

19. Sierp. 1964

WIADOMOŚCI

801

Narodowego Banku Polskiego



DWADZIEŚCIA
LAT PRL

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ADAM ŻEBROWSKI	
Dwadzieścia lat działalności Narodowego Banku Polskiego	213
STANISŁAW MICHAŁSKI	
Zagadnienia równowagi rynkowej w okresie dwudziestolecia	217
WILHELM MACHOWSKI	
Drogi rozwoju kredytu rolnego w ubiegłym dwudziestolecu	222
STEFAN WILCZYŃSKI	
Niektóre zagadnienia roli zjednoczeń i przedsiębiorstw w świetle tez na IV Zjazd Partii	228
HENRYK MARSZAŁOWICZ	
Kontrola kosztów inwestycji przemysłowych	230
MIECZYSLAW OSIECKI	
Poziom i struktura kosztów produkcji w zakładach przemysłu kluczo- wego, terenowego i spółdzielczego objętych porozumieniami branżowymi	234

Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

WŁADYSŁAW JAWORSKI	
Niektóre zagadnienia systemu kredytowania gospodarki narodowej w Socjalistycznej Federacyjnej Republice Jugosławii	239
TADEUSZ STYLIŃSKI	
Obsługa budżetu państwa w Rumuńskim Banku Państwowym	244

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JERZY WIDERA	
Z zagadnień oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę za- pasami	246

Artykuły prosimy nadsyłać w dwóch egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 28-60-71 w. 91

Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, Z. Saldak

Rada Programowa: E. Boroń, W. Boratyński, Z. Fedorowicz, L. Gluck (przewodniczący), A. Kiesler, Z. Madej, K. Niemiński, G. Ogryczak, W. Pawlik, Z. Pirożyński, P. Sulmicki.

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Warecka 10.

Druk ukończono w sierpniu 1964 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 7,6. Ark. druk. 4,5. Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 2. Zam. 426. — Z-14.

WIADOMOŚCI

MIESIĘCZNIK

Lipiec - 1964

ROK XX Nr 7

BANKU POLSKIEGO WARSZAWA

ADAM ŻEBROWSKI

Dwadzieścia lat działalności Narodowego Banku Polskiego

Rok bieżący zamyka okres dwudziestu lat istnienia Narodowego Banku Polskiego. Powstanie i działanie Narodowego Banku Polskiego wiąże się nierozdzielnie z rewolucyjnymi przemianami, jakie zachodziły w Polsce w latach 1944-1946 i budownictwie socjalistycznym w Polsce Ludowej. Dwadzieścia lat Polski Ludowej to równocześnie dwadzieścia lat pracy Narodowego Banku Polskiego w służbie socjalizmu.

Przed dwudziestu laty Polska była krajem ruin, a dziś jest prężnym, dynamicznie rozwijającym się organizmem państwowym; systematycznie podnosi się poziom życia ludności. Tempo tego wzrostu zależy tylko od nas, od naszego wysiłku, od naszej wytrwałości, od wkładu każdego z nas w wykonanie planów gospodarczych.

Sytuację gospodarczą w Polsce międzywojennej charakteryzował zastój, a nawet cofnięcie w rozwoju przemysłu, natomiast globalna produkcja socjalistycznego przemysłu w stosunku do poziomu z roku 1938 wzrosła do roku 1963 blisko dziewięciokrotnie, a w przeliczeniu na jednego mieszkańca - dziesięciokrotnie. Rozbudowaliśmy nie tylko te wszystkie gałęzie przemysłu, które istniały w Polsce burżuazyjnej, ale zbudowaliśmy jednocześnie od podstaw szereg nowych, nie znanych w Polsce międzywojennej, gałęzi przemysłu. Zatrudnienie w przemyśle w stosunku do roku 1937 wzrosło w roku 1963 prawie czterokrotnie: z 859 tysięcy osób w 1937 roku do 3 390 tysięcy w roku 1963. Zlikwidowana została raz na zawsze straszliwa plaga bezrobocia, kryzysy gospodarcze, eksploatacja kraju przez obcy kapitał i wyzysk mas pracujących przez rodzimych kapitalistów i obszarników.

Nie tylko podnieśliśmy kraj z ruin, ale dokonaliśmy również gruntownej przebudowy jego struktury gospodarczej i stosunków społecznych. Większość z nas uczestniczyła czynnie w tych wielkich przemianach. Wielu z nas ma możliwość porównania na podstawie osobistych doświadczeń sytuacji Polski przedwrzesniowej, jej stosunków społeczno-gospodarczych z obecnym układem tych stosunków w naszym kraju. Porównanie to, omówione szczegółowo w tezach Komitetu Centralnego na IV Zjazd PZPR, w sposób oczywisty obrazuje wielkość osiągnięć Polski Ludowej, potwierdzających słuszność i celowość zmian ustrojowych, jakie nastąpiły w naszym kraju w wyniku przejścia władzy przez klasę robotniczą i chłopów. Ale trzeba te wskaźniki przypominać i pokazywać szczególnie młodemu, tym bardziej że prawie 70 procent naszego społeczeństwa stanowią ludzie, którzy w roku 1939 byli jeszcze dziećmi albo urodzili się w czasie okupacji lub już w Polsce Ludowej.

Właśnie na tle dorobku Polski Ludowej należy

sobie uprzytomnić, że w tych wielkich osiągnięciach gospodarczych, jakich dokonał nasz kraj, są również elementy będące wkładem Banku.

Truizmem byłoby podkreślać, że charakter pracy Narodowego Banku Polskiego jest zupełnie inny niż przedwojennego Banku Polskiego.

Narodowy Bank Polski jest drugim z kolei po Banku Polskim bankiem emisyjnym Polski Niepodległej. Działalność Banku Polskiego przypadała na międzywojenne rządy burżuazji i obszarników i dlatego była ściśle powiązana z ogólnym charakterem gospodarki narodowej w tym okresie. Gospodarkę tę charakteryzowała stagnacja w rozwoju przemysłu. Na wsi polskiej panował zastój podobnie jak w produkcji przemysłowej. Słabość kapitalizmu polskiego była główną przyczyną silnego rozwoju kapitalizmu państwowo-monopolistycznego w Polsce.

Bank Polski związany był całą swą działalnością ze strukturą i sytuacją gospodarczą Polski międzywojennej dwudziestolecia, co określało jego pozycję i możliwości rozwojowe. Stanowił on jedno z ogniw kapitalistycznej gospodarki polskiej i to przesądzało o klasowym charakterze jego działalności.

Narodowy Bank Polski, powołany do życia w dniu 15 stycznia 1945 roku, jako bank emisyjny Polski Ludowej zaczął pracować w warunkach całkowicie odmiennych niż Bank Polski.

Władza ludowa, przystępując do odbudowy kraju po straszliwych zniszczeniach wojennych, do przeprowadzenia radykalnych reform społecznych, uruchomiła i wykorzystała w interesie mas pracujących aparat pieniężno-kredytowy. Konieczne było opanowanie przez władzę ludową tego aparatu. Nastąpiło to zgodnie ze wskazaniem Lenina: „Wielkie banki są tym aparatem państwowym, który jest nam **potrzebny** do urzeczywistnienia socjalizmu i który przejmujemy w **gotowej postaci** od kapitalizmu, przy czym zadaniem naszym jest tu tylko **odcięcie** tego, co powoduje kapitalistyczne **wykoślawienie** tego wspaniałego aparatu, uczynienie jego **jeszcze większym**, jeszcze bardziej demokratycznym, jeszcze bardziej wszechogarniającym”¹⁾.

1) W. Lenin: Dzieła t. 26, Warszawa 1953 rok, str. 89.

W Polsce opanowanie aparatu pieniężno-kredytowego przebiegało ze zrozumiałych względów w specjalnych warunkach. Władza ludowa powołała aparat emisyjny w sierpniu 1944 roku w Lublinie, w formie Kasy Resortów, a następnie Centralnej Kasy Skarbowej. Powołanie do życia nowej instytucji emisyjnej, nie posiadającej charakteru instytucji kredytowej, było związane z tym, że Bank Polski w 1939 roku ewakuował się do Anglii, a Bank Emisyjny, jako instytucja powołana do życia przez okupanta hitlerowskiego, uległ natychmiastowej likwidacji po wyzwoleniu kraju.

Pierwsze znaki pieniężne, emitowane przez Kasę Resortów, formalnie były oznakowane jako bilety nie istniejącego jeszcze wówczas Narodowego Banku Polskiego. Świadczyło to, że władza ludowa od początku swego istnienia widziała potrzebę przejęcia emisji pieniądza przez aparat bankowy. Pewną zwłokę w powołaniu banku emisyjnego można przypisać temu faktowi, że dnia 31 grudnia 1944 roku wygasł przywilej emisji biletów bankowych, przyznany Bankowi Polskiemu.

