez niego samochodu.

Należy dodać, że zarządzenie dyrektora nie precyzowało, jakim dowodem powinien był kierowca legitymować się co do udzielonej mu dyspozycji jazdy przez dyrektora naczelnego lub jego zastępców, przez co stworzono możliwość samowolnego użycia samochodu przez kierowcę i w tym należy dopatrzeć się niedbalstwa ubezpieczającego.

Intencja przepisu § 4 ust. 1 pkt 2 jest oczywista. Chodzi tu o zasadę, która znalazła wielokrotnie wyraz w orzecznictwie arbitrażowym, że ochrona własności społecznej jest podstawowym obowiązkiem jednostek gospodarki uspołecznionej i obowiązku tego nie zmienia fakt, że mienie zostało ubezpieczone. Na skutek rażącego niedbalstwa kierownika Zespołu ob. M., który dopuścił do jazdy samochodem kierowcę w stanie nietrzeźwym i nawet razem z nim wyruszył w drogę, co mogło go jedynie upewnić co do samowoli kierowcy, zniszczeniu uległ nie tylko samochód, ale w wyniku zawinionego przez nietrzeźwego kierowcę wypadku zginęło 6 osób. Tenże ob. M. skazany został z art. 286 § 1 k.k. za to, że nie dopełniwszy swego służbowego obowiązku, sam w stanie nietrzeźwym dopuścił do jazdy nietrzeźwego kierowcę, a następnie nie uczynił nic, aby tej jeździe zapobiec.

W świetle wyżej wskazanych okoliczności trafne są wywody odwołania, że wypadek spowodowany został wskutek rażącego niedbalstwa pracowników powoda, w tym ob. M., którego w rozumieniu przepisów owu należy uznać za dyspozytora pojazdu i stąd stosownie do § 4 ust. 1 pkt 2 owu PZU nie odpowiada za zniszczenie w wypadku samochodu powoda.

Z tych względów zaskarżone orzeczenie zmieniono".

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

DOKOŃCZENIE ZE STR. 9

PRODUKCJA WYROBÓW Z CZĘŚCI OZNACZONYCH ZNAKIEM TOWAROWYM INNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

Zakłady N wystąpiły na drogę postępowania arbitrażowego przeciwko Spółdzielni S., domagając się zakazu produkcji przez tę Spółdzielnię wentylatorów gabinetowych opatrzonych ich zarejestrowanym znakiem towarowym, a nadto zasądzenia uzyskanych przez Spółdzielnię ze sprzedaży tych wentylatorów korzyści oraz 500 000 zł tytułem zadośćuczynienia.

Orzeczeniem wstępnym Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Łodzi ustaliła, że Spółdzielnia **naruszyła** prawa wynikające z rejestracji znaku towarowego.

Od orzeczenia OKA pozwana Spółdzielnia wniosła odwołanie podnosząc, że nie może być mowy o naruszeniu praw wynikających z rejestracji znaku towarowego, ponieważ zmontowała ona wentylator m. in. z zakupionych części produkcji powodowych Zakładów, które to części nosiły na sobie znak towarowy Zakładów.

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpoznawszy sprawę, orzeczeniem z dnia 19 kwietnia 1968 r. nr I-14394/68 zatwierdziła stanowisko OKA wypowiadając następujący pogląd prawny:

Posługiwanie się cudzym znakiem towarowym na swych wyrobach możliwe jest dopiero na podstawie umowy licencyjnej.

Stanowi więc naruszenie prawa wynikającego z rejestracji znaku towarowego używanie do produkcji własnego wyrobu finalnego części zamiennych znajdujących się w obrocie ze znakami towarowymi innego przedsiębiorstwa, jeżeli nabywca może sądzić, że kupuje przedmiot wyprodukowany przez przedsiębiorstwo, które znak zarejestrowało.

W uzasadnieniu swego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

„(...) Z porównania okazanych na rozprawie w Głównej Komisji Arbitrażowej egzemplarzy wentylatorów produkcji pozwanej Spółdzielni i powodowych Zakładów wynika, że na obu tych egzemplarzach zarejestrowany znak towarowy umieszczony jest w ten sposób na widocznym miejscu obudowy wentylatorów, aby wskazywał na to, że odnosi się on do całego wyrobu (wentylatora), a nie do jego części. Ponadto z okazanych egzemplarzy wynikało, że znak towarowy z obudowy jest łatwo usuwalny.

W tych warunkach nie ulega wątpliwości, że gdyby pozwana Spółdzielnia nie miała zamiaru korzystać przy sprzedaży własnej produkcji wentylatorów ze znaku towarowego powodowych Zakładów — znak ten usunęłaby z obudowy.

Fakt podnoszony w odwołaniu, że Spółdzielnia udzielała gwarancji na wentylator we własnym imieniu, jest nieistotny przy ocenie naruszenia przepisów o rejestracji znaków towarowych, bowiem znak umieszczony trwale na wyrobie wskazuje, kto jest jego producentem, a karta gwarancyjna jest dokumentem, służącym innemu celowi. (...)

Z tych względów GKA nie znalazła podstaw do zmiany zaskarżonego orzeczenia wstępnego, które przyjęło — że pozwana Spółdzielnia naruszyła prawa wynikające z rejestracji znaku towarowego (art. 7 cyt. ustawy) przez to, że używała niektórych części zamiennych znajdujących się w obrocie ze znakami towarowymi własnego wyrobu finalnego i w ten sposób, że nabywca tego wyrobu mógł sądzić, iż kupuje wyrób, którego producentem finalnym jest jednostka, która zarejestrowała ten znak towarowy".

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NA RZECZ JEDNOSTEK GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

W myśl zarządzenia Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwórczości z dnia 12 stycznia 1969 r. (Monitor Polski Nr 8, poz. 76) zasady kalkulacji kosztów przy ustalaniu **cen artykułów** przewidziane w dotychczasowym zarządzeniu tegoż Przewodniczącego z dnia 26 lipca 1966 r. w sprawie określenia niektórych elementów kalkulacji kosztów przy ustalaniu cen artykułów wytwarzanych przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej (Monitor Polski Nr 39, poz. 78) będą stosowane począwszy od 1 kwietnia 1969 r. także przy ustalaniu cen **usług (robót)** o charakterze przemysłowym, wykonywanych na zlecenie jednostek gospodarki uspołecznionej przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Publikujemy drugi artykuł w formie pewnego rodzaju konsultacji — związany z zagadnieniami stosunków walutowych w świecie i aktualnego obecnie kryzysu strukturalnego systemu walutowego krajów kapitalistycznych. W poprzednim artykule Z. Królaka wyjaśniliśmy częściowo sprawy Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Zwracamy się obecnie do Czytelników z prośbą o nadesłanie do redakcji propozycji, jakie aktualne zagadnienia (lub pojęcia) z tej tematyki, których nie można znaleźć w literaturze lub encyklopediach ekonomicznych, należałoby jeszcze omówić właśnie w formie konsultacji. RED.

WYMIENIALNOŚĆ WALUT

ZYGMUNT KARPIŃSKI

MOŻNOŚĆ wprowadzenia i utrzymania wymienialności waluty zależy przede wszystkim od kształtowania się bilansu płatniczego danego państwa. Im mniejsze i rzadsze bywają odchylenia od równowagi bilansu, im liczniejsze i bardziej efektywne są środki, za pomocą których państwo może zapewnić równowagę, lub ją przywrócić w razie zwichnięcia, tym pomyślniej układają się warunki dla zapewnienia wymienialności. I odwrotnie: strukturalny brak równowagi bilansu utrudnia, lub uniemożliwia wymienialność i zmusza do posługiwania się środkami sprzeciwiającymi się wymienialności i odraczającymi jej wprowadzenie.

Te ogólnoekonomiczne powiązania obowiązują w każdym ustroju gospodarczym i pieniężnym, a układ stosunków w omawianej dziedzinie wpływa na większe czy mniejsze zainteresowanie, poświęcane w danych warunkach przez fachowców i powołane do tego organy, technicznym sposobom jak najlepszego zapewnienia wymienialności. Toteż zachwiana równowaga bilansów płatniczych licznych państw kapitalistycznych spowodowała ostatnio szeroką w tych krajach dyskusję nad różnymi formami i zakresem wymienialności, a z drugiej strony w krajach socjalistycznych na tle postępów osiąganych w gospodarce narasta zagadnienie możliwości wprowadzenia wymienialności.

Choć w prowadzonych na ten temat rozważaniach określenie „wymienialność" bywa powszechnie używane, jego treść bynajmniej nie jest jednoznaczna i w zależności od okoliczności bywa ujmowana, bądź rozszerzająco, bądź ograniczająco, ulegając przy tym częstym, nieraz dość zasadniczym zmianom. Wydaje się przeto, że zagadnienie zasługuje na przedstawienie zachodzących przeobrażeń i omówienie nasuwających się komentarzy.

Pojęcie wymienialności wyrosło pierwotnie w ramach liberalnej gospodarki kapitalistycznej w miarę rozpowszechniania się obiegu banknotów. Na banki, korzystające z przywileju emitowania banknotów, nałożony był obowiązek powszechnej i nieograniczonej wymiany tych banknotów na pieniądz, będący prawnym środkiem płatniczym, tj. monety złote (później na sztaby złota). Przestrzeganie tego obowiązku zapewniało dwie podstawowe cechy ustroju pieniężnego: stałość kursu waluty w stosunku do wyrażonego w złocie parytetu oraz nieograniczoną swobodę przenoszenia (transferowania) należności pieniężnych poprzez granice poszczególnych obszarów walutowych.

Tak pojęta powszechna i automatyczna wymienialność banknotów traciła stopniowo pierwotne znaczenie i nie mogła być utrzymana, gdy zagrożenie lub zwichnięcie równowagi bilansu płatniczego zmuszało poszczególne państwa do stosowania różnych, coraz to innych, sposobów równoważenia bilansu. Niemożność utrzymania liberalizmu i konieczność wejścia na drogę interwencjonizmu państwa w dziedzinę obrotów pieniężnych z zagranicą oraz administracyjnego reglamentowania tych obrotów, podważyły pierwotny, szeroki zakres wymienialności i nadały temu pojęciu nowe, i często zmieniające się, znaczenie.

W obecnym rozumieniu państw kapitalistycznych wymienialność walut uważa się za zapewnioną, jeśli w danym państwie istnieje swoboda obrotów pieniężnych z zagranicą lub też obowiązująca reglamentacja ma ściśle ograniczony zakres. Formułuje to statut Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który w art. VIII 2 ustala, że państwo członkowskie (poza wymienionymi w statucie specjalnymi wyjątkami i po upływie tzw. okresu przejściowego) „nie będzie bez zgody Funduszu wprowadzało ograniczeń przy dokonywaniu płatności i przekazów dla celów bieżących transakcji międzynarodowych".

Podług stanu z końca 1968 r. ilość państw członkowskich Funduszu, które wprowadziły wymienialność w myśl tego artykułu, wzrosła do 34[1]). Przytoczona definicja zawiera następujące kwalifikacje:

- odnosi się do transakcji „międzynarodowych", a zatem obowiązuje w stosunku do cudzoziemców dewizowych; jest to tzw. wymienialność „zewnętrzna", dająca zagranicznym posiadaczom należności w walucie krajowej uprawnienie do ich zamiany, transferowania zagranicę, i to zwykle, choć niekoniecznie zawsze, po stałym kursie; nie obejmuje ona uprawnienia krajowców do wymiany posiadanych banknotów na złoto lub obce waluty (tzw. wymienialności „wewnętrznej"); lub też państwa przyjmujące obowiązek, wynikający z art. VIII bynajmniej nie są skrępowane w ograniczaniu kwot, jakie np. turysta krajowy może nabyć lub wywieźć za granicę, ani też w ograniczaniu handlu zagranicznymi środkami płatniczymi wewnątrz kraju;
- odnosi się jedynie do „bieżących" transakcji, a zatem zezwala na ograniczanie obrotów „kapitałowych", z czego korzystają liczne państwa, jak np. od dawna Wielka Brytania, a ostatnio także Stany Zjednoczone.