Uruchomienie aparatu emisyjnego nastąpiło w Polsce Ludowej w związku ze specyficzną sytuacją, jaką zastała władza ludowa po wyzwoleniu kraju, nie w drodze opanowania Banku Polskiego, ale przez powołanie do życia nowego banku — Narodowego Banku Polskiego. Faktycznie jednak przy organizacji nowego banku wykorzystano w pełni doświadczenia Banku Polskiego i aparat tego banku, pozostały po okupacji kraju. Wymownym tego świadectwem może być pierwszy statut Narodowego Banku Polskiego, który był wzorowany na statucie Banku Polskiego i w zasadzie określał formy działania Narodowego Banku Polskiego w sposób podobny jak Banku Polskiego.

Wykorzystywanie początkowo przez aparat nowo powstałego banku starych form, zarówno na odcinku organizacji bankowości, jak i form kredytowania, było w pierwszym okresie odbudowy kraju w pełni zrozumiałe. Państwo ludowe przejmowało aparat bankowy taki, jaki pozostał po gospodarce kapitalistycznej. Stwarzało to możliwość szybkiej odbudowy i organizacji banku, a tym samym powstawały przesłanki dla dalszej przebudowy aparatu bankowego.

Od pierwszych miesięcy istnienia Narodowego Banku Polskiego zaczęła jednak powstawać sprzeczność między nową rolą centralnego, emisyjnego banku w gospodarce społecznej, a formami jego działania. W warunkach narastania elementów planowości w kierowaniu społeczną gospodarką narodową powstawała coraz wyraźniejsza potrzeba bezpośredniego wiązania banku emisyjnego z działalnością jednostek gospodarczych, w celu finansowania i kontrolowania ich działalności. Zrozumienie potrzeb gospodarki narodowej pozwoliło Narodowemu Bankowi Polskiemu — na długo przed ujęciem zarysowujących się i rodzących w działaniu przemian w aktach normatywnych — przystąpić do realizowania koncepcji socjalistycznego banku centralnego. Wyraziło się to w szczególności w usilnym dążeniu do rozszerzenia obrotu bezgotówkowego już od pierwszych miesięcy istnienia banku, stopniowym eliminowaniu w ciągu roku 1946 dyskonta weksla przy udzielaniu kredytu, przejmowaniu przez Narodowy Bank Polski do bezpośredniego kredytowania podstawowych gałęzi gospodarki narodowej od lutego 1946 roku, zestawianiu już w roku 1946 pierwszych planów kredytowania poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej.

Szybkie zwycięstwo koncepcji banku emisyjnego jako centralnego banku kredytu krótkoterminowego i lepsze dostosowanie w ten sposób działalności Narodowego Banku Polskiego do potrzeb gospodarki narodowej w dużym stopniu nastąpiło dzięki istnieniu możliwości wykorzystania doświadczeń pierwszego państwa socjalistycznego — Związku Radzieckiego — w zakresie budowy systemu pieniężno-kredytowego. W szczególności nacjonalizacja banków, wymiana pieniądza, reforma kredytowa, a także inne doświadczenia Kraju Rad w omawianej dziedzinie były przykładem przy przebudowie systemu kredytowego w Polsce. Korzystanie z doświadczeń radzieckich było nie-

odzowne ze względu na brak własnych doświadczeń w organizacji systemu kredytowego w warunkach gospodarki planowej.

* * *

Działalność Narodowego Banku Polskiego w ciągu dwudziestolecia istnienia charakteryzowała się na wszystkich odcinkach pełnym współdziałaniem w budownictwie socjalistycznym. Walka o umocnienie złotego, reformy pieniężne, organizacja rozliczeń bezgotówkowych, walka o umocnienie rozrachunku gospodarczego, a w szczególności gromadzenie środków i kredytowanie uspołecznionych przedsiębiorstw — oto główne kierunki działalności Narodowego Banku Polskiego w dwudziestolecie Polski Ludowej.

Walka o stworzenie nowego systemu pieniężnego, a następnie umocnienie złotego, jest podstawowym zadaniem Narodowego Banku Polskiego w ciągu całej jego działalności. Była też ona pierwszym zasadniczym zadaniem nowo powstałego banku.

W trakcie wyzwalań kraju na ziemiach polskich obiegaly trzy waluty: złoty Banku Emisyjnego, marka niemiecka i rubel radziecki. Konieczne było przeprowadzenie reformy pieniężnej. Rozpoczął ją aparat skarbowy w roku 1944, a zakończył nowo powstały Narodowy Bank Polski.

Reforma pieniężna (1944—1945) w związku z formą jej przeprowadzania (bilety Banku Emisyjnego były wymienione w relacji 1:1, jednak maksymalnie po 500 złotych na osobę) była zabiegiem pieniężnym, sprzyjającym wykorzystaniu marży emisyjnej dla potrzeb gospodarki narodowej.

Przeprowadzenie reformy pieniężnej w trudnych warunkach powojennych zniszczeń wymagało od Narodowego Banku Polskiego wielkiego wysiłku.

Reforma pieniężna i walka o niedopuszczenie do deprecjacji złotego odbywała się w całkowicie odmiennych warunkach niż w Polsce w latach dwudziestych. Nacjonalizacja podstawowych środków produkcji oraz poważne sukcesy w odbudowie kraju, rozwoju obrotu towarowego i zacieśnieniu więzi między miastem a wsią stwarzały ekonomiczną podstawę, dzięki której wysiłki władzy ludowej na odcinku pieniężnym mogły zostać uwieńczone sukcesem.

Narodowy Bank Polski w tym czasie przeciwstawił się stośowaniu polityki inflacyjnej jako środka odbudowy życia gospodarczego po wojnie. Natomiast celem polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego było dostarczenie gospodarce narodowej środków pieniężnych w takiej wysokości, aby utrzymać niezmienną wartość pieniądza. Dzięki temu siła nabywcza pieniądza, wyrażona w indeksie cen, pozostała w roku 1946 na tym samym poziomie co w roku 1945.

Przystąpienie do realizacji przyspieszonej industrializacji kraju, przewidzianej przez plan sześciolletni, stawiało przed Narodowym Bankiem Polskim dodatkowe zadania. Musiał on w tym okresie realizować politykę pieniężną, która maksymalnie ograniczałaby możliwości powstawania perturbacji rynkowych oraz usuwała zarysowujące się napięcia i dysproporcje.

Najistotniejszym posunięciem w tej dziedzinie była reforma pieniężna na jesieni 1950 roku. Potrzeba jej wiązała się przede wszystkim z nagromadzeniem się w rękę elementów kapitalistycznych znacznej części pieniędzy będących w obiegu. Zachodziła konieczność dokonania zasadniczego w tym zakresie przesunięcia, jak również zahamowania procesu spadku siły nabywczej pieniądza. Zadaniem reformy pieniężnej było zmniejszenie zasobów pieniężnych o dwie trzecie. Stare znaki pieniężne były wymieniane bez żadnych ograniczeń w stosunku sto złotych za jeden złoty nowy. Jednocześnie place i ceny zostały przeliczone w stosunku 100 złotych za trzy złote nowe.

* * *

Polityka kredytowa Narodowego Banku Polskiego od początku jego istnienia miała w szczególności zapewnić dostateczne środki dla rozwoju gospodarki społecznej i dopomóc tej gospodarce w walce

z sektorem kapitalistycznym. Polityka ta była realizowana tak przy bezpośrednim finansowaniu gospodarki narodowej przez Narodowy Bank Polski, jak i przy udzielaniu kredytów refinansowych dla innych banków.

Kredyty bankowe w roku 1946 były przeznaczone prawie że wyłącznie na potrzeby gospodarki uspołecznionej. Gospodarka kapitalistyczna otrzymała jedynie 2,8 procent ogółu kredytów. Kredytami bezpośrednimi Narodowego Banku Polskiego objęte zostały w roku 1946 podstawowe dla gospodarki narodowej przemysły: hutnictwo, górnictwo i przemysł tekstylny. W ten sposób przemysły te miały zapewnioną pomoc finansową i lepszą obsługę bankową, co stwarzało im dobre warunki rozwoju.

Narodowy Bank Polski ściśle przestrzegał zasady koncentracji środków pieniężnych na rachunku bankowym i wprowadził obligatoryjne formy rozliczeń pieniężnych w obrotach między przedsiębiorstwami uspołecznionymi.