Określona w ten sposób „wymienialność walut" różni się zatem zasadniczo od przytoczonej na wstępie „wymienialności banknotów", obowiązującej powszechnie przed I wojną światową, a w pewnych latach także w okresie międzywojennym. W ramach tak sformułowanego pojęcia wymienialności walut, narastały stopniowo dalsze pytania, a mianowicie:

- Co jest **przedmiotem wymiany?**
- **Na jakie wartości** wymiana ma się odbywać?
- **Kto** jest uprawniony do korzystania z wymiany?
- **Na jakich warunkach wymiana** bywa dokonywana?

Przedmiotem wymiany, w myśl definicji MFW, są: wyrażone w walucie krajowej i natychmiast płatne zobowiązania pieniężne krajowców wobec zagranicznych wierzycieli. (Należy tu od razu zaznaczyć, że w ustroju socjalistycznym zobowiązania tego rodzaju w stosunku do świata kapitalistycznego w ogóle nie istnieją, wobec czego uwagi dotyczące tego przedmiotu odnoszą się na tym miejscu tylko do stosunków w kapitalizmie, z tym, że następstwa takiego stanu rzeczy dla ustroju socjalistycznego znajdą omówienie w końcowej części naszych wywodów). Zobowiązania takie są w krajach kapitalistycznych w praktyce ześrodkowane w bankach danego kraju, częściowo w banku centralnym, częściowo w wielkich bankach w głównych centrach finansowych. Zagraniczny posiadacz tych należności może je spieniężyć (zamienić na własną walutę lub walutę trzeciego kraju) w jeden z dwóch sposobów, które mają wprawdzie charakter bankowo-techniczny, jednak nie mogą tu być pominięte ze względu na ich znaczenie dla pojęcia „wymienialności". Sposoby te polegają:

- bądź na nabyciu za posiadane wierzytelności zagranicznej waluty, o ile dany kraj dłużniczy dostarcza ją w wymaganych rozmiarach; jest to tzw. „convertibility";
- bądź na sprzedaży posiadanej wierzytelności na trzecich rynkach, o ile dany kraj zezwala na przelewanie sum pieniężnych pomiędzy rachunkami zagranicznymi (tzw. „transferability"). Transakcje te stanowią przedmiot handlu dewizami na światowych giełdach, gdzie kształtuje się kurs danej waluty.

Oba wymienione sposoby, zapewniające bezpośrednio lub pośrednio wymienialność danej waluty, najczęściej stosowane są równolegle obok siebie, przy czym wybór korzystniejszego sposobu stanowi przedmiot arbitrażu walutowego, przeprowadzanego przez specjalizujące się w tym zakresie banki. Drugi spośród wymienionych sposobów był szeroko rozpowszechniony np. w stosunku do funta szterlinga w pierwszych latach po II wojnie światowej, gdy system reglamentacji dewizowej W. Brytanii stworzył kilka grup zagranicznych rachunków i ustalił szczegółowe zasady dopuszczania przelewów między rachunkami różnych grup. Wówczas to właśnie zrodziła się dla zagranicznych rachunków funtowych nazwa „transferable accounts" (która to nazwa została w dość niefortunny sposób przejęta przez Międzynarodowy Bank Współpracy Gospodarczej dla tzw „rubla transferowego", stworzonego w zupełnie innych warunkach i dla innych celów).

Na jakie wartości waluta, określana jako wymienialna, bywa wymieniana? Pierwotny obowiązek wymiany na monety złote został po I wojnie zamieniony na formułę „wymiany na sztaby złota lub waluty wymienialne na złoto, ale i ta formuła uległa ostatnio ograniczeniom. Od roku 1934 centralnym ogniwem całego międzynarodowego ustroju walutowego był obowiązek Stanów Zjednoczonych wymiany dolarów na złoto i złota na dolary po stałej cenie 35 dol. za uncję. Choć obowiązek ten był ograniczony do stosunków z centralnymi instytucjami walutowymi innych krajów, spełniał on swe zadania, skoro należności innych wierzycieli mogły zapewnić sobie wymianę poprzez banki centralne. Nowojorski Bank Federalny ze swej strony wykonywał nałożony nań obowiązek bądź bezpośrednio przez sprzedaż złota w Nowym Jorku, bądź przez dostarczanie potrzebnych ilości złota — razem z innymi partnerami — do tzw. pooru złota, operując o w Londynie w latach 1961—1968.

W tym systemie, zapewniającym wymianę zagranicznych należności dolarowych na złoto po stałym kursie, zaszła w marcu 1968 r. zasadnicza zmiana, gdy pod naciskiem panicznej ucieczki od dolara do złota, kierownicy 7 najważniejszych banków centralnych postanowili:

- rozwiązać pool złota, zapewniający stałą cenę złota;
- pozostawić cenę złota na wolnych rynkach swobodnym wahaniom i nie dostarczać na te rynki złota z własnych zapasów;
- ograniczyć wymianę dolarów na złoto po cenie 35 dol. za uncję do obrotów w szczupłym gronie uczestniczących banków oraz tych banków centralnych, które ewentualnie zobowiążą się do niesprzedawania złota po wyższych kursach na wolnych rynkach[2]).

Już te podstawowe uchwały położyły kres powszechnej wymienialności dolara (a w następstwie i innych walut) **na złoto**. Ale nawet w gronie banków centralnych wymienialność ta uległa dalszym ograniczeniom; skoro przodujące banki postanowiły wyrównywać salda bilansów płatniczych nie przy pomocy złota, lecz przez wykorzystywanie przyznanych sobie wzajemnie kredytów (swap arrangements), których rozmiary w tym celu pokaźnie powiększono. Tak zatem w myśl uchwał z marca 1968 r., istnieje faktycznie już tylko wymienialność jednej waluty na drugą, co w praktyce prowadzi do wymienialności poszczególnych walut na dolara lub poprzez dolar. I taki właśnie był nieukrywany cel powziętych uchwał, zdążających do utrzymania kluczowej pozycji dolara w międzynarodowym ustroju walutowym. Toteż ze strony amerykańskiej podkreśla się często, że dolar jest nadal walutą wymienialną, skoro opiewające na dolara należności zagraniczne mogą być bez ograniczeń wymieniane na inne waluty. Dominująca rola złota w międzynarodowym ustroju doznała zatem bardzo istotnego osłabienia, co stwarza podstaw, do rozpowszechniającego się poglądu o detronizacji złota jako powszechnego międzynarodowego środka płatniczego.

Z opisanego stanu wynika, że również zakres jednostek uprawnionych do korzystania z wymiany uległ ograniczeniom. Pierwotna powszechna wymienialność, dostępna dla ogółu przedsiębiorstw i indywidualnych jednostek, uległa stopniowemu przekształceniu na wymienialność między bankami centralnymi. Jest to przykład zmian w postępowaniu banków centralnych, które — jak w wielu innych dziedzinach, tak i tu w omawianej — przeszły z pośredniego oddziaływania na rynek do bezpośredniego regulowania zagadnień o ogólnopaństwowym znaczeniu.

Pozostają wreszcie do omówienia **warunki**, na jakich wymiana bywa dokonywana, a w szczególności zagadnienie **kursu wymiany**. Waluta mająca mieć cechy wymienialności musi być wymieniana po **jednolitym** kursie, obowiązującym dla wszystkich transakcji. Systemy operujące zróżnicowanymi kursami nie mogą przeto być zaliczane do grupy walut wymienialnych. Inaczej przedstawia się natomiast odpowiedź na pytanie: czy stałość kursu jest istotnym warunkiem, nadającym danej walucie cechy wymienialności?

Z bogatej historii najważniejszych wariantów praktyki walutowej ubiegłych dziesięcioleci, można przytoczyć przykłady, że waluty o kursie wahającym się w stosunku do złota lub innych walut, nie straciły cech wymienialności. Tak było np. z funtem szterlingiem w latach 1931 do 1939 i z dolarem kanadyjskim w latach 1950—1962. Kurs tych walut ulegał wówczas wahaniom, jednak w obu tych krajach nie istniały żadne ograniczenia obrotów płatniczych z zagranicą; w szczególności należności zagraniczne w tych walutach mogły być bez przeszkód przelewane z rachunku na rachunek (były „transferable"), a zatem mogły być drogą sprzedaży wymieniane na inną walutę.

Przykłady te są może odosobnione, zasługują jednak na przypomnienie ze względu na to, że wśród środków zreformowania międzynarodowego ustroju walutowego dyskutowany bywa projekt rozszerzenia marży, w ramach której byłyby dopuszczalne odchylenia kursów walut od ustawowych parytetów. Gdyby dopuszczono do wahań np. w granicach do 5 proc. od parytetu (zamiast obecnego 1 proc.) w każdą stronę, a zatem do 10 proc. między najwyższym a najniższym kursem, byłaby to amplituda wahań nie pozwalająca już mówić o stałości kursu. Niemniej jednak — przy zachowaniu innych warunków, a w szczególności „transferability" należności — można by w takim przypadku uznać, że dane waluty nie straciły cech wymienialności.

Wynika zatem z takiego ujęcia również i to, że ewentualne zmiany parytetu (dewaluacja, rewaluacja lub powszechna zmiana ceny złota) nie odbierają danej walucie cech wymienialności, jeśli przeprowadzony zabieg nie zmienia innych zasad obrotów płatniczych z zagranicą, a w szczególności nie jest połączony z takim zakresem ich administracyjnej reglamentacji, który by ograniczał „dokonywanie płatności dla celów bieżących transakcji międzynarodowych" (aby użyć przytoczonej na wstępie terminologii MFW).

Można tu wspomnieć o dość trudnym do zaszeregowania przykładzie Francji, która w listopadzie 1968 r. stanęła przed dylematem: dewaluować franka czy też bronić jego parytetu poprzez ograniczenia obrotów płatniczych z zagranicą. Francja wybrała drugą możliwość, przy czym zakres wprowadzonej reglamentacji ograniczył wprawdzie pełną tzw. wewnętrzną wymienialność franka dla krajowców dewizowych, jednak — o ile dotychczas wiadomo — nie ogranicza wymienialności zewnętrznej w zrozumieniu MFW. Można zatem założyć, że Francja nie przestała być zaliczana do państw członkowskich, przestrzegających normy art. VIII statutu Funduszu. Frank francuski ma nadal cechy waluty wymienialnej w myśl tego artykułu.

Dokonany przegląd pozwala na stwierdzenie, że pojęcie „wymienialności walut" bynajmniej nie jest jednoznaczne, że może być i bywa realizowane w różnych wariantach, i to obecnie nawet w kapitalizmie, gdzie wymienialność początkowo obowiązywała powszechnie i gdzie także obecnie jest szeroko rozpowszechniona. Tym większe nasuwają się trudności przy próbie określenia dopuszczalnych granic i zasad wymienialności walut w socjalistycznym ustroju walutowym, gdzie w różny sposób pojmowana wymienialność dopiero ma się narodzić.

[1]) Są to spośród państw europejskich: Austria, Belgia, Dania, Francja, Finlandia, Irlandia, NRF, Norwegia, Szwecja, W. Brytania, Włochy, a spośród państw pozaeuropejskich m.in. Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk, Japonia, Australia. Spośród państw nie należących do MFW Szwajcaria odpowiada wymienionym warunkom.

[2]) Porównaj art. „Dwie ceny złota" — „Życie Gospodarcze" z 7 kwietnia 1968 r.

ZE ŚWIATA

HANDEL ŚWIATOWY W 1968 ROKU

Według GATT handel światowy osiągnął w 1968 roku najwyższy wskaźnik wzrostu od czasów II wojny światowej. Pod względem wartości eksport światowy w roku ubiegłym w stosunku do 1967 roku zwiększył się o 11 proc. a pod względem objętości — o 12 proc. Na przestrzeni ubiegłych 10 lat eksport ze 108 000 mln dol. w 1958 roku podniósł się do 240 000 mln dol. w 1968 roku.

Kluczową pozycję w handlu światowym zajmują, stwierdza GATT, Stany Zjednoczone i Niemiecka Republika Federalna jako kraje o największej sile nabywczej.

(MP)

SPADEK ZASOBÓW ZŁOTA W USA

Początek roku bieżącego w Stanach Zjednoczonych zaznaczył się m. in. spadkiem zapasów złota. Według sprawozdania Federal Reserve Board zapasy złota USA w styczniu 1969 roku zmniejszyły się o 61 mln dol., podczas gdy w grudniu 1968 roku spadek zapasów wyniósł wszystkiego 5 mln dol.

Stan zapasów złota na dzień 1 lutego 1969 roku wynosił 10 523 mln dol.

(MP)

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W JAPONII

Produkcja samochodów w Japonii w 1968 roku, jak podaje Toyota Motor Co, wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o 49 proc., wynosząc 2 055 tys. sztuk. W świecie kapitalistycznym Japonia zajęła trzecie miejsce wyprzedzając Francję, Anglię i Włochy, a ustępując jedynie Stanom Zjednoczonym i Niemieckiej Republice Federalnej.

Produkcja USA w roku ubiegłym wyniosła 8 848 tys. wozów a NRF — 2 860 tys. wozów.

(MP)

WZROST ZYSKÓW W PRZEMYŚLE USA

Zyski koncernów przemysłowych w Stanach Zjednoczonych w 1968 roku w stosunku do roku poprzedniego wzrosły o 10 proc. przeszło, podaje First National City Bank of New York w marcowym zeszycie swojego biuletynu na podstawie analizy sprawozdań 2000 kompanii amerykańskich.

Po opłaceniu podatku dochodowego wzrost z 10-procentowym dodatkiem zysku tych kompanii pomimo wzrostu kosztów robocizny osiągnęły kwotę 34 700 mln dol. przeszło, a wpływy ze sprzedaży wyprodukowanych towarów przekroczyły sumę 500 000 mln dol.

W poszczególnych gałęziach przemysłu wskaźnik zysków kształtował się różnie, przy czym najwyższy wzrost zysków, bo aż o 41 proc., wykazał przemysł samochodowy.

(MP)

ZYSKI ANGIELSKICH KONCERNÓW

Wzrost zysków koncernów angielskich w IV kwartale ubiegłego roku według określenia angielskiej państwowej Rady Handlu był rekordowy. Dochód brutto 257 kompanii we wspomnianym kwartale wyniósł 369 mln funtów wykazując w stosunku do roku poprzedniego wzrost o 25 proc.

Jest to w porównaniu z rokiem poprzednim najszybszy wzrost dochodów od 1963 roku, tj. od czasu kiedy Rada Handlu zapoczątkowała akcję analizowania kwartalnych dochodów wielkich przedsiębiorstw.

(MP)

Cele oszczędzania w PKO

Wydana ostatnio publikacja GUS **„Cele oszczędzania w Powszechnej Kasie Oszczędności"** zawiera wyniki badania ankietowego przeprowadzonego w 1968 r. metodą reprezentacyjną wśród ogółu rodzin w Polsce utrzymujących się z pracy w gospodarce uspołecznionej.

Badanie wykazało, że w PKO gromadzi swoje oszczędności **63 proc. gospodarstw domowych** (74 proc. rodzin pracowników umysłowych i 55 proc. rodzin pracowników fizycznych).

Oczywiście **w miarę wzrostu zamożności** wzrastała liczba gospodarstw domowych oszczędzających w PKO. I tak w grupie gospodarstw, których przeciętny kwartalny dochód na 1 osobę wynosił 1800 zł, gospodarstwa oszczędzające w PKO stanowiły tylko 38 proc., a w najwyższej grupie zamożności (6000 zł i więcej) odsetek ten osiągnął maksimum — 75 proc. Ale odsetki te nawet w najzamożniejszych gospodarstwach domowych pracowników fizycznych były niższe, niż u pracowników umysłowych o niskim poziomie zamożności.

Głównym **motywem** oszczędzania wśród badanych rodzin okazała się chęć posiadania rezerwy pieniężnej na nieprzewidziane wydatki. Łącznie motyw ten wymieniło 43 proc. gospodarstw domowych. Drugim celem są **„rezerwy na bieżące wydatki"** (31 proc.). W dalszej kolejności znalazły się następujące motywy: własne mieszkanie spółdzielcze (16 proc.), odzież (14 proc.), meble (10 proc.), samochód (6 proc.), zabezpieczenie finansowe na starość (5 proc.), mieszkanie spółdzielcze dla dzieci (4 proc.), budowa domu (3 proc.), motocykl, skuter (1 proc.) i inne.

Cele oszczędzania w dość dużym stopniu określa **zamożność** gospodarstw domowych. Gromadzenie pieniędzy w PKO z myślą o bieżących wydatkach maleje w miarę wzrostu zamożności badanych rodzin, odwrotną tendencję obserwuje się przy gromadzeniu W PKO pieniędzy na nieprzewidziane wydatki, meble, samochód i spółdzielcze mieszkanie.

A dlaczego 37 proc. badanych gospodarstw **nie oszczędza** w PKO? Najczęściej wymienioną przyczyną nieoszczędzania w PKO jest korzystanie z Pracowniczych Kas Zapomogowo - Pożyczkowych Związków Zawodowych (72 proc. rodzin nieoszczędzających w PKO) oraz „brak odpowiednich warunków materialnych" (59 proc.) i „korzystanie z kredytów ORS" (38 proc.). Porównanie poziomu dochodów rodzin oszczędzających i nieoszczędzających w PKO wykazuje, że nie ma tu całkiem prostych zależności, a więc na upowszechnienie oszczędzania wpływają nie tylko czynniki ekonomiczne.

WĘGIERSKA REFORMA (2)

Gospodarka sterowana

KRZYSZTOF KRAUSS

WĘGIERSKĄ reformę — jak już była o tym mowa w poprzednim artykule („Cechy uniwersalne i specyficzne", ŻG nr 11/1969) — zrodziła potrzeba przejścia od ekstensywnych do intensywnych metod rozwoju gospodarczego, co w sposób naturalny wiąże się ze zwiększeniem elastyczności planowania i zarządzania, ze stworzeniem warunków dla samodzielnej inicjatywy wytwórców, szerokiego pola manewru ekonomicznego, technicznego itp. A także — ze zwiększeniem roli bodźców materialnych. Ale — o czym przekonywały doświadczenia jugosłowiańskie, a częściowo również czechosłowackie — między elastycznością a żywiołowością procesów gospodarczych przebiega bardzo delikatna granica, którą łatwo przekroczyć, zaś żywiołowość jest nie do pogodzenia z gospodarką planową. We wszystkich dokumentach węgierskich podkreśla się, że planowy charakter ekonomiki socjalistycznej decyduje o jej sile i dynamice, stąd w żadnym wypadku i pod żadnym pozorem nie można dopuścić do wyeliminowania wiodącej roli państwa i planu centralnego z życia gsopdarczego kraju.

Najbardziej realne, a jednocześnie najbardziej groźne w swych skutkach społecznych i politycznych niebezpieczeństwo dominacji procesów żywiołowych przy przejściu od gospodarki scentralizowanej do zdecentralizowanej, od metod zarządzania nakazowego do metod posługujących się w szerokim zakresie instrumentami ekonomicznymi, pośrednimi, pojawia się w sferze zabezpieczenia równowagi rynkowej. Przede wszystkim chodzi tu o groźbę utraty kontroli nad wzrostem siły nabywczej ludności i jej zabezpieczeniem w postaci odpowiedniej podaży towarów i usług nabywanych przez ludność. Ceną płaconą za utratę tej kontroli jest wyzwolenie „spirali inflacyjnej".

Te zjawiska, jak wiadomo, nie ominęły Jugosławii. Nie wystąpiły natomiast na Węgrzech w pierwszym roku realizacji reformy gospodarczej. Nie było tu w roku 1968 wyścigu cen i płac w szerszej skali. Co więcej: koszty utrzymania wzrosły jedynie minimalnie — o ok. 1 proc. — a więc w tempie o połowę mniejszym niż się z tym liczono i nie naruszone zostały — zwłaszcza w głównych centrach przemysłowych — prawidłowe proporcje między wzrostem wydajności pracy i płac. Realne płace robotników i pracowników umysłowych zwiększyły się w tym okresie o 2—2,5 proc. Nie odnotowano żadnych poważniejszych zaburzeń w zaopatrzeniu rynku.

Praktycznie więc obyło się bez wstrząsów.

*

To nie przypadek. Z licznego zespołu „bezpieczników", jakie wmontowano w gospodarkę węgierską przed jej przejściem na nowe metody zarządzania i w trakcie realizacji reformy, znaczna część obejmowała tę sferę życia ekonomicznego. Poczynając od „zabezpieczenia tyłów". Otóż na długo jeszcze przedtem, nim zapadły decyzje zmieniające zasady funkcjonowania gospodarki narodowej, podjęto ogromny wysiłek dla stworzenia odpowiednich rezerw w zdolnościach wytwórczych przemysłów pracujących na bezpośrednie zaopatrzenie ludności. Temu zadaniu podporządkowana była ubiegła pięciolatka, polityka inwestycyjna państwa w latach 1961—1965. Maleje w tym czasie w nakładach inwestycyjnych — w porównaniu z rokiem 1960 — udział energetyki z 16,1 proc. do 13,6 proc., przemysłu elektromaszynowego — z wyłączeniem produkcji rynkowej — z 17,9 proc. do 12,6 proc. Rosną nakłady w przemyśle wyrobów metalowych powszechnego użytku, chemicznym, najsilniej zaś — w przemyśle lekkim i spożywczym.

Przy ogólnym zmniejszeniu udziału przemysłu ciężkiego w wydatkach inwestycyjnych tego działu gospodarki narodowej z 83,8 proc. w roku 1960 do 78,6 proc. w roku 1965, rośnie udział przemysłu lekkiego z 9,5 proc. do 12,3 proc., spożywczego z 6,7 proc. do 9,1 proc. W ślad za tym następuje przegrupowanie w proporcjach zatrudnienia. Z niewielkich zasobów nowych rąk do pracy, jakimi dysponowała w tym czasie gospodarka narodowa Węgier, znaczna część skierowana zostaje do gałęzi wytwarzających artykuły służące bezpośredniemu zaopatrzeniu ludności. Przyrost zatrudnienia w przemyśle ciężkim — w porównaniu z rokiem 1960 — wynosi 16 proc., w przemyśle lekkim — 18 proc. Rośnie także zatrudnienie w przemyśle spożywczym. W roku 1965 na 835,6 tys. zatrudnionych w przemyśle ciężkim, przypada 323,9 tys. zatrudnionych w przemyśle lekkim i 145,3 tys. w przemyśle spożywczym. Różnica między tempem wzrostu produkcji grupy „A" a grupy „B" sięga na przestrzeni ubiegłej pięciolatki ledwie kilku—kilkunastu punktów, gdy w tym czasie w innych państwach socjalistycznych, np. w Polsce, dochodzi do 20 i więcej punktów.