W okresie odbudowy gospodarczej wszystkie procesy pieniężne wykazują bardzo silny rozwój. Dynamika obrotu pieniężnego przedstawiała się w tym czasie następująco:

Tabela 1

	1946 r.	1947 r.	1948 r.	1949 r.	1950 r.
Obieg pieniężny	100	152	217	286	261
Wkłady w NBP	100	184	400	615	
Kredyt obrotowy	100	273	490	1071	1800

Charakterystykę stanowiska Narodowego Banku Polskiego w strukturze bankowości, jako głównego banku kredytu bezpośredniego, ilustruje bardzo plastycznie zestawienie dynamiki jego kredytu w okresie od roku 1945 do roku 1956 (procentowy udział w ogólnej puli kredytów obrotowych banków):

1945 r.	1946 r.	1947 r.	1948 r.	1949 r.	1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953 r.	1954 r.	1955 r.	1956 r.
8	34	42	32	55	67	70	81	90	90	93	94

Tabela 2

W roku 1957 dokonano pewnej korekty w kompetencjach banków. Narodowy Bank Polski przejął kredytowanie inwestycji zdecentralizowanych większości przedsiębiorstw oraz przekazał Bankowi Rolnemu kredyty na produkcję rolną, co wpłynęło na pewne zmniejszenie udziału Narodowego Banku Polskiego w bezpośrednim kredytowaniu gospodarki. Od tego czasu udział ten kształtuje się na poziomie około 86 procent.

Zorganizowanie wszystkich ogniw aparatu gospodarczego i wykonanie założeń planu trzyletniego stworzyło warunki przejścia do wstępnego etapu rozwoju gospodarczego, do budowy podstaw socjalizmu w Polsce. Plan sześcioletni nakreślał zadania budownictwa fundamentów socjalizmu w Polsce.

Przed Narodowym Bankiem Polskim stanęły równocześnie ważne zadania dokonania reformy walutowej, o czym już była mowa, potrzebnej do ustabilizowania wartości pieniądza oraz zadania dotyczące rozwinięcia i udoskonalenia systemu regulowania obiegu pieniężnego i systemu kredytowego.

Reforma pieniężna doprowadziła do przebudowy systemu cen i plac, dokonała regulacji siły nabywczej ludności, głównie przez zasadnicze zmniejszenie części środków pieniężnych, będących przedtem w posiadaniu gospodarki kapitalistycznej.

Należyte wykonywanie obowiązków Banku w zakresie czuwania nad stabilnością pieniądza wymagało dostosowania do złożonych procesów obrotu i napiętych zadań gospodarczych systemu regulowania obiegu

pieniężnego i metod kredytowania, opartych na rozwinięciu czynników planowości w pracy Banku. W celu oddziaływania na prawidłowe kształtowanie się obiegu pieniężnego został zorganizowany w Banku kompleksowy system planowania kasowego, kontroli funduszu plac oraz planowania kredytowego, określającego aktualne zadania polityki kredytowej państwa. W oparciu o wzory zaczerpnięte z doświadczeń radzieckich, Narodowy Bank Polski opracował system planowania kasowego, którym się posługuje jako narzędziem planowego regulowania obiegu pieniężnego i zabezpieczenia wartości nabywczej pieniądza.

Planowanie kasowe Bank usprawnił przez powiązanie planu z bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności, przez wprowadzenie rocznych planów kasowych oraz pogłębianie za pomocą różnych środków analizy gospodarczej w aspekcie pieniężnym. Bank dysponuje zatem instrumentem, który ułatwia mu analizę sytuacji i stwarza warunki oddziaływania w kierunku zapobiegania zakłóceniom w równowadze rynkowej.

Niezmierzalnym ważnym elementem działalności Banku stało się wykonywanie kontroli funduszu plac. Metody tej kontroli Bank dostosowywał do aktualnych systemów wynagrodzeń i dążył stale do ich usprawnień w kierunku skutecznego oddziaływania na celowe i oszczędne wykorzystywanie funduszu plac.

W ciągu wielu lat Bank doskonalił planowanie kredytowe, które przez szereg etapów rozwoju stało się podstawą w jego działalności kredytowej i powiązało tę działalność z podstawowymi wskaźnikami narodowego planu gospodarczego. Opracowane zostały również metody zmierzające do zabezpieczenia prawidłowości jego wykonywania przez stosowanie dyrektyw liczbowych dla niektórych kredytów, a głównie dyrektyw w formie wytycznych dla oddziałów Banku, wskazujących na węzłowe problemy polityki kredytowej w danym okresie, na zadania, od których wykonania zależy prawidłowy przebieg realizacji planu kredytowego.

Do przełomowych okresów w rozwoju naszego systemu gospodarczego należy zaliczyć lata 1956–1958. W wyniku ugruntowania tego systemu na podstawie socjalistycznych stosunków produkcji oraz w wyniku doniosłych osiągnięć gospodarczych powzięte zostały decyzje mające na celu zwiększenie efektywności ekonomicznej działalności jednostek gospodarczych. Nastąpiły bardzo poważne zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową przez pogłębienie bodźców zainteresowania materialnego i zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw. Podniesienie znaczenia efektów ekonomicznych w pracy przedsiębiorstw wpłynęło na rozszerzenie zakresu kredytu zarówno w dziedzinie finansowania środków obrotowych, jak i środków trwałych przedsiębiorstw.

Znalazło to wyraz w systemie kredytowym Banku oraz w systemie rozliczeń pieniężnych. Nastąpiło rozszerzenie więzi kredytowych z przedsiębiorstwami przemysłowymi przez objęcie kredytem części ich normalnych środków obrotowych oraz przejęcie przez Bank kredytowania inwestycji zdecentralizowanych. Stworzyło to korzystniejsze warunki dla oddziaływania kredytem na pracę przedsiębiorstw. Rozszerzono instrumenty oddziaływania, włączono lub rozszerzono takie środki, jak stopa procentowa, przymusowa ściagalność zadłużenia przeterminowanego z tytułu kredytów, elastyczne formy kredytowania i rozliczeń pieniężnych. Równocześnie Bank dokonał szeregu posunięć w kierunku usprawnienia pracy aparatu kredytowego, do których można zaliczyć

pogłębienie decentralizacji w działalności kredytowej, wzmocnienie wewnętrznej organizacji Banku, zacieśnienie współpracy między oddziałami operacyjnymi i wojewódzkimi oraz między terenem a Centralą Banku. Ścisłemu powiązaniu i koordynacji pracy Banku z interesami gospodarki narodowej służy skutecznie Rada Banku oraz utworzone przy oddziałach wojewódzkich i operacyjnych komitety doradcze i komisje planu kasowego.

W polityce kredytowej Bank, stosując zasadę maksymalnej efektywności każdej złotówki, podniósł skuteczność środków oddziaływania i wzbogacił elastyczne formy kredytowania, oddziałując szczególnie na usprawnienie pracy przedsiębiorstw przemysłowych, obrotu towarowego i rozwój usług, na gromadzenie prawidłowych zapasów i upłynnianie zapasów gospodarczo nie uzasadnionych oraz na poprawę sytuacji płatniczej przedsiębiorstw.

Z inicjatywy Banku została dokonana zmiana systemu rozliczeń pieniężnych, unormowanego po raz pierwszy przepisami ustawowymi. Zmiany poszły w kierunku zniesienia automatyzmu zapłaty w obrotach gospodarczych i wzmocnienia środków oddziaływania na prawidłowość wykonywania umów gospodarczych, na podnoszenie jakości i terminowości dostaw oraz zwiększenie inicjatywy przedsiębiorstw w sprawach wykorzystywania form rozliczeń i dysponowania środkami płatniczymi.

Rola i zakres działalności Narodowego Banku Polskiego w systemie bankowym zostały w tym okresie usankcjonowane w przepisach ustawowych. Ustawa o Narodowym Banku Polskim z 1958 roku jest aktem konstytuującym koncepcję prawną banku emisyjnego w naszej gospodarce socjalistycznej. Narodowy Bank Polski jednoczo w swej działalności zadania centralnej instytucji bankowej oraz organu kontroli finansowej, współpracującego z całym aparatem administracji gospodarczej w realizacji polityki państwa.

Bank stał się centralą kredytu i rozliczeń, skoncentrował w swym aparacie obsługę kasową całej gospodarki przedsiębiorstw, budżetu i banków, realizując w ten sposób leninowską koncepcję, że bank centralny w socjalizmie, „to ogólnopaństwowa księgowość, ogólnopaństwowa ewidencja produkcji i podziału produktów”²⁾.

* * *

Koniec lat czterdziestych i początek lat pięćdziesiątych charakteryzował się szerokim wykorzystaniem doświadczeń radzieckich. Obecny system pieniężno-kredytowy łączy w sobie nie tylko twórcze wykorzystanie doświadczeń radzieckich i innych krajów socjalistycznych, ale także uogólnienie naszych własnych doświadczeń w zakresie działania aparatu bankowego w warunkach gospodarki planowej. Ważnym elementem przemian naszego systemu pieniężno-kredytowego było jego przystosowywanie do dokonujących się zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową. W szczególności należy zwrócić uwagę na te rozwiązania, wprowadzone w ostatnich latach w polskim systemie pieniężno-kredytowym, które zdały egzamin w praktyce, a nie są znane, lub są stosowane w odmiennej formie niż w innych krajach socjalistycznych.

Przywiązując wielką wagę do kształtowania się równowagi pieniężno-towarowej tak w skali całej gospodarki, jak i w poszczególnych okręgach, Bank dążył konsekwentnie do zacieśniania współpracy oddziałów wojewódzkich z władzami wojewódzkimi przy zestawianiu planów rocznych i kwartalnych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Od roku 1963 oddziały wojewódzkie przystąpiły do zestawiania rocznych planów kasowych, w oparciu o opracowywane przez wojewódzkie komisje planowania gospodarczego roczne planowane bilanse dochodów i wydatków ludności.

Istotnym instrumentem wzmocnienia dyscypliny w zakresie funduszu płac są zmiany w systemie kontroli funduszu płac dla części przemysłu kluczowego, jakie

zaszły w bieżącym roku. W miejsce korekty funduszu płac, związanej z wykonywaniem ponadplanowych zadań gospodarczych, nowe zasady kontroli funduszu płac przewidują utworzenie w resortach i jednostkach nadrzędnych przedsiębiorstw — specjalnych rezerw osobowego funduszu płac. Z rezerwy tej zjednoczenia przyznają przedsiębiorstwom w uzasadnionych przypadkach dodatkowy fundusz płac.

W latach 1960–1964 Narodowy Bank Polski podjął szereg przedsięwzięć, które miały na celu zwiększenie oddziaływania przy pomocy kredytu na działalność jednostek gospodarczych, przede wszystkim zaś na prawidłowe kształtowanie się poziomu i struktury zapasów. Zwiększył się udział kredytu w finansowaniu środków obrotowych, co umożliwiałoby bardziej efektywne wykorzystanie także takich form oddziaływania, jak ograniczenie kredytu i podwyższone oprocentowanie.

Odpowiedni udział kredytu w finansowaniu środków obrotowych jest warunkiem, od spełnienia którego zależy skuteczność oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw. Dlatego też w wielu przypadkach zasada pełnego pokrycia normatywów środków obrotowych przy pomocy własnych funduszy w obrocie utrudniała efektywne oddziaływanie przy pomocy kredytu. Zasada ta została zniesiona w roku 1963 w stosunku do przedsiębiorstw przemysłowych (w stosunku do przedsiębiorstw handlowych nie obowiązywała ona już przedtem). Ustalono, że pokrycie normatywów środków obrotowych funduszami własnymi może wynosić do 70 procent wysokości normatywu.

Wprowadzono kredyt bankowy jako źródło finansowania pozostałej części normatywów. Dzięki temu posunięciu udział kredytu bankowego w finansowaniu środków normowanych i należności od odbiorców zwiększył się w przedsiębiorstwach przemysłowych z 37,1 procent na koniec 1962 roku do 48,6 procent w dniu 31 grudnia 1963 roku.

Oddziaływanie bankowe przy pomocy wysokości kredytu do roku 1961 opierało się przede wszystkim na tak zwanym wyłączeniu z kredytowania nieprawidłowych zapasów oraz przeterminowanych należności od odbiorców. Nowe formy oddziaływania przewidują możliwość ograniczenia wysokości kredytu w razie złej gospodarki zapasami przedsiębiorstw, w wysokości niezależnej od wartości nieprawidłowych zapasów środków obrotowych i przeterminowanych należności od odbiorców. I odwrotnie, Bank może w ogóle nie ograniczać kredytu. Narodowy Bank Polski stosował w czwartym kwartale 1963 roku ograniczenie kredytu w stosunku do 200 przedsiębiorstw przemysłowych. Znaczne ograniczenie stosowania tego środka oddziaływania w stosunku do lat poprzednich wynika między innymi ze zwiększenia w roku 1963 zakresu wykorzystania podwyższonej stopy procentowej jako środka oddziaływania na przedsiębiorstwa gospodarujące nieprawidłowo.

O ile w czwartym kwartale 1962 roku podwyższone oprocentowanie stosowane było przy kredytowaniu 623 przedsiębiorstw przemysłowych, to w czwartym kwartale 1963 roku stosowano je w stosunku do 751 przedsiębiorstw. Suma zaś kredytów podlegających podwyższonemu oprocentowaniu w przedsiębiorstwach przemysłowych wzrosła odpowiednio z 9,8 mld złotych do 14,0 mld złotych.

W skali całej gospodarki narodowej podwyższone oprocentowanie jest stosowane w stosunku do 9,3 procent przedsiębiorstw, a udział kredytu wyżej oprocentowanego w ogólnej sumie kredytów wynosi 11,7 procent. Efektywność oddziaływania przy pomocy podwyższonego oprocentowania jest dość znaczna.

Skuteczność oddziaływania przy pomocy odsetek podnosi wprowadzony w 1963 roku obowiązek zaliczania odsetek bankowych, wynikających z podwyższenia stopy procentowej, bezpośrednio na rachunek strat i zysków, a nie na koszty przedsiębiorstw. Straty nadzwyczajne, do których są obecnie zaliczane podwyższone odsetki, nie mogą być planowane i tym samym podwyższone odsetki wpływają w pełnej kwocie na pogorszenie wyników.

W 1963 roku w celu zwiększenia elastyczności kredytu bankowego rozszerzono udzielanie kredytu płatniczego na spłatę zobowiązań wobec dostawców.

2) W. Lenin: Dzieła t. 26, Warszawa 1953 rok, str. 89.

Zadłużenie przedsiębiorstw przemysłowych z tytułu tego kredytu wzrosło ze 190 mln złotych w końcu 1962 roku do 612 mln złotych na dzień 31 grudnia 1963 roku. Dzięki rozszerzaniu udzielania kredytu płatniczego, a także zmniejszeniu się ilości przypadków ograniczeń kredytu problem wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw uległ znacznemu złagodzeniu. Zobowiązania przeterminowane przedsiębiorstw przemysłowych, wynoszące w dniu 31 grudnia 1962 roku 7,0 mld złotych, to jest 46 procent ogółu zobowiązań wobec dostawców, zmniejszyły się na koniec 1963 roku do kwoty 4,0 mld złotych, to jest 26 procent ogółu zobowiązań wobec dostawców.

Wreszcie należy podkreślić znaczenie oddziaływania Narodowego Banku Polskiego na gospodarkę inwestycyjną przedsiębiorstw dzięki kredytowaniu inwestycji przedsiębiorstw.

W szczególności Bank koncentrował się na oddziaływaniu na: terminowe oddawanie inwestycji do użytkowania, koszty inwestycji, wykorzystanie maszyn i urządzeń technicznych oraz prawidłowość gospodarki remontowej.

Rosnące stale zadania Banku wymagały, oprócz doskonalenia metod pracy ekonomicznej i organizacyjnej, właściwego doboru kadr i prowadzenia odpowiedniej polityki kadrowej. Głównymi elementami tej polityki były: podwyższenie kwalifikacji zawodowych kadr bankowej, jej struktura społeczna, proces upolitycznienia personelu, poprawa warunków płacowych i rozwój świadczeń socjalnych.

W związku z realizacją reformy bankowej w latach 1951–1953 ilość pracowników w porównaniu ze stanem na koniec 1947 roku wzrosła sześciokrotnie. Fakt ten wyjaśnia trudności, jakie zarysowały się w doborze kadr. W roku 1959 wskaźnik wyższego wykształcenia wyniósł 10,6 procent, a niepełnego średniego i niższego 38,5 procent. Wysiłki Banku w kierunku poprawy tej sytuacji dały rezultaty i według danych na koniec roku 1963 wskaźnik wyższego wykształcenia wyniósł 11,4 procent, a niepełnego średniego i niższego 30,3 procent.

Polityka awansowa Banku i system nagród poprawiły w pewnym stopniu sytuację placową. Do szczególnych osiągnięć trzeba zaliczyć wydzielanie, w ramach gospodarki finansowej Banku, funduszu socjalnego,

co umożliwiło bardzo poważne zwiększenie świadczeń socjalnych w naszej instytucji.

Omówione pociągnięcia w zakresie polityki kadrowej i socjalnej stworzyły warunki dla ustabilizowania kadry w Banku i doboru pracowników o wysokich kwalifikacjach. Trzeba podkreślić, że od roku 1960, mimo poważnego rozszerzenia zadań i czynności operacyjno-rachunkowych, ilość pracowników pozostaje w zasadzie bez zmiany. Wykonanie większych zadań było możliwe dzięki stałej poprawie organizacji pracy oraz coraz szerzej stosowanej mechanizacji prac. Dotychczasowe pozytywne wyniki ofiarnej i dobrej pracy całej załogi w okresie dwudziestolecia znajdowały i znajdują uznanie w wypowiedziach przedstawicieli kierownictwa partyjnego i gospodarczego.