Szybki wzrost potencjału przemysłów grupy „B" nie zostaje w ubiegłym pięcioleciu na Węgrzech do końca zdyskontowany. Stoi temu na przeszkodzie sztywny system zarządzania, osłabiający zainteresowanie przedsiębiorstw elastycznym dostosowywaniem się do popytu, powstają „bariery zbytu" wynikające z rozmijania się produkcji z rzeczywistymi preferencjami nabywców. Gospodarka, wkraczając w obecnej pięciolatce w etap głębokich przemian w systemie zarządzania, dysponuje już jednak solidnym zapleczem w postaci wolnych, nadających się do natychmiastowego uruchomienia rezerw wzrostu produkcji „rynkowej", gdy tylko zaistnieje potrzeba. Odbiurokratyzowanie procesów produkcyjnych, stworzenie warunków dla szybkiego reagowania na postulaty odbiorców oraz systemu zainteresowania materialnego w rozwoju produkcji znajdującej zbyt, pozwala na zapewnienie dostatku towarów na rynku w roku 1968 i jednocześnie — dzięki znacznym, nie wykorzystywanym poprzednio rezerwom wzrostu produkcji, uruchamianym obecnie — tworzy zaporę przeciwko ruchowi cen w górę.

*

To było zabezpieczenie strukturalne reformy gospodarczej. Po prostu utworzono odpowiednie rezerwy mocy wytwórczych na najbardziej newralgicznych odcinkach ekonomiki kraju. Zarazem jednak, przy rzeczywistej i na szeroką skalę zakrojonej decentralizacji operatywnych decyzji gospodarczych, włączając w to nie tylko dużą swobodę przedsiębiorstw w określaniu konkretnych programów produkcyjnych, ale także część decyzji inwestycyjnych, nielimitowanie zatrudnienia, spora samodzielność w polityce cen itp., stosując bodźce zamiast administracyjnych nakazów państwo bynajmniej nie ustawiło się z boku, na pozycji kibica. Tam, gdzie nie miano pewności, że środki pośredniego oddziaływania okażą się dostatecznie skuteczne, gdzie chciano uzyskać pełną gwarancję zgodności działań zdecentralizowanych z szerszym interesem społecznym, a uznano, że jest to absolutnie nieodzowne — bez kamuflażu i fałszywego wstydu sięgnięto po instrumenty ingerencji bezpośredniej.

Do takich instrumentów należało m. in. wprowadzenie obowiązku kontraktacji niektórych rodzajów produkcji, co oznacza w tych wypadkach zasadnicze ograniczenie autonomii przedsiębiorstw: przesunięcie ośrodka dyspozycji — co i w jakich ilościach produkować — poza zdecentralizowane jednostki gospodarcze, a więc pozostawienie w rękach centralnych organów państwowych narzędzi efektywnej kontroli i aktywnego kształtowania profilu produkcji bieżącej. Te ograniczenia autonomii przedsiębiorstw produkcyjnych dotyczą m. in. wytwórczości urządzeń dla kluczowych inwestycji, produkcji służącej ochronie zdrowia, produkcji służącej zabezpieczeniu rezerw państwowych.

Także w niektórych innych wypadkach państwo zastrzega sobie bezpośredni wpływ na kierunki rozwoju produkcji i jej podziału, przede wszystkim poprzez określenie w planie obowiązujących kontyngentów dostaw i sposobu ich realizacji. Dotyczy to również w pewnych wypadkach mniej lub bardziej szczegółowej — zależnie od potrzeb — reglamentacji zbytu i zaopatrzenia. Tak np. w roku 1968 zachowano w skali powszechnej centralnie regulowany podział między odbiorców wyrobów mięsnych i pasz, określono w planie obowiązkowe kontyngenty dostaw ok. 30 rodzajów produkcji dla niektórych przedsiębiorstw, będących czołowymi ich odbiorcami. Pośrednio — poprzez ustanowienie w planie obowiązujących organizacje handlu wewnętrznego kontyngentów — określono dyrektywne zadania w zakresie dostaw dla ludności cementu, dachówki, stolarki budowlanej itp. Narodowy plan gospodarczy na rok 1968 zawierał także obowiązujące bezwzględnie kontyngenty eksportowe dotyczące 20 pozycji towarowych i obejmujące ok. 30 pozycji kontyngenty importowe (głównie chodziło o zakupy w krajach kapitalistycznych). Ponadto plan państwowy na rok 1968 na mocy dyrektywy wyznaczał kierunki realizacji ok. 60 dalszych rodzajów produkcji.

W pozostałych wypadkach zarówno rozmiary produkcji, asortyment, wybór dostawcy i odbiorcy pozostawione były decyzji zdecentralizowanych jednostek gospodarczych — przedsiębiorstwom wytwórczym i handlowym, zawierającym między sobą odpowiednie umowy cywilnoprawne. Produkcja i zbyt opiera się na ich własnym rozeznaniu potrzeb, odbywa się na ich własne ryzyko i odpowiedzialność. Nie jest to zresztą aż tak „wstrząsające novum" w gospodarce socjalistycznej, jak to często się sądzi. Na fakt ten zwraca uwagę sekretarz KC WSPR Rezsö Nyers w wywiadzie dla wydawnictwa „Pannonia":

„Ten system umów o dostawach nie jest nowym wynalazkiem. Istniał on także przy systemie tzw. ogólnopaństwowych wskaźników planowych. Wyznaczane dla przedsiębiorstw obowiązujące liczby produkcji planowej nigdy nie obejmowały całego asortymentu produkcyjnego. To było niemożliwe. Przecież produkujemy około miliona rodzajów produkcji, a obowiązujące wskaźniki planu odnosiły się do nie więcej jak kilku setek czy tysięcy tytułów. W wyniku tego rzeczywisty asortyment produkcji przedsiębiorstw był określany nie w planie państwowym, ale przez umowy o dostawach, jakie przedsiębiorstwa-partnerzy zawierali między sobą. Tak było w przeszłości, tak ma się rzecz także teraz. Taka jest sytuacja u nas i taka istnieje w innych krajach socjalistycznych. Znając tę praktykę gospodarczą i analizując ją, sformułowaliśmy nasz pogląd na to, że likwidacja obowiązujących wskaźników planowych, dotyczących w dodatku tylko niewielkiej części całej produkcji, nie wywoła specjalnych problemów. W związku z tym troską kierownictwa państwowego staje się stworzenie systemu zainteresowania, który skłaniać będzie wytwórców do dążenia ze wszystkich sił do zaspokajania potrzeb odbiorców, społeczeństwa, lub — jeśli ktoś tak woli — popytu rynkowego. Takim stymulatorem jest **system zainteresowania zyskiem**" („Dwadzieścia pięć pytań, dwadzieścia pięć odpowiedzi" — wydanie w języku rosyjskim, Budapeszt 1969).

*

Pomijając już dosyć istotne ograniczenia, o których mowa była wyżej, szerszy interes społeczny zabezpieczony jest przez państwo i w inny sposób.

Nie ma co prawda obowiązku — z wyjątkiem wyżej wspomnianych wypadków — uzyskiwania administracyjnej akceptacji dla opracowywanych planów produkcyjnych, program powstaje w oparciu o konkretne zamówienia odbiorców i samodzielne rozeznanie potrzeb rynku, na ryzyko i odpowiedzialność przedsiębiorstw, traktowany jest jako sprawa wewnętrzna organizacji wytwórczych i handlowych, niemniej — stosowana jest jednak zasada, że plany te przekazywane są do wiadomości bankom i ministerstwom.

Organy rządowe, odpowiedzialne za realizację narodowych planów gospodarczych, dysponują więc już w momencie rozpoczęcia okresu planowego nie tylko analizą kształtowania się podstawowych tendencji w gospodarce w okresach poprzedzających, lecz także stosunkowo pełną informacją o zamierzeniach przedsiębiorstw na przyszłość. Można więc z odpowiednim wyprzedzeniem dokonać konfrontacji centralnych koncepcji planistycznych z sytuacją, wynikającą z koncepcji przyjętych przez poszczególnych wytwórców. Gdy między tymi dwoma koncepcjami zarysowuje się rozbieżność — nie chodzi oczywiście o rozbieżności w drobiazgach, szczegółach, ale o generalne proporcje gospodarcze, te bowiem są przedmiotem planowania ogólnonarodowego — jest jeszcze czas na to, by albo zrewidować plan państwowy, jeśli uzna się, że koncepcja zarysowana „oddolnie" jest bardziej poprawna, lepiej odpowiada rzeczywistym potrzebom gospodarki narodowej, albo też podjąć niezbędne kroki zmierzające do skłonienia przedsiębiorstw do rewizji ich planów działania w kierunku zapewnienia zgodności z założeniami polityki gospodarczej państwa. Przede wszystkim — choć nie tylko — natury ekonomicznej, a więc np. w systemie cen, kredytów, podatków, subwencji itp. Rozbieżności tego rodzaju sugerują bowiem, że stworzone ramy działalności gospodarczej, konkretne regulatory ekonomiczne, nie zdają egzaminu, bądź przestały zdawać egzamin, deformują warunki, w jakich odbywa się działalność gospodarcza i trzeba je zmienić.

Stąd zrozumiałe jest, dlaczego w węgierskim „modelu" nie mówi się nigdzie o mechanizmie idealnym i „samoczynnym". Częścią integralną każdego kolejnego narodowego planu gospodarczego ma być nie tylko wykaz celów, do jakich gospodarka w danym okresie powinna zmierzać, ale zarazem **wykaz środków**, które w danym okresie uznaje się za niezbędne dla zapewnienia sterowania gospodarką w pożądanym kierunku.

*

W ten sposób państwo zapewniło sobie realny wpływ również na kształtowanie konkretnych programów produkcyjnych, sterowanie wykorzystaniem pozostających do dyspozycji gospodarki narodowej zdolności wytwórczych. Uruchomiono cały system mechanizmów, służących temu zadaniu, zarówno — w określonych wypadkach — administracyjnych, jak i ekonomicznych. Nie zawahano się także przed zachowaniem pewnych form dotowania niektórych towarów i usług o podstawowym znaczeniu dla ludności, kosztem innych, mniej ważących w budżetach rodzinnych. Zakładano to od razu w planie na rok 1968, przewidując dotację z budżetu państwa dla wyrobów mięsnych w wysokości 1,5 mld forintów, produktów mlecznych — 1,4 mld, wyrobów mącznych i pieczywa — 900 mln forintów, odzieży dziecięcej — 400 mln, produktów węglopochodnych 1 mld, usług gastronomicznych 700 mln, usług kulturalnych 600 mln, usług komunikacyjnych 3,9 mld, usług budowlanych i w zakresie konserwacji mieszkań 1,2 mld forintów. Nie przejmowano się tym, że „skazi" to „czystość" reformy. Uznano, że w konkretnych okolicznościach takie ograniczenia są niezbędne, aby gospodarka jako całość mogła funkcjonować bez zaburzeń. Chodziło o to, aby poprzez dotacje państwowe usunąć opory przedsiębiorstw przed rozwijaniem produkcji i usług „nierentownych", a niezbędnych, aby preferencje społeczne nie kłóciły się z preferencjami ekonomicznymi, wynikającymi z dążenia przedsiębiorstw do maksymalizacji zysków, na czym przecież opiera się koncepcja kierowania pośredniego na Węgrzech.

*

Poziom i struktura produkcji to jeden z czynników, kształtujących równowagę na „rynku". Drugim czynnikiem jest poziom dochodów nominalnych, o czym — w odniesieniu do równowagi rynkowej rozumianej jako zgodność siły nabywczej ludności z podażą konkretnych towarów i usług — decydują przede wszystkim (chociaż nie wyłącznie) płace zatrudnionych, wielkość funduszu płac. W rękach państwa pozostał więc cały system nadzoru nad kształtowaniem się funduszu płac. Pomijając już przejściowo wprowadzoną w roku 1968 kontrolę średnich płac, co było „bezpiecznikiem dodatkowym", ekonomiści węgierscy — na podstawie przeprowadzonych szacunków zdolności zwiększenia produkcji adresowanej bezpośrednio na „rynek" w bieżącej pięciolatce — określili tempo, w jakim zwiększać się może w tym czasie zdolność nabywcza ludności bez naruszenia ogólnej równowagi. Na podstawie tych szacunków oceniono, że „bezpieczna" dynamika zamyka się w granicach 2 proc. średniorocznie. Taki też „pułap" przyjęto dla autonomii przedsiębiorstw w zakresie dysponowania środkami na wzrost płac. Tak długo, jak długo pułap ten nie zostaje naruszony, państwo nie wtrąca się do wewnętrznej gospodarki przedsiębiorstwa: pozostawia pełną swobodę decyzji, na co środki te są wykorzystywane — na zwiększanie zatrudnienia czy podniesienie zarobków zatrudnionych. Autonomia w tym względzie, według założeń reformy, sprzyjać powinna oszczędniejszemu gospodarowaniu pracą żywą, zachęcać powinna do wykorzystywania możliwości wzrostu wydajności pracy i na tej drodze zwiększenia produkcji, a więc intensyfikacji procesów wytwórczych. To bowiem, co „zaoszczędzi się" na zatrudnieniu, pozostaje do dyspozycji reszty załogi. Mówiąc o tej sprawie na ubiegłorocznym spotkaniu dziennikarzy ekonomicznych krajów socjalistycznych sekretarz KC WSPR Rezsö Nyers podkreślał, że póki przedsiębiorstwa nie były zainteresowane w zysku i gospodarka regulowana była szczegółowo nakazami centralnymi, póki rentowność działalności miała dla przedsiębiorstwa jedynie marginesowe znaczenie, póty nie sposób było się obejść bez drobiazgowej ingerencji państwa w sferę zatrudnienia i funduszu płac. Te sprawy też musiały być regulowane poza przedsiębiorstwem. **Teraz, gdy interes gospodarczy przedsiębiorstwa polega na oszczędzaniu pracy żywej i uprzedmiotowionej, taka szczegółowa ingerencja jest już zbędna i jedynie przeszkadza w prawidłowym gospodarowaniu.**

Ale także w tym wypadku autorzy węgierskiej reformy nie pozostawiają sprawy „na żywioł". Autonomia przedsiębiorstw ma swoje granice. Przekroczenie 2-procentowego pułapu wzrostu funduszu płac, przyjętego jako „pułap bezpieczeństwa" w gospodarce narodowej, powyżej którego wzrost funduszu płac może spowodować niepożądane naruszenie równowagi, wywołanie procesów inflacyjnych, powoduje natychmiastową interwencję organów państwowych. A więc przede wszystkim kontrolę zasadności decyzji płacowych, czy nie naruszone zostały prawidłowe proporcje między wzrostem wypłat a wzrostem produkcji, wydajności pracy. Gdy osiągnięte efekty ekonomiczne uzasadniają przekroczenie 2-procentowego pułapu wzrostu funduszu płac, decyzja przedsiębiorstwa zostaje zaakceptowana, lecz dodatkowe wydatki na płace obciążają tę część zysku przedsiębiorstwa, która przeznaczona jest do podziału wśród załogi (tzw. „fundusz udziału"). Tu także jednak istnieje granica nieprzekraczalna: jest nią 4-procentowy wzrost funduszu płac w stosunku do roku poprzedniego (2 proc. „normalnego" wzrostu płac, obciążającego koszty produkcji plus 2 proc. dodatkowego wzrostu funduszu płac, obciążającego zysk).

Tak pojmowaną kontrolę wypłat funduszu płac, uzasadnioną względami makroekonomicznymi, sprawują ministerstwa i banki.

*

Częściowo na poziom dochodów ludności ma także wpływ wysokość zysków przedsiębiorstw, bowiem część dochodów przedsiębiorstw dzielona jest między pracowników. Otóż jest faktem, że w roku 1968 zyski przedsiębiorstw węgierskich znacznie przekroczyły przewidywany poziom — o ok. 20 proc., a więc 12—13 miliardów forintów. Suma bardzo poważna. Tylko częściowo wynikało to z większej niż przewidywano w planie poprawy efektów ekonomicznych. Poważniejszą rolę spełnił przysłowiowy „długi ołówek". Chociaż zdawano sobie z tego sprawę, że w wielu wypadkach źródła pochodzenia tego dodatkowego zysku nie były zupełnie „czyste", państwo nie ingerowało, nie zażądało zwrotu zagarniętych w sposób nie w pełni legalny dodatkowych dochodów przedsiębiorstw, jak to miało np. miejsce w roku 1967 — w analogicznej sytuacji — w Czechosłowacji. Uznano, że taka ingerencja nie była niezbędna, wyrządziłaby więcej szkody niż pożytku. Osłabiłaby bowiem zaufanie przedsiębiorstw do stabilności obowiązującego systemu finansowego. A w miarę, jak gospodarka przestawiać się będzie na nowe tory, możliwości posługiwania się „długim ołówkiem" wykruszą się. Tak masowe odwoływanie się do jego pomocy w roku 1968 — według przekonania autorów węgierskiej reformy — możliwe było tylko w warunkach pewnego zamieszania, jakie nieuniknione jest przy wszystkich, bardziej radykalnych przedsięwzięciach reformatorskich w gospodarce i ma wobec tego charakter przejściowy.

*

Naturalnie fakty nadmiernych zysków części przedsiębiorstw w 1968 r. stwarzają przejściowe napięcia w gospodarce, ale są to przede wszystkim napięcia na „rynku" inwestycyjnym, a nie „konsumpcyjnym". Oczywiście napięcia na „rynku" inwestycyjnym także nie są zjawiskiem pożądanym, ale nie grożą bezpośrednim uruchomieniem „spirali inflacyjnej", bo uruchomienie tej spirali następuje wówczas, gdy dodatkowe, nadmierne zyski przybierają postać żywej gotówki, nie mającej zabezpieczenia w odpowiedniej masie towarowej. Po drugie — o czym będzie jeszcze mowa w następnym artykule z tego cyklu — państwo zachowało w swych rękach cały zespół regulatorów, umożliwiających łagodzenie napięć występujących w sferze „popytu inwestycyjnego", wywołanego nadmiernym wzrostem zysków przedsiębiorstw. Tu ograniczmy się jedynie do stwierdzenia, że z natury rzeczy łatwiej hamować i kontrolować wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw, niż — bez uciekania się do drastycznych środków, uderzających bezpośrednio po kieszeni konsumentów, co ma określone reperkusje społeczne — wyeliminować następstwa pojawienia się w dyspozycji ludności znacznych sum pieniężnych, nie mających swego odpowiednika w realnie występującej „na rynku" masie towarów i usług.

Takie „skanalizowanie" dodatkowych, nie planowanych środków, jakie znalazły się w rękach przedsiębiorstw w roku 1968, polegające na bardzo ograniczonym ich przepływie „na zewnątrz", do kieszeni pracowników i w następstwie tylko ograniczone pojawienie się ich „na rynku" konsumpcyjnym, możliwe było jedynie dzięki temu, że państwo zachowało bardzo daleko posuniętą kontrolę nad finansami przedsiębiorstw.

Kontrola państwa polega przede wszystkim na wyznaczeniu określonych podstawowych proporcji podziału zysku.

„Spośród instrumentów ekonomicznych, jakimi dysponujemy — stwierdzał na łamach „Népszabadság" sekretarz KC WSPR Rezsö Nyers (22.12.1967 r.) — bardzo poważna rola, począwszy od 1968 r., przypadnie kategorii zysków przedsiębiorstwa, jako miernikowi i bodźcowi ekonomicznemu. Nikt nie powinien się obawiać, że w konsekwencji zbliżymy się do istoty kapitalizmu. Zbliżenie w zakresie form nie jest identyczne ze zbliżeniem w zakresie treści. W społeczeństwie kapitalistycznym celem jest zysk, u nas natomiast odgrywa on rolę instrumentu. Tam zysk jest przywłaszczany prywatnie, u nas zaś jest uspołeczniony. Nigdy więc nie mogą zawładnąć zyskiem jednostki i zawsze należy on do jakiejś wspólnoty. W następnych trzech latach z każdych 100 forintów zysku przedsiębiorstwa, średnio 60 forintów wykorzysta państwo lub rada ludowa na cele ogólnospołeczne, 25 forintów wzbogacać będzie fundusz rozwoju przedsiębiorstw, a 15 forintów stanowić będzie udział załogi w zyskach".

Większą część zysku, średnio ok. 60 proc., przejmuje więc państwo lub rady ludowe, ok. 25 proc zastrzeżone zostaje na cele produkcyjne przedsiębiorstw (inwestycje własne, powiększenie środków obrotowych itp.), a jedynie 15 proc. może być wykorzystane na bezpośrednie wypłaty dla załogi lub wydatki socjalne. Już ten „klucz" podziału zysków przedsiębiorstw zawarty w obowiązujących normach państwowych, dający pierwszeństwo celom ogólnospołecznym i rozwojowym potrzebom przedsiębiorstwa, stanowi bardzo skuteczną tamę przeciwko niekontrolowanemu wzrostowi siły nabywczej ludności, wywołującemu „spiralę inflacyjną". Przymierzając ten klucz do nadprogramowych, ponadplanowych dochodów przedsiębiorstw w roku 1968, nietrudno obliczyć, że z ok. 12—13 mld forintów, ok. 10—11 mld forintów zostało z góry wykluczone z „rynku konsumpcyjnego". Przy czym poza wypłatami w gotówce, załogi przedsiębiorstw z wypracowanych dodatkowych zysków przeznaczają część na spożycie zbiorowe, budowę np. ośrodków wczasowych, organizację wypoczynku niedzielnego, dofinansowanie stołówek, żłobków, przedszkoli, budownictwa mieszkaniowego itp. Ten fakt także osłabia nacisk dodatkowych środków pieniężnych na „rynek", rozumiany jako suma środków, pozostających do swobodnej dyspozycji ludności oraz towarów i usług, jakie tej sile nabywczej gospodarka jest w stanie zaoferować.

*

W tej sytuacji — gdy zabezpieczono odpowiednie rezerwy zdolności wytwórczych, zapewniono realny wpływ państwa na kształtowanie się struktury produkcji, nadzór nad dochodami ludności — niebezpieczeństwo pojawienia się „spirali inflacyjnej" zostało w dużej mierze zażegnane. Można było pozwolić sobie na stosunkowo większy „liberalizm" w dziedzinie cen, wykorzystanie cen jako ważnego stymulatora produkcji, pobudzającego inwencję w rozwijaniu produkcji wyrobów najbardziej poszukiwanych, na które istnieje największy popyt. Rzecz bardzo charakterystyczna: spośród cen kontrolowanych przez państwo (nawiasem mówiąc, zakres kontroli państwa pozostał jeszcze w r. 1968 dosyć szeroki, obejmował blisko 80 proc. towarów występujących w obrocie detalicznym *)), ceny ok. 27 proc. towarów należały do kategorii tzw. cen limitowanych. Przy tej kategorii cen państwo nie wyznacza ani sztywno ich wysokości, ani też pułapu „maksimum". Określa jedynie granice dopuszczalnych wahań — na ogół jest to 5 proc. w górę lub w dół, niekiedy 10 proc. Otóż przedsiębiorstwa węgierskie w większości wypadków nie skorzystały w r. 1968 z pozostawionej im swobody po to, by ceny w dopuszczalnych granicach podwyższyć, lecz na ogół po to, by je do dopuszczalnej granicy... obniżyć. Praktyczne doświadczenia roku 1968 spowodowały więc, że obecnie myśli się o rozszerzeniu zakresu cen wolnych, nie kontrolowanych, których ustalenie pozostawia się swobodnej decyzji producentów i organizacji handlowych — z 23 proc. obrotu detalicznego w roku 1968 do 30—33 proc. w roku 1969.