* * *

Podstawowym zadaniem Narodowego Banku Polskiego w ciągu najbliższych lat powinno być w dalszym ciągu dążenie do zwiększenia efektywności oddziaływania bankowego na prawidłowy przebieg procesów gospodarczych.

Konieczne jest w związku z tym, aby oddziały bardziej bezkompromisowo posługiwały się różnymi środkami oddziaływania. Tak ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne środki oddziaływania powinny być wykorzystywane kompleksowo. Właściwy, dający najlepsze efekty, dobór środków oddziaływania jest podstawowym zadaniem każdego oddziału Banku, pozwalającym właściwie ocenić jego współpracę z przedsiębiorstwami.

Narodowy Bank Polski nie może się ograniczyć do współpracy tylko z przedsiębiorstwami. Od kilku lat coraz bardziej się rozszerza współpraca oddziałów z samorządem robotniczym i ze zjednoczeniami. Te obopólne kontakty powinny się coraz bardziej pogłębiać. Centrala Narodowego Banku Polskiego i oddziały wojewódzkie muszą wypracować jak najlepsze metody tej współpracy, która powinna sprzyjać rozszerzeniu roli zjednoczeń na odcinku zwiększenia ich odpowiedzialności za sytuację finansową przedsiębiorstw.

Narodowy Bank Polski czekają nowe poważne zadania w wyniku Uchwał IV Zjazdu Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Istnieją wszelkie dane, że Bank wykona te zadania, podobnie jak ze zrozumieniem i ofiarnością wykonywał zawsze zadania postawione przed nim przez Partię i Rząd.

STANISŁAW MICHAŁSKI

Zagadnienia równowagi rynkowej w okresie dwudziestolecia

Niektóre obliczenia podają¹⁾, że siła nabywcza zło- tego spadła w okresie od 1949 roku do 1961 roku blisko o połowę (o 48,4%), przy tym głębszy spadek siły nabywczej miał miejsce w stosunku do artykułów żywnościowych (o 58,3%) niż w stosunku do artykułów przemysłowych (o 35,1%).

Obraz rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych w takim rachunku jest jednak nadmiernie uproszczony i przez to nieprawidłowy, ponieważ ocenę tego rozwoju opierali jedynie na wskaźnikach odnoszonych do roku 1949; przez wiele lat prowadzone były długie zmagania o uporządkowanie stosunków towarowo-pieniężnych i o względną stabilizację siły nabywczej jednostki pieniężnej. Gdyby posługiwać się wskaźnikiem cen towarów i usług nabywanych przez ludność, którego odwrotnością jest wskaźnik siły nabywczej jednostki

pieniężnej, to za przełomową datę należałoby chyba przyjąć rok 1953, w którym poziom cen, przede wszystkim w związku z operacją cenowo-placową ze stycznia tego roku, był przeszło o 90% wyższy niż w roku 1949. Natomiast począwszy od roku 1954 wzrost cen jest stosunkowo nieznaczny; w roku 1963 był on, w porównaniu do roku 1953, zaledwie około 7% wyższy (w stosunku do roku 1955 — o 16,7%). Spadek siły nabywczej pieniądza w okresie od 1953 roku wynosi zatem około 7%, a w stosunku do roku 1955 — około 14%.

Rozpoczynamy te uwagi od przytoczenia wskaźników ilustrujących ruch cen i siły nabywczej pieniądza w ostatnich kilkunastu latach z dwóch powodów: z jednej strony — dla pokazania jak istotną sprawą w analizie zjawisk w ich rozwoju w czasie jest dobór okresów analizy (periodyzacja), ale z drugiej strony — dla pokazania, że statystycznie spokojne wskaźniki — a za takie możemy przecież z całym przekonaniem uważać wskaźniki dla lat 1953–1963 —

¹⁾ Bronisław Minc: Zmiana siły nabywczej pieniądza w gospodarce socjalistycznej, „Ekonomista”, Nr 1, 1963 r.

nie są w stanie odzwierciedlić rzeczywistości bogatej w wydarzenia ekonomiczne, sukcesy i niepowodzenia w dziedzinie równowagi pieniężno-rynkowej, będącej niezbędnym warunkiem programu wzrostu realnych dochodów ludności i wzrostu gospodarczego w ogóle.

Gdyby dla analizy rozwoju stosunków pieniężno-rynkowych trzeba było podzielić minione lata na okresy, charakteryzujące się pewnymi swoistymi zjawiskami, to można by zaproponować następujące cztery okresy:

lata 1945–1949
lata 1950–1953
lata 1954–1959
lata 1960–1963

Pierwszy okres (1945–49), to lata przebudowy stosunków społeczno-gospodarczych oraz tworzenia podstaw nowego systemu pieniężnego. Orientacyjnym kryterium podziału następnych lat na okresy mogłyby być różnice w dynamice dochodów pieniężnych ludności, zakresie regulacji cenowych oraz zasięgu i w specyficznych cechach trudności rynkowych, pojawiających się w każdym z tych okresów. Okres drugi (1950–53) charakteryzuje się niewielkim wzrostem realnych dochodów ludności i ostrymi trudnościami rynkowymi; rozpoczyna go reforma pieniężna, a kończy radykalne, jednorazowe podniesienie poziomu cen (operacja styczniowa 1953 r.). Okres trzeci przynosi poważny wzrost realnych dochodów ludności, przy szerokim zasięgu regulacji cenowych, przeprowadzanych w różnym czasie i przy poważnych trudnościach rynkowych na początku tego okresu w związku ze skokowym wzrostem dochodów ludności.

Na przełomie okresu trzeciego i czwartego (1959–60) pojawiają się na szerszą skalę problemy nadmiaru podaży niektórych artykułów konsumpcyjnych, tak żywnościowych, jak i artykułów przemysłowych (głównie produkcji przemysłu lekkiego). Charakterystyczne dla okresu czwartego (1960–63) jest stosunkowo niewielki wzrost dochodów ludności i cen; trudności rynkowe pojawiają się wyraźnie w ostatnim roku tego okresu w związku z niekorzystnymi wynikami produkcji rolnej w 1962 roku oraz napięciem w bilansie handlu zagranicznego.

W rozważaniach o równowadze rynkowej i o środkach podejmowanych w różnym czasie dla jej przywrócenia czy zabezpieczenia trzeba wyodrębnić zagadnienie podstawowych warunków, które decydują o istnieniu obrotu rynkowego w ogóle, stanowią jego ustrojowe cechy. Wydaje się, że takimi podstawowymi cechami obrotu rynkowego są:

– swoboda wyboru konsumenta (nabywcy) w granicach dochodów i rezerw pieniężnych, będących w jego dyspozycji; przeciwieństwem tej swobody są wszelkie systemy reglamentacji zaopatrzenia;

– jednolity układ cen; przeciwieństwem tego jest różnicowanie cen w zależności od nabywcy lub ilości nabywanego towaru.

Podstawowe warunki funkcjonowania obrotu rynkowego tworzone były stopniowo.

Jest rzeczą zrozumiałą, że w okresie bezpośrednio powojennym zaopatrzenie ludności w podstawowe artykuły konsumpcyjne było – nie tylko zresztą u nas – ściśle reglamentowane. System kartkowy i sprzedaż po cenach niższych od cen wolnorynkowych mąki, chleba, mięsa i tłuszczów zostały zniesione dopiero w końcowym okresie trzyletniego planu odbudowy, a mianowicie w końcu roku 1948 i na początku roku 1949. Wkrótce jednak w związku z nierównomiernym rozwojem podstawowych gałęzi gospodarki, w szczególności niekorzystnej sytuacji w dziedzinie produkcji zwierzęcej w roku 1951, zaszła ponownie konieczność wprowadzenia reglamentacji sprzedaży mięsa i tłuszczu (rok 1951) oraz cukru (rok 1952), która to reglamentacja została następnie zniesiona w związku z operacją cenowo-płacową ze stycznia 1953 roku. Łagodna forma reglamentacji stosowana była i później w stosunku do niektórych artykułów trwałego użytku (np. rowery, motocykle).

Reglamentacja sprzedaży powiązana jest zwykle z dwupoziomowym systemem cen. Określone ilości

towaru podlegającego reglamentacji sprzedawane są wówczas po cenach niższych, a ilości przekraczające normy przydziałowe – po wyższych cenach, tak zwanych cenach komercyjnych, czyli cenach równowagi. Taki system podwójnych cen na niektóre artykuły był stosowany w okresie bezpośrednio powojennym oraz w latach 1951–52. Istotą zaopatrzenia „kartkowego” po sztywnych, niższych cenach, jest zagwarantowanie minimalnego zaopatrzenia dla osób utrzymujących się ze stałych wynagrodzeń, które to wynagrodzenia z reguły wykazują niewielki wzrost, a w każdym razie nie mogą doścignąć wzrostu cen wolnorynkowych i spekulacyjnych. System cen komercyjnych, obowiązujących obok niższych cen „kartkowych”, spełniał równocześnie rolę środka drenażu nadmiernej siły nabywczej oraz ograniczania obrotów spekulacyjnych. System cen „komercyjnych”, które ze swej istoty powinny być cenami równowagi, ułatwiał poza tym likwidację reglamentacji i przejście na wolny obrót rynkowy, gdy pozwalały na to warunki gospodarcze.

Dla rozwoju stosunków rynkowych istotne znaczenie posiadają formy więzi ekonomicznej między gospodarką chłopską i gospodarką społeczną. Gdy chodzi o obrót produktami rolnymi, to podstawową jego formą aż do roku 1957 były obowiązkowe dostawy. W roku 1957 zniesiono obowiązkowe dostawy mleka, a dostawy zbóż i ziemniaków zostały wydatnie obniżone. Udział dostaw obowiązkowych w skupie od gospodarki chłopskiej spadł w zakresie zbóż z 84% w roku 1955 do 69% w roku 1961 i 75% w roku 1963, a w zakresie żywyca z 48% w roku 1955 na 24% w roku 1961 i 29% w roku 1963. Względny spadek udziału obowiązkowych dostaw zboża jest stosunkowo niewielki, mimo wydatnego zmniejszenia wymiaru, a to w związku z tym, że równocześnie zmalały znaczenie rozmiary skupu zbóż (w roku 1955 – 2,3 mln ton, w roku 1961 – 1,8 mln, w roku 1962 – 1,4 mln ton i w roku 1963 – 1,6 mln ton). Również znaczny spadek ogólnych dostaw żywyca w roku 1963 spowodował, że wzrósł w nich udział dostaw obowiązkowych.

System dostaw obowiązkowych związany jest z systemem cen różnicowanych w zależności od form skupu. Również w dziedzinie cen skupu dokonano w latach 1957–59 zasadniczych zmian.

Przed wszystkim podniesione zostały wydatnie ceny zbóż z dostaw obowiązkowych. Jak twierdzą fachowcy, ceny zbóż dostaw obowiązkowych, obowiązujące poprzednio, nie pokrywały nawet materiałowych kosztów produkcji. Cena żyta, która w roku 1955 wynosiła 62 zł, wzrosła w roku 1958 do 145 zł (w roku 1963 do 151 zł). W stopniu nieco słabszym wzrosły ceny żywyca, a to w związku z tym, że cena wyjściowa nie była tak zaniżona jak w przypadku zbóż. Cena trzody mięsno-słoninowej wzrosła w dostawach obowiązkowych z 6,3 zł za kilogram w roku 1955 do 6,5 zł w roku 1958 i 9,2 zł w roku 1963; cena bydła z 3 zł za kilogram w roku 1955 do 3,9 zł w roku 1963. Podwyższone zostały również ceny w ramach dostaw kontraktacyjnych, zwłaszcza ceny bydła (z 6,2 zł w 1955 r. do 14,2 zł w roku 1963), a także trzody (z 13,3 zł do 18,5 – 19,4 zł za kg). W rezultacie tych zmian ogólny wskaźnik cen artykułów sprzedawanych przez gospodarke chłopską, przy przyjęciu do obliczeń cen średnioważonych, wzrósł według obliczeń GUS w latach 1956–63 – o 44% (gdyby różnice między ceną dostaw obowiązkowych a ceną dostaw kontraktacyjnych potraktować jako podatek, odpowiednio powiększając wartość skupu, czyli gdyby wyeliminować wpływ zmian cen dostaw obowiązkowych oraz zmian udziału tych dostaw w skupie, wówczas wzrost wskaźnika cen wyniesie 28,5%).

Rozszerzenie form obrotu rynkowego tak w zakresie artykułów konsumpcyjnych, jak i produktów rolnych, które wyrażało się w zniesieniu lub ograniczeniu reglamentacji sprzedaży, ograniczeniu dostaw obowiązkowych produktów rolnych oraz w urealnieniu cen, spowodowało zwiększenie obrotu pieniężnego, do czego z kolei potrzebna była odpowiednio większa masa pieniądza w obiegu. Oblicza się, że zmniejszenie fizycznych rozmiarów dostaw obowiązkowych oraz

podwyżka cen na dostawy obowiązkowe spowodowały wzrost pieniężnych przychodów gospodarki chłopskiej o przeszło 4 miliardy złotych, co stanowiło więcej niż 10% przychodów z roku 1955. Oczywiście, wzrost cen skupu nie podnosił w takim samym stopniu dochodów realnych gospodarki chłopskiej; w okresie 1957–59 dokonano bowiem radykalnej przebudowy systemu cen na artykuły do produkcji rolnej (podwyżka cen materiałów budowlanych, nawozów, maszyn i narzędzi rolniczych oraz pasz). Jednakże ostateczny rachunek nożyc cen, czyli relacja cen artykułów sprzedawanych przez gospodarke chłopską i cen artykułów nabywanych przez tę gospodarke wypada korzystnie dla gospodarki chłopskiej.

Osobne miejsce w historii tworzenia podstaw systemu pieniężnego zajmują obie reformy pieniężne: z 1944/45 i z 1950 roku. Pierwsza z nich miała na celu likwidację anarchii w systemie pieniężnym, jaka pozostała po okupacji i zdjęciu z obiegu nadmiaru znaków pieniężnych, emitowanych na potrzeby gospodarki wojennej okupanta. Emisja znaków pieniężnych waluty polskiej dokonana w trybie wymiany waluty okupacyjnej wyniosła około 4 miliardów złotych. W wyniku tej reformy, a także w związku ze specyficznymi warunkami gospodarczymi bezpośrednio po wyzwoleniu (stopniowy powrót do rozwiniętej gospodarki pieniężnej po pewnej naturalizacji wymiany w okresie wojny, szybkie efekty produkcyjne w uruchamianych zakładach, pomoc z zagranicy), powstała dość znaczna marża emisyjna, pozwalająca na wykorzystanie emisji pieniądza zarówno na finansowanie gospodarki, jak i budżetu. Budżet państwa korzystał do roku 1947 z kredytu w Narodowym Banku Polskim. Rzecz zrozumiała, że w pierwszych latach tempo przyrostu emisji było bardzo szybkie (w roku 1945 – przeszło trzykrotnie, w roku 1946 – przeszło dwukrotnie, w roku 1947 o 50%, w roku 1948 o 43%, w roku 1949 – 31%). Istnieniu znacznej marży emisyjnej należy przypisać fakt, że silny wzrost obiegu nie wywoływał proporcjonalnego wzrostu cen. W roku 1945 ceny wolnorynkowe w Warszawie spadły, w roku 1946 wzrost cen był łagodny. Silny wzrost cen miał natomiast miejsce w roku 1947 (o 30%). Lata 1948–49 charakteryzują się z kolei umiarkowanym wzrostem cen.

W okres planu sześcioletniego (1950–55) gospodarka narodowa weszła z zaawansowanym porządkowaniem stosunków pieniężnych. Wprowadzono jednolity system cen, zniesiono zaopatrzenie kartkowe, a także przeprowadzono (w roku 1949) szeroką regulację plac. W tych warunkach reforma pieniężna z roku 1950, której głównym efektem ekonomicznym było zredukowanie obiegu pieniężnego o 2/3, skierowana była przede wszystkim przeciwko społecznie wadliwemu rozwarstwieniu siły nabywczej. W okresie lat 1945–49 powstały bowiem silne grupy kapitalistyczne i spekulacyjne, które rozporządzały dużymi zasobami pieniężnymi. W wyniku tej reformy powstała równocześnie znaczna marża emisyjna, która w jakimś stopniu łagodziła trudności najbliższych lat i ułatwiała podjęcie wielkich zadań planu sześcioletniego w dziedzinie inwestycji.

Najbliższe lata po reformie pieniężnej charakteryzują się ostrymi trudnościami rynkowymi. W roku 1951 produkcja rolna – wskutek między innymi niekorzystnych warunków atmosferycznych – wykazała duży spadek (o 8%); pogłowie trzody spadło blisko o 10%, a gdy chodzi o bydło, wzrost jego pogłowia został zahamowany. Wskaźnik cen towarów i usług nabywanych przez ludność wzrósł w latach 1950–52 do 135% (1949 = 100), w tym cen targowiskowych – do 268%. Środki podjęte w latach 1951–52, o których już wspomniano, wprowadziły z powrotem pewne ograniczenia w działaniu rynku.