*

Konkretne formy i dziedziny ingerencji państwa w sferę „swobodnych" decyzji przedsiębiorstw nie są więc czymś zastygłym, zafiksowanym w „nowym mechanizmie" raz na zawsze. Zależnie od konkretnych okoliczności może zmieniać się zarówno zakres, jak i charakter ingerencji — czego przykładem jest choćby wspomniana sprawa cen. Rok 1969 przynosi pewne ograniczenie bezpośredniej ingerencji centralnych organów państwowych w tej dziedzinie. Autorzy węgierskiej reformy liczą się np. z tym, że w przyszłości uda im się doprowadzić do prawidłowej relacji cen i kosztów produkcji w skali całej gospodarki narodowej, a wraz ze wzrostem płac wiele problemów związanych z polityką cen straci na ostrości. Wtedy możliwe będzie stopniowe wycofanie się państwa z bezpośredniej ingrencji w sferę cen konsumpcyjnych. Nie liczą jednak na to, że stanie się to z dnia na dzień, tak np. oczekują, że pełne uregulowanie prawidłowych ekonomicznie relacji cen nastąpi w ciągu 10—15 lat. Tak samo, jak nie liczą na to, by w ogóle aktywna obecność kierowniczych organów państwowych w bieżących sprawach gospodarczych kiedykolwiek stała się zbędna: na miejsce jednych problemów, wymagających interwencji, przypuszczalnie pojawią się inne. „Przejściowość" ingerencji polega więc głównie na odpowiednio do zmieniających się okoliczności weryfikowanej liście spraw i problemów, wymagających w danym okresie zaangażowania centralnych organów państwowych oraz metod tego zaangażowania, nie zaś samej instytucji zaangażowania.

O ile jednak — używając określenia premiera Jenö Focka — bezpośrednie ingerencje państwa w bieżące sprawy gospodarcze noszą charakter „bezpieczników", mających zapobiegać niepożądanym i niekontrolowanym następstwom tzw. wolnej gry rynkowej, a więc w rzeczywistości zawężają funkcjonowanie „czystych" mechanizmów rynkowych do sfery ściśle, świadomie określanej i starannie nadzorowanej, o tyle kształtowanie strukturalnych, perspektywicznych kierunków rozwojowych gospodarki narodowej instytucjonalnie wyłączone zostało spod procesów „żywiołowych". Tym tematem postaramy się jednak zająć w następnym artykule, bo wymaga on nieco bliższego scharakteryzowania zarówno nowych zasad polityki inwestycyjnej, decydującej o kierunkach przebudowy i formowania struktury ekonomicznej kraju, jak i przynajmniej krótkiego przedstawienia podstawowych problemów, z jakimi w działalności inwestycyjnej — gospodarka narodowa Węgier ma obecnie do czynienia.

*) 20 proc. stanowią ceny sztywne, 23 proc. ceny o wyznaczonym przez państwo pułapie maksymalnym i 27 proc. tzw. ceny limitowane, o wąskiej jedynie dopuszczalnej granicy odchyleń w górę lub w dół.

PRASA o problemach gospodarczych

W ostatnich numerach naszego pisma dominuje problematyka inwestycyjna i to tak dalece, że pewien złośliwy Czytelnik zaproponował nam zmianę tytułu „Życia Gospodarczego" na „Przegląd Inwestycyjny". Na swoje usprawiedliwienie musimy stwierdzić, że jest to problematyka w sprawach gospodarczych obecnie najważniejsza — struktura, wielkość i efektywność inwestycji będzie bowiem decydować o realizacji naszych przyszłych zamierzeń rozwojowych. Nie tylko zresztą my jedni poświęcamy sporo miejsca tym zagadnieniom.

W ostatniej „POLITYCE" ukazał się artykuł **Jerzego Jablonowskiego** pt. **„Naciski inwestycyjne"**. Autor zastanawia się nad wielkością naszego wysiłku inwestycyjnego i strukturą nakładów w ciągu ostatnich dwunastu lat. Z rozważań tych, popartych obszernym materiałem statystycznym wynika, że znaczny i rosnący wysiłek inwestycyjny kierowany był głównie na dziedziny produkcyjne, nie doprowadził jednak, szczególnie w przemyśle, do istotniejszych przekształceń strukturalnych. Konstatacja ta, choć generalnie słuszna, obciążona jest — naszym zdaniem — pewną istotną wadą. Otóż taki stan rzeczy spowodowany jest nie tylko i nawet nie tyle istniejącym mechanizmem gospodarczym i pewnymi wadami w metodach planowania inwestycji (czemu autor poświęca sporo miejsca), ile szeregiem uwarunkowań obiektywnych. Idzie po prostu o to, aby nie stwarzać złudzeń, że pewne zmiany (na pewno zresztą ważne) w takich dziedzinach jak metody finansowania inwestycji czy metody planowania na szczeblu centralnym automatycznie zmienią nam strukturę przemysłu i radykalnie zwiększą efektywność nakładów inwestycyjnych. Silnie przez autora eksponowany fakt, że udział przemysłów wydobywczych w nakładach inwestycyjnych utrzymuje się od dwunastu lat na niezmienionym w zasadzie poziomie, wynika przecież nie z siły tzw. starych branż i ich umiejętności przetargowych, ale przede wszystkim z obiektywnej konieczności przełamania bariery surowcowej (występującej u nas najczęściej jako bariera handlu zagranicznego). Dokonanie zaś takiego skoku w ilości, jakości i nowoczesności produkcji przemysłu maszynowego, aby eksport maszyn i urządzeń tę barierę zlikwidował, okazało się niezwykle trudne i nie ma się co łudzić, aby w ciągu najbliższych dwóch, trzech lat można było w ten sposób zlikwidować kłopoty surowcowe.

Selektywność rozwoju wymaga opracowania długofalowej strategii i oczywiście koncentracji nakładów na dziedzinach będących nośnikami postępu technicznego. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że operacja taka dokonywać się musi w określonych warunkach, które w istotny sposób ograniczają możliwości manewru inwestycyjnego i przezwyciężenie których nie jest zależne tylko od dobrej woli czy umiejętności czynników planujących.

Aby zachować przynajmniej w niniejszej rubryce odpowiednie proporcje, nie będziemy w dalszym ciągu omawiać innych pozycji dotyczących spraw inwestycyjnych, a zasygnalizujemy naszym czytelnikom artykuł z „ITD" — Ilustrowanego Magazynu Studenckiego, pt. **„Głowy i szyje"**. Rzecz dotyczy VII Kongresu ZSP, a ściślej mówiąc niewielkiej, można rzec dekoracyjnej roli, jaką na tym kongresie odegrały dziewczęta. Autorka — **Barbara Muszanka** przy okazji przypomina, że „Życie Gospodarcze" w ramach „Wolnej Trybuny" przedstawiło swego czasu dyskusyjny pogląd jednego z czytelników, iż opłacalne jest wycofanie z pracy w produkcji sporej ilości kobiet zamężnych. Pomijamy już fakt, że autorka niezbyt dokładnie przeczytała publikowane na ten temat w naszym piśmie materiały. Chcemy jednak podkreślić, że choć nie solidaryzujemy się z tezami wspomnianego artykułu, aktywizacja zawodowa kobiet jest bardzo trudnym problemem społecznym i ekonomicznym. Abstrahując już od niektórych problemów społecznych, jak rola kobiety w wychowaniu dzieci itp., trzeba podkreślić, że kobieta, która statystycznie rzecz biorąc, nie jest aktywna zawodowo, spełnia mimo to z reguły bardzo istotne funkcje produkcyjne. Jeżeli chcemy oderwać ją od gotowania, prania, sprzątania i skierować do pracy np. w przemyśle, to ktoś musi przejąć jej dotychczasowe funkcje domowe. Tym „ktosiem" jest oczywiście gospodarka. Przemysł spożywczy musi za nią zrobić konserwy, wódki, marynaty itp., przemysł gastronomiczny przejąć większość pracy związanej z gotowaniem posiłków, odpowiednie działy usług — pranie, sprzątanie itp. itd. Co więcej, gospodarka musi to robić nie tylko równie dobrze, jak gospodyni domowa, ale do tego tanio, aby przejście do pracy zawodowej kobiecie się opłacało. Jeżeli gospodarka nie jest przygotowana do przejęcia tych wszystkich funkcji od kobiet, które aktywizują się zawodowo — to spada na nie obciążenie podwójne, często mało efektywne ekonomicznie i z co najmniej wątpliwym pożytkiem społecznym. Można oczywiście nad tym całym rozumowaniem wzruszyć ramionami i powiedzieć, no to „niech gospodarka to wszystko robi". Jednak przejęcie przez gospodarkę szeregu funkcji domowych, wykonywanych dotychczas przez kobiety, wymaga, po pierwsze bardzo poważnych nakładów inwestycyjnych, po drugie — czasu. Sprawa nie jest więc tak prosta i dla jej załatwienia nie wystarczą kwiatki czy uśmiechy w Dniu Kobiet, lecz potrzebny jest przemyślany, długofalowy program obejmujący kompleksowo zagadnienia, od budowy żłobków począwszy, a na nowoczesnych maszynach dla gospodarstwa domowego kończąc.

S. C.

Aktualności

EPIDEMIA GRYPY A GOSPODARKA

Tegoroczna epidemia grypy należała do największych zarówno pod względem rozmiarów, jak i zasięgu. W okresie styczeń — luty br., zarejestrowano w Polsce 4 mln przypadków zachorowań na grypę. Największe natężenie epidemii zanotowano w Warszawie, Krakowie, Łodzi, Poznaniu i Wrocławiu.

W wyniku epidemii wydatnie wzrosły wypłaty zasiłków chorobowych. W skali I kwartału br. przekroczą o 0,5 mld zł założenia planu na ten okres i będą ok. 60 proc. wyższe niż przed rokiem. Fakt ten w sposób istotny rzutuje na ocenę obserwowanego na początku br. wzrostu funduszu płac. Jeśli bowiem w styczniu i lutym br. wzrost funduszu płac był o ok. 600 mln zł niższy niż planowano i wyniósł tylko 6,7 proc., to przede wszystkim dlatego, że większa niż zazwyczaj część pracowników fizycznych otrzymała nie płace, a zasiłki chorobowe.

Zwraca ponadto uwagę fakt, że tak poważne rozmiary epidemii nie wpłynęły w wydatniejszym stopniu na tempo wzrostu produkcji przemysłowej liczonej w warunkach porównywalnych, tj. w przeliczeniu na 1 dzień roboczy. Wskazuje to prawdopodobnie na istnienie w wielu zakładach znacznych nadwyżek siły roboczej, które w okresie epidemii zostały „uruchomione". (Sb)

TEMPO WZROSTU PRODUKCJI

Dla oceny wyników pracy przemysłu w pierwszych miesiącach br. istotne jest właściwe określenie tempa wzrostu produkcji globalnej i wydajności pracy. Formalnie biorąc, tempo wzrostu produkcji globalnej jest w okresie styczeń — luty br. (6,7 proc.) jest znacznie niższe niż w analogicznym okresie ub. r. (11,8 proc.). Odpowiednio niższa jest też dynamika produkcji w przeliczeniu na 1 zatrudnionego (2,5 proc. w br., wobec 7,4 proc. w ub. r.).