Głęboką zmianę w układzie cen i plac wprowadziła operacja cenowo-placowa ze stycznia 1953 roku. Wskaźnik cen artykułów konsumpcyjnych w handlu uspołecznionym wzrósł w roku 1953 w porównaniu do roku 1952 – głównie w wyniku wymienionej operacji – o 47%, natomiast przeciętna płaca nominalna netto wzrosła w tym czasie o 41%, nastąpił zatem spadek realnej płacy. Lata 1951–53 są równocześnie okresem najsilniejszego tempa wzrostu inwestycji (średnio-

rocznie blisko 18%), a udział spożycia indywidualnego w podzielonym dochodzie narodowym spadł w roku 1953 do wyjątkowo niskiego poziomu (68%).

Nie mamy dokładnych obliczeń ruchu plac realnych w okresie planu sześcioletniego (1950–55). Szacuje się, że wzrost płacy realnej w tym okresie wyniósł około 13%, przy czym znaczną poprawę w tym zakresie przyniosły dopiero ostatnie dwa lata omawianego okresu. Równocześnie jest to okres bardzo wysokiego tempa przyrostu zatrudnienia, szczególnie w latach 1950–51. Ogółem w okresie planu sześcioletniego zatrudnienie wzrosło o 2,4 miliona osób (o 55% w stosunku do stanu w 1949 r.), a w gospodarce uspołecznionej o 2,7 miliona osób. Nastąpiło zatem równocześnie znaczne przesunięcie zatrudnienia z gospodarki nie uspołecznionej na rzecz gospodarki uspołecznionej, zrealizowane w znacznej części już na początku tego okresu, to znaczy w latach 1950–51.

Następny okres lat 1954–59 charakteryzuje się z jednej strony silnym wzrostem dochodów ludności i to zarówno ludności utrzymującej się z plac, jak i ludności chłopskiej, z drugiej – wzrostem cen, wynikającym z szerokiego zakresu regulacji cen; szczególnie szybki wzrost dochodów oraz cen miał miejsce w okresie lat 1956–58. Place nominalne wzrosły w latach 1954–55 blisko o 10%, a w latach 1956–59 (przy podstawie 1955 = 100) – o 44%. Ceny towarów i usług – w związku z szeroko w tym czasie stosowaną polityką obniżek cen – spadły w okresie lat 1954–55 o 8,4%, natomiast następne lata charakteryzuje wzrost cen, w rezultacie czego ogólny wskaźnik cen towarów i usług wzrósł w roku 1959 o 10,3% (przy podstawie 1955 = 100). Wzrost plac realnych w okresie planu pięcioletniego (1956–60) wyniósł 29,1%.

Jest to równocześnie okres stosunkowo umiarkowanego wzrostu zatrudnienia. Wzrost zatrudnienia w okresie pierwszego planu pięcioletniego wyniósł załedwie 750 tysięcy osób (o 11% w stosunku do stanu w roku 1955).

Jak wspomniano, na lata 1956–59 przypada szczególnie wysokie tempo wzrostu dochodów zarówno z plac, jak i z produkcji rolnej. Gdy ehożdzi o place, to był to wynik szeregu decyzji o regulacji plac, podejmowanych na dużą skalę w latach 1956–57. Dochody realne gospodarki chłopskiej z produkcji rolnej, w wyniku szeregu decyzji dotyczących cen i formy dostaw oraz w wyniku wzrostu produkcji i rozmiarów dostaw, wzrosły w latach 1956–59 o 21%, a w okresie całego planu pięcioletniego około 27% (przy podstawie r. 1955 = 100). Z punktu widzenia rozmiarów obrotu pieniężnego i masy pieniężnej w obiegu istotne znaczenie posiada przy tym wielkość nominalnych przychodów pieniężnych: wzrosły one w latach 1956–59 przeszło o 70%, a w okresie lat 1956–60 przeszło o 80%.

W latach 1957–59 przeprowadzono szereg podwyżek cen, mających na celu tak częściowe zaabsorbowanie szybko rosnących dochodów ludności, jak i poprawę układu cen rynkowych zarówno z punktu widzenia ich oddziaływania na strukturę spożycia, jak i poprawy rentowności niektórych gałęzi przemysłu. Ważniejsze podwyżki cen obejmowały następujące artykuły: w roku 1957 – meble i papier, wódki, masło (przy równoczesnym obniżeniu cen tłuszczów zwierzęcych i margaryny), motocykle, telewizory, samochody, maszyny i narzędzia rolnicze, nawozy sztuczne, pasze, materiały budowlane; w roku 1959 – mięso. Szczególnie wysoka regulacja cen w roku 1957 objęła artykuły niekonsumpcyjne, których głównym nabywcą jest wieś. Ceny tej grupy towarów wzrosły między rokiem 1956 a 1957 o 51%.

Okres ostatni – lata 1960–63 charakteryzuje się minimalnym wzrostem plac (nominalnie o 15,4%, realnie około 4% w stosunku do roku 1959), przy minimalnym równocześnie wzroście cen (około 6%), w czym znaczną rolę odegrała podwyżka cen opału i energii, przeprowadzona w roku 1963 i zrekompensowana odpowiednim wzrostem plac lub obniżką podatku od wynagrodzeń. Końcowe lata poprzedniego okresu i pierwsze okresu omawianego są zarazem okresem wyraźnego umocnienia się pozycji konsumenta i handlu w stosunku do przemysłu. Pożycza ta jednak osłabia wyraż-

nie w roku 1963, przede wszystkim w dziedzinie towarów przemysłu lekkiego.

Linia podziału między poszczególnymi okresami nie jest oczywiście tak wyraźna; działanie przy pomocy cen na odcinkowy brak równowagi lub wzrost dochodów ludności podejmowane jest z natury rzeczy z pewnym opóźnieniem. Tak było na przykład w latach 1959–60. Podwyżka cen mięsa wprowadzona w końcu 1959 roku w pełni oddziaływała na wskaźnik cen dopiero w roku 1960. Podział na okresy nie odpowiada również w pełni okresom napięć rynkowych i okresom pełnej równowagi. W szczególności dotyczy to lat 1958–1962, które z uwagi na odmienną dynamikę plac i cen zaliczyliśmy do różnych okresów, a które z punktu widzenia rynku były latami najbardziej ugruntowanej równowagi, jeśli pominąć trudności w zaopatrzeniu w mięso w roku 1959 i przejściowe zakłócenia w sierpniu 1961 roku, wywołane kryzysem berlińskim. W tym też czasie zaistniały warunki dla odrodzenia się procesu oszczędzania; od roku 1957 obserwuje się stały przyrost oszczędności pieniężnych ludności nie tylko absolutnie, ale także gdy chodzi o stopę oszczędzania, to znaczy o relację między sumą przyrostu oszczędności a masą dochodów pieniężnych ludności. Dynamiczny wzrost oszczędności pieniężnych ludności odgrywa coraz większą rolę z punktu widzenia zabezpieczenia równowagi rynkowej i jako jedno ze źródeł finansowania wzrostu gospodarczego.

Procesem analogicznym w sferze gospodarki chłopskiej jest wzrost skłonności do inwestowania, limitowany jedynie możliwościami zaopatrzenia tej gospodarki w środki produkcji. Dochody ludności chłopskiej z produkcji rolnej przeznaczone na inwestycje wzrosły w latach 1955–60 przeszło dwukrotnie, a na konsumpcję — jedynie o $\frac{1}{4}$; analogiczne wskaźniki dla lat 1961–63, choć z natury rzeczy nie mogły już wykazywać takiej rozpiętości, potwierdza, że wysoka skłonność do inwestowania utrzymuje się nadal; szacuje się, że dochody przeznaczone na inwestycje wzrosły w roku 1963 w stosunku do roku 1960 o 4,5% (w tym na inwestycje produkcyjne o 13%), a na konsumpcję — o niecałe 2%.

Pobieżny choćby przegląd rozwoju stosunków rynkowo-pięniężnych pozwala na ustalenie związków zachodzących między sytuacją rynkową a podstawowymi proporcjami w rozwoju gospodarki narodowej oraz niektórych specyficznych problemów, które wywołują się przy nierównomiernym, falowym wzroście dochodów pieniężnych ludności.

Realne możliwości wzrostu dochodów ludności i konsumpcji uzależnione są — przy danej stopie wzrostu dochodu narodowego — przede wszystkim od stopy inwestycji i od rozwoju produkcji rolnej. Zwrócono uwagę na to, że „najbardziej istotną rzeczą dla kształtowania się plac realnych w rozwoju naszej gospodarki było właśnie to, że w okresach dużego napięcia inwestycyjnego występowało jednocześnie zmniejszenie wzrostu produkcji rolnictwa”²⁾. Tak było w latach 1951–53, a częściowo także w latach 1962–63. Natomiast silny wzrost dochodów ludności w latach 1956–59 był możliwy w wyniku pewnego spadku stopy inwestycji, przede wszystkim jednak dzięki korzystnemu kształtowaniu się produkcji rolnej.