W ocenie należy jednak uwzględnić, fakt, że w okresie styczeń — luty br. liczba dni roboczych jest o 1 mniejsza niż w ub. r., co w sposób istotny rzutuje na dynamikę produkcji. W przeliczeniu na 1 dzień roboczy dynamika produkcji globalnej przemysłu wynosi bowiem w okresie styczeń — luty br. 8,9 proc., wobec 9,6 proc. w analogicznym okresie ub. r. i 8,2 proc. założonych w planie rocznym. Na początku br. tempo wzrostu produkcji jest więc lepsze niż w założeniach planu rocznego.

Jeśli chodzi natomiast o dynamikę produkcji globalnej na 1 zatrudnionego, to w przeliczeniu na 1 dzień roboczy w okresie styczeń — luty br. wyniosła ona 4,6 proc., wobec 5,2 proc. w analogicznym okresie ub. r. W porównaniu z ub. r. tempo wzrostu wydajności pracy uległo więc pewnemu osłabieniu. Nadal jest ono jednak wyższe od osiąganego w latach 1965—1967, gdy wartość produkcji w przeliczeniu na 1 zatrudnionego wzrastała w tempie nie osiągającym 4 proc. rocznie.

Wyniki z pierwszych miesięcy br. wskazują więc, że przemysł jest w stanie utrzymać stosunkowo dobre tempo wzrostu produkcji i wydajności pracy, jeśli tylko nie staną temu na przeszkodzie trudności zaopatrzeniowe i transportowe. (Sb)

OPŁATY CELNE

Dynamika wpływów z opłat i należności celnych wnoszonych przez ludność w 1968 r. uległa znacznemu osłabieniu. Związane jest to głównie z działaniem następujących czynników:

- Zmniejszenie się ilości przesyłek pocztowych z Europy Zachodniej.
- Podwyższenie taryfy celnej, które znacznie ograniczyło ilość przesyłek (m. in. z tkaninami ortalionowymi i nożykami do golenia).
- Obniżenie liczby zagranicznych wyjazdów turystycznych i związanych z tym wydatków dewizowych (w przeliczeniu na złote dewizowe o 39 proc. w porównaniu z 1967 r.) na zakup towarów, które podlegają przy wywozie opłatom celnym.

Równocześnie wzrosła jednak liczba sprowadzanych z zagranicy przez osoby prywatne samochodów osobowych podlegających odprawie celnej (z 2 821 szt. w 1967 r. do 3 670 szt. w 1968 r.).

Łącznie wpływy z opłat i należności celnych wyniosły w 1968 r. ok. 890 mln zł, a w br. tempo ich wzrostu, sądząc z aktualnych tendencji nie ulegnie przyspieszeniu. (Sb)

PODATKI A ROZWÓJ RZEMIOSŁA

Wpływy z tytułu podatków obrotowego i dochodowego od pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej, tj. głównie wpływy od rzemiosła wyniosły w 1968 r. ok. 4 mld zł i były o ponad 0,5 mld zł, tj. o 16 proc. wyższe niż w 1967 r. i o ponad 14 proc. wyższe niż planowano.

Przyrost wpływów podatkowych dotyczy głównie rzemiosła (wzrost o ok. 400 mln zł, tj. o ponad 16 proc. w stosunku do założeń planu). Został on osiągnięty przede wszystkim w wyniku zwiększenia liczby zakładów rzemieślniczych, zatrudnienia i obrotów. Sprzyjały temu podjęte w 1966 r. decyzje rządowe, dotyczące polepszenia całokształtu warunków pracy rzemiosła, a także silny wzrost zapotrzebowania na świadczenia rzemieślnicze ze strony gospodarki uspołecznionej. Ogólne obroty rzemiosła w 1968 r. szacuje się na 33,5 mld zł. W porównaniu z 1967 r. obroty rzemiosła wzrosły o 15,5 proc. przy wzroście wpływów podatkowych od rzemiosła o 20 proc. Tempo wzrostu wpływów podatkowych było więc wyższe od tempa wzrostu obrotów.

Łącznie w latach 1963—1968 udzielono rzemieślnikom ok. 156 mln zł premii za szkolenie uczniów, co oznacza, że w tym okresie wyszkolono ok. 44 tys. uczniów, z czego 10 tys. w 1968 r. Przyznane natomiast ulgi inwestycyjne dla rzemiosła od czasu ich wprowadzenia (tj. od 1958 r.) do 1968 r. wyniosły ok. 200 mln zł; z tego 11 mln zł przypada na 1968 r. Ulgami objęto w latach 1958—1968 ponad 12 tys. podatników, a wartość poniesionych przez nich nakładów wynosi ponad 500 mln zł.

W ostatnich latach wystąpiły w rzemiośle niepożądane dysproporcje między rozwojem usług bezpośrednio dla ludności, a rozwojem dostaw, robót i usług dla gospodarki uspołecznionej. W latach 1966—1968 usługi dla ludności wzrosły o ok. 45 proc., a dostawy na rzecz gospodarki uspołecznionej aż o ponad 100 proc. Głównie na tym tle wystąpiły tendencje do osiągania przez niektóre grupy rzemieślników i pseudorzemieślników szczególnie wysokich dochodów. W związku z tym od 1969 r. cofnięto prawo do ryczałtowej formy opodatkowania rzemieślnikom, którzy przekroczyli obrót ponad 1,2 mln zł rocznie oraz zredukowano im podatkowe premie eksportowe.

Natomiast już w drugiej połowie 1968 r. KDW wyłączył z rzemiosła i zaliczył do przemysłu zakłady produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych oraz inne zakłady dotychczas zaliczane do rzemiosła, które zatraciły w sposobie produkcji cechy działalności rzemieślniczej i stały się przemysłowymi lub pseudorzemieślniczymi. Cała ta grupa zakładów automatycznie straciła dotychczasowe przysługujące rzemiosłu uprawnienia podatkowe. W związku z tym wydziały finansowe zaprzestały przyznawania tym zakładom podatkowym ulg inwestycyjnych.

Obecnie są przygotowywane dalsze zmiany mające na celu ograniczenie tendencji do szybkiego zwiększania dostaw i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej oraz wzmocnienie bodźców dla rozwoju usług dla ludności. (Sb)

ROZWÓJ UBEZPIECZEŃ PZU

Wpływy ze składek ubezpieczeniowych realizowane przez Państwowy Zakład Ubezpieczeń w ub. r. wyniosły 8,6 mld zł i były o 11 proc. wyższe niż w 1967 r., tj. o ok. 1 mld zł. Podstawą tego wzrostu wpływów ze składek PZU były wyłącznie wpłaty ludności i przedsiębiorstw gospodarki nieuspołecznionej, które wzrosły o 14,5 proc. i były o ok. 9 proc. wyższe niż planowano. Od września ub. r. PZU zaprzestało bowiem prowadzenia ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorstw z tytułu szkód ponoszonych przez pracowników w czasie pracy oraz ubezpieczeń pracowników uspołecznionych zakładów pracy od następstw nieszczęśliwych wypadków, zawieranych na koszt zakładów pracy. Świadczenia z tytułu wypadków przy pracy, stosownie do ustawy z 23.I.1968 r., obciążają obecnie same przedsiębiorstwa, w których te wypadki powstały, bez prawa przerzucania ich na PZU w drodze zawarcia umów ubezpieczeniowych.

W związku z rozwojem ubezpieczeń i rozszerzeniem ich zasięgu w 1968 r. wzrosły również odpowiednio wypłaty z tytułu odszkodowań i świadczeń (o 10,6 proc. w tym wypłaty na rzecz ludności i gospodarki nieuspołecznionej o 6 proc.). Tempo wzrostu wypłat w 1968 r. nie wyprzedzało już tempa wzrostu wpływów ze składek, tak jak to było w 1967 r. Nadal jednak wskaźnik szkodowości (wypłaty odszkodowań liczone w procentach wpływów ze składek) był dość wysoki wynosił bowiem ok. 77 proc., wobec 67,5 proc. średnio w latach 1958—1967.

Wg aktualnych ocen przewiduje się, że wysoki w latach 1967—1968 wskaźnik szkodowości ulegnie w 1969 r. obniżeniu. W br. obowiązują bowiem podwyższone stawki w ubezpieczeniu od skutków nieszczęśliwych wypadków rolników i młodzieży szkolnej (przy częściowo rozszerzonym zakresie świadczeń). Zaprzestano prowadzenia deficytowych ubezpieczeń przedsiębiorstw od odpowiedzialności cywilnej za szkody ponoszone przez pracowników. Ustalono ponadto nowe stawki za obowiązkowe ubezpieczenia komunikacyjne jednostek gospodarki uspołecznionej. (Sb)

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Lampa-kameleon

Niezwykłą lampę opatentowano w Wielkiej Brytanii. Jest to lampa jarzeniowa, składająca się z dwóch baniek szklanych umieszczonych jedna wewnątrz drugiej. W bańce wewnętrznej następuje wyładowanie łukowe, natomiast zewnętrzna bańka ogranicza przestrzeń, przez którą przepływa ciecz, chłodząca lampę. Przez zmianę barwy cieczy można więc zmieniać barwę światła lampy. Jednak lampa może mieć także inne zastosowanie. Na przykład do pasteryzacji mleka oraz do uszlachetniania gazów oraz cieczy, w których podczas przepływu przez lampę następują określone reakcje chemiczne. (PT nr 3/69)

Fosfór + potas

Chemicy angielscy opracowali metodę produkcji nowego nawozu sztucznego — metafosforan potasu, który jest 100-procentowym pokarmem dla roślin, bez żadnych domieszek. Zawiera 57 proc. związków fosforowych i 43 proc. — potasowych. Jest łatwy do przechowywania i można go bezpiecznie mieszać z wszelkimi innymi nawozami. Substancja ta była wprawdzie już od dawna znana agrochemikom, ale dopiero obecnie udało się opanować ekonomiczną metodę wytwarzania jej na skalę przemysłową. (WiT-AR)

Opony śniegowe

Z taśmy produkcyjnej Zakładów Przemysłu Gumowego w Dębicy zeszła pierwsza partia prototypowych opon o specjalnym wzorze bieżnika — są to opony przeznaczone na śnieg i błoto. Dotychczas tego typu opony importowaliśmy z państw kapitalistycznych. „Dębica" jest w stanie wytwarzać miesięcznie 10 tys. takich opon. (wt — PT nr 1/69)

Odsalanie wody

Nową metodą odsalania wody jest odwrotna osmoza. Największą jej zaletą jest to, że zużywa ona na jednostkę produkcji mniej niż połowę tej ilości energii, jaka jest potrzebna do destylacji wody, poza tym woda odsalana tą metodą nadaje się do konsumpcji bez dalszego uzdatniania. Przewiduje się, że metodę tę będzie można zastosować do odsalania wody przepływającej w obiegu zamkniętym lub do odsalania miejskich wód odpływowych. („Gaz, Woda i Technika Sanitarna" nr 12/68)

Największa wiertnica

Jedna z naftowych firm teksaskich wprowadziła do eksploatacji największą, jaka kiedykolwiek została zbudowaną, wiertnicę do wierceń lądowych. Głębokość otworów uzyskiwanych przez to urządzenie przekracza 9 tys. metrów. Wiertnica wymaga obsługi zaledwie 5 osób. (WiT-AR)

Bogactwo Kirunawarry

Złoża Kirunawarry, czyli „Góry Koguta Śnieżnego" w Północnej Szwecji, są to najbogatsze w świecie złoża wysokogatunkowej rudy. Ruda — głównie magnetyt i hematyt — zalega w olbrzymim, monolitycznym bloku o szerokości 200 m, długości 4 km i wysokości 1000 m. Dotychczas z tego złoża wyeksploatowano zaledwie 300 mln ton rudy. A eksploatacja przemysłowa trwa już od kilkudziesięciu lat. (PT nr 52/68)

Absolwenci dla USA

Według opublikowanych danych statystycznych, Szwajcaria „traci na rzecz USA" 17 proc. absolwentów szkół wyższych. Ponieważ przeciętna europejska w tym zakresie kształtuje się na wysokości 5,4 proc., Szwajcarzy są z tego dumni, ale równocześnie objaw ten jest powodem zaniepokojenia czynników gospodarczych. (PT nr 4/69)

Urzędnik na stojąco

Pulpity, przy których pracowali na stojąco nasi prądziadkowie-urzędnicy, z powrotem wchodzą w modę w USA. Uważa się, ten sprzęt za nowocześniejszy niż obecne biurka, sprzyjające gnuśnieniu. Podobno praca urzędnika na stojąco jest efektywniejsza i zdrowsza, poza tym pulpit zajmuje mniej miejsca. (PT nr 1/69)

Mieszkania z fabryki

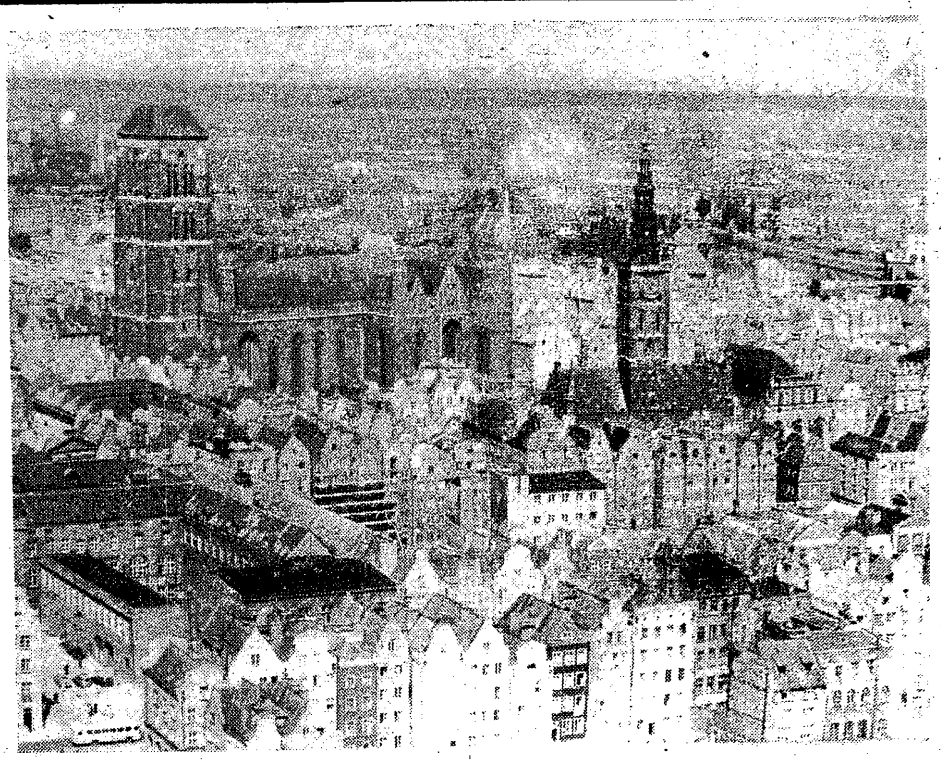
Resort budownictwa rozpoczął realizację wielkiego kompleksowego programu, opatrzonego kryptonimem „W-70". Jest to cały kompleks problemów naukowo-technicznych i ekonomicznych: zmiany w projektowaniu domów, nowoczesna produkcja zunifikowanych, całkowicie wykończonych elementów budowlanych, z których można „złożyć" budynek o dowolnym wyglądzie zewnętrznym, optymalizacja transportu elementów na plac budowy, automatyzacja zarządzania. Budowa domu o 50 mieszkaniach trwać będzie tylko 50 dni. Pracochłonność montażu zmniejszy się więcej niż o połowę. Obecnie dobiegają już końca prace nad serią katalogów, obejmujących wszystkie elementy przyszłych budynków typu „W-70". Pierwsza polska „fabryka domów" ruszy w 1973 r. Ale za 10 lat co drugie mieszkanie w Polsce budowane będzie wedle systemu „W-70". (WiT-AR)

Radiokomunikacja satelitarna

W czerwcu 1965 r. rozpoczęto eksploatację transatlantyckiej linii satelitarnej przez satelitę Intelsat 1 (Early Bird), za pośrednictwem którego można przesłać 120 równoczesnych rozmów telefonicznych lub jeden program telewizyjny. Po sukcesach radiokomunikacji satelitarnej nastąpił szybki rozwój tej dziedziny. Obecnie w ramach sieci satelitarnej Intelsatu działa 15 stacji naziemnych w jedenastu różnych krajach. („Przegląd Telekomunikacyjny" nr 10/68)

Arytmometr z „Elwro"

Wrocławskie Zakłady Elektroniczne „Elwro", przystąpiły do seryjnej produkcji elekronicznych arytmometrów biurowych „tmk-204". Model i prototyp urządzenia, opracowanego przez konstruktorów „Elwro" wespół z pracownikami naukowymi Katedry Konstrukcji Maszyn Cyfrowych Politechniki Wrocławskiej, przeszły pomyślnie wstępne próby eksploatacyjne. Arytmometr ten góruje pod wieloma względami nad stosowanymi dotychczas (importowanymi) arytmometrami mechanicznymi. Pracuje cicho i szybko. Poza czterema działaniami podstawowymi wykonywać będzie także potęgowanie i procentowanie. Wszystko na liczbach składających się z 15 cyfr i z dokładnością do 14 miejsc po przecinku. (WiT-AR)



Gdańska starówka w promieniach wiosennego słońca... Foto Z. Kosycarz

Żywocik gospodarczy

● Ukazały się w sklepach importowane z NRD anteny do łapania fal ultrakrótkich, ale klienci ich nie rozchwytują. Cena takiej anteny sięga 1600 zł, czyli jest wyższa, niż cena większości odbiorników radiowych, do których są te anteny stosowane. Ta proporcja dziwi i odstręcza nabywców. Jeśli realne mają być plany przerzucenia całego w przyszłości programu radiowego na fale ultrakrótkie, to konieczne jest uczynienie anten bardziej dostępnych dla przeciętnej kieszeni.

● Cebula stała się polską specjalnością eksportową. Wywóz jej stanowi jedną trzecią całego, liczonego w tonażu eksportu polskich płodów ogrodowych i sadowniczych. Powoli stajemy się głównym w świecie wytwórcą cebuli i oby tylko ona sprawiała, że ludzie płakać będą nad produktami importowanymi z Polski.

● Kiedy miejscy inwestorzy wykupują place i posesje prywatne, aby móc podjąć budowę nowych dzielnic i arterii, ogromnie często właściciele uprzednio dzielą swoje posiadłości między kilku fikcyjnie powołanych do życia współwłaścicieli. Za działki budowlane do 400 m. kwadratowych płaci się bowiem o wiele wyższe stawki za metr kwadratowy, niż za większe place, czy ogrody. Ostatnio na przykład w Rzeszowie skutkiem takiej machlojki nadpłacono właścicielowi niewielkiego domku z przyległościami — blisko pół miliona złotych. Badania wykazały, że w ciągu ostatnich trzech lat kwota nadpłat, w wyniku kombinacji właścicieli sięga w samym Rzeszowie 5 milionów zł. Tak więc i u nas mamy do czynienia ze spekulacją gruntami miejskimi i wymaga to odpowiedniego uczulenia prokuratury i radców prawnych, z ramienia miasta załatwiających umowy o wykupie ziemi.

● Przez Polskę przeciągał ostatnio kłopotliwy pojazd. Ogromny traktor ciągnął skrzynię transportową jadącą na 80 kołach, długości 17 m i na 4,5 metra wysoką. Skrzynia ta zawierała krystalizator podróżujący z Anglii do Bratysławy. Jechało to przez Polskę blisko miesiąc. W miastach trzeba było zamykać ruch kołowy i podnosić druty elektryczne zwisające nad ulicami. Kolos ten ciągle zawracał, gdyż zaniedbano uprzedniego zbadania trasy i co raz okazywało się, że skrzynia na kółkach nie mieści się na którymś z mostów. Jak na kraj wyspecjalizowany w usługach tranzytowo-transportowych wypadliśmy nieświetnie.

KORESPONDENCJA „ŻYWOCIKA"

Z Zakładów H. Cegielski nadszedł list, którego nadawcy wyrażają zdziwienie, iż napisaliśmy w tym miejscu, że zegary są jedynymi mechanizmami sprawnie działającymi w tym przedsiębiorstwie. Istotnie nasz — w zamiarze dowcip — był ani dowcipny, ani trafny w odniesieniu do przedsiębiorstwa słynącego ze sprawności. Przepraszamy.

Książki nadesłane

WYBÓR EKONOMICZNY W PROJEKTOWANIU INWESTYCJI — Praca zbiorowa — str. 292, cena zł 36.— PWE, Warszawa 1969.

Omówienie najistotniejszych elementów procesu programowania i projektowania inwestycji oraz całokształtu zagadnień składających się na czynności przygotowawcze, decydujące przede wszystkim o stronie ekonomicznej zamierzenia inwestycyjnego. Praca składa się z dwóch części: pierwsza poświęcona jest problemom teoretycznym i metodologicznym, druga zawiera konkretne przykłady korespondujące z rozważaniami części pierwszej.

JAN SZCZEPAŃSKI, LECH SZYSZKO — GOSPODARKA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH — str. 236, cena zł 18.— PWE, Warszawa 1969.

Autorzy podejmują próbę przedstawienia w sposób usystematyzowany zagadnień gospodarki finansowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

JAN KORDASZEWSKI — PRACOWNICY UMYSŁOWI — Dynamika zatrudnienia i metody badania trudności pracy — str. 516, cena zł 70.— PWE, Warszawa 1969.

Autor omawia rozmiary i istotne przyczyny trwającego procesu ekspansji funkcji pracowników umysłowych w nowoczesnej gospodarce, ze szczególnym uwzględnieniem ewolucji zatrudnienia tej grupy pracowników w Polsce Ludowej.

SOCJOLOGIA KIEROWNICTWA — Praca zbiorowa pod redakcją Aleksandra Matejki — str. 416, cena zł 47, PWE, Warszawa 1969.

Książka zawiera zbiór opracowań, które powstały w latach 1966 — 68 na Wydziale Filozoficznym Uniwersytetu Warszawskiego w ramach seminarium z socjologii kierownictwa prowadzonego przez doc. dr Aleksandra Matejkę. Porusza m.in. rozważania na temat kierownictwa jako funkcji sterowniczej na temat parametrów ról kierowniczych, wynikających z obowiązku kierownika jako realizatora planów gospodarczych i jako opiekuna i wychowawcy, na temat wzorów funkcjonalnych rozmaitych stylów kierowania, a także na temat modelu podejmowania decyzji.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Zbigniew Mikołajczyk, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szynder, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany.
ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.
Wydawca: Wydawnictwo „Współczesne", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.
ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-53-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesne", Warszawa, ul. Wiejska 12, 28-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.
Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch". Zamówienia na prenumeratę pozapocztową przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 28 listopada roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeraty udzielają wszystkie placówki poczty i „Ruchu". Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.
Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa" Marszałkowska 3/5.
Zam. 1243 P-18

ŻYCIE gospodarcze