Wynikają z tego ważne wnioski, tak gdy chodzi o strukturę i efektywność inwestycji, jak i politykę rolną. Doświadczenia ostatnich lat wykazały jednak z drugiej strony, że dynamiczny rozwój produkcji rolnej może w pewnym momencie wyprzedzić rozwój zdolności przetwórczych przemysłu społecznego; takie dysproporcje ujawniły się w przeszłości na przykład w dziedzinie produkcji zwierzęcej i zdolności produkcyjnych oraz magazynowych przemysłu mięsnego, a także produkcji owocowo-warzywniczej i przetwórstwa. Uniezależnienie sytuacji rynkowej w krótkich okresach czasu od bezpośrednich skutków nieuchronnej cykliczności produkcji rolnej możliwe jest tylko przez silniejszy rozwój przetwórstwa, stwo-

wienie rezerw oraz przez zwiększenie możliwości manewru w dziedzinie handlu zagranicznego. Na te zagadnienia kładą nacisk uchwały zjazdowe.

Nierównomierny, falowy wzrost dochodów ludności powodował, jak wykazują doświadczenia, sporo trudności, gdy chodzi o dostosowanie struktury podaży do popytu. W poszczególnych grupach towarów przemysłowych mieliśmy do czynienia najpierw z fazą wysokiego, skokowego wzrostu popytu, następnie stabilizacji lub nawet regresu i znowu ponownego ożywienia. Tak było w dziedzinie towarów przemysłu lekkiego, jak również wielu artykułów trwałego użytku. Wymagało to nie tylko dobrej znajomości ekonomiki konsumpcji, lecz przede wszystkim odpowiedniej elastyczności przemysłu. Mimo dużych osiągnięć, jakie w tej dziedzinie ma przemysł w ostatnich latach, w dalszym ciągu istnieje problem nie dostosowanej do potrzeb produkcji, która znajduje następnie wyraz w zapasach trudno zbywalnych. Nie jest również w pełni wykorzystana możliwość stymulowania popytu przez techniczną modernizację wyrobów. Trzeba z drugiej strony zwrócić uwagę na to, że nierytmiczne i niepełne zaopatrzenie nie pozwala na wykrywalizowanie się popytu i powoduje jego nieracjonalne wahania.

Falowanie dochodów pieniężnych ludności powodowało również — przy niedostatecznej elastyczności produkcji i podaży — głębokie wahania obiegu pieniężnego. Szybki wzrost dochodów pieniężnych prowadził z reguły do więcej niż proporcjonalnego wzrostu masy pieniądza w obiegu, wchłaniane następnie w miarę normalizacji stosunków rynkowych. Tak było w latach 1956–57; nadmiar masy pieniądza w obiegu, który pojawił się w tych latach, został zaabsorbowany dopiero w roku 1958. Z drugiej strony hamowanie wzrostu dochodów pieniężnych lub ich spadek powodował nieproporcjonalnie głęboki spadek masy pieniądza; tak było w końcu 1959 roku, częściowo także w końcu 1963 roku. Stąd wynika między innymi wskazówka co do ostrożnego oceniania sytuacji rynkowej w oparciu o absolutne wielkości wzrostu czy spadku masy pieniądza w obiegu.

W uwagach powyższych posługiwaliśmy się terminem równowagi rynkowej lub równowagi stosunków pieniężno-rynkowych, mając na myśli zbilansowanie efektywnego (pieniężnego) popytu ludności z podażą towarów i usług. W literaturze ekonomicznej spotykamy się jeszcze z innymi pojęciami, takimi jak ogólna równowaga, równowaga ekonomiczna lub równowaga pieniężna (monetarna).

Jeśli mówimy o równowadze ogólnej, to chodzi tu o optymalne, najbardziej efektywne wykorzystanie sił wytwórczych dla realizacji założonych celów społeczno-gospodarczych. Cele te wyznaczają podstawową strukturę produkcji i rozmieszczenie rozporządzalnych środków, a zatem określają także ogólne warunki równowagi rynkowej.

Węższym pojęciem jest równowaga ekonomiczna w znaczeniu wewnętrznej zgodności między rzeczową strukturą produktu społecznego, w szczególności między podziałem tego produktu na produkty finalne, których odbiorcami będą konsumenci, inwestorzy, a także eksporterzy oraz ostatecznym podziałem dochodów pieniężnych, które przechodzą przez wieloogniowy proces podziału i redystrybucji. Ta wewnętrzna zgodność musi być zabezpieczona planistycznie czy kalkulacyjnie; statystycznie czy w rachunku ex post zgodność ta oczywiście będzie zawsze istnieć, ale wyrazem odchylenia od równowagi będą dodatkowe inwestycje w zapasach, przy równoczesnym niewykorzystaniu dochodów pieniężnych, narzuconych niejako ich posiadaczom w wyniku wadliwej struktury produktu społecznego lub wadliwego podziału dochodów pieniężnych. W literaturze ekonomicznej istnieje spór co do tego, czy w warunkach gospodarki socjalistycznej istnieje w ogóle problem równowagi w ramach gospodarki uspołecznionej, a zatem równowagi między popytem i podażą środków produkcji, będących przedmiotem obrotu między przedsiębiorstwami uspołecznionymi. Nie wchodząc w istotę sporu i słuszność argumentów wysuwanych za i przeciw, należy jedynie zauważyć, że poglądy w tej sprawie implikują

²⁾ J. Pajestka: Z problemów wzrostu i podziału dochodu narodowego w Polsce Ludowej, „Gospodarka Planowa”, Nr 5, 1964 r.

zawsze pewien określony model funkcjonowania gospodarki narodowej. Nie ma oczywiście różnicy zdań co do tego, że istnieje zawsze problem równowagi między popytem ludności, legitymującym się dochodami pieniężnymi, a podażą dóbr konsumpcyjnych oraz środków produkcji dla indywidualnych gospodarstw rolnych.

Nie ma natomiast zgodności poglądów co do tego, czy w warunkach gospodarki socjalistycznej można wyodrębnić specyficzną kategorię równowagi pieniężnej, różną od kategorii równowagi rynkowej, to znaczy równowagi między efektywnym popytem i podażą dóbr konsumpcyjnych i rynkowych środków produkcji.

Wydaje się, że wyodrębnienie kategorii równowagi pieniężnej, jako specyficznej odmiany równowagi rynkowej, mogłoby mieć uzasadnienie wówczas, gdyby system kredytowy mógł w naszych warunkach odgrywać rolę czynnika aktywnie kształtującego popyt, a przez stymulowanie lub hamowanie popytu — czynnika kształtującego w pewnym choćby zakresie wielkość i strukturę produkcji. Sądzić należy, że takiej samoistnej roli system kredytowy w warunkach gospodarki planowej pełnić nie może. Co najwyżej regulowanie wielkości popytu instrumentami pieniężno-kredytowymi może — a być może i powinno — spełniać rolę pomocniczą, czynnika korygującego nieuniknione odchylenia od założonej kalkulacji lub niejako uściślającego globalne rachunki równowagi tak w sferze produkcji, jak i podziału.

Taką też w praktyce rolę pełnią na przykład kredyty konsumpcyjne. Kredyty konsumpcyjne kreują wprawdzie dodatkową siłę nabywczą, nie można im jednak przypisać samoistnej funkcji aktywnego stymulowania popytu i produkcji; są one organicznie wplecione w cały system podziału produktu społecznego za pośrednictwem podziału dochodów pieniężnych.

Podobnie w sytuacji, gdy popyt ludności, który stwarzają bieżące dochody powiększone lub pomniejszone o zmiany rezerw pieniężnych, przekracza podaż, system kredytowy nie ma większych możliwości, by instrumentami pieniężno-kredytowymi zneutralizować pewną część strumienia pieniądza, zmniejszyć tą drogą popyt na towary, a zwiększyć np. wkłady oszczędnościowe. Oczywiście zarówno w przypadku nadwyżki podaży, jak i w przypadku nadwyżki popytu, brak równowagi znajdzie swój wyraz w rachunkach bankowych (wzrost kredytów na towary lub narzucony wzrost rezerw gotówkowych albo wkładów), ale nie będzie to wyrazem świadomego działania systemu bankowego. Przywrócenie równowagi jest w istocie rzeczy możliwe jedynie w drodze zmian struktury produkcji lub podziału przy pomocy polityki płac, lub cen albo kombinacji obu instrumentów, jak to często bywa.

Wydaje się zatem, że w warunkach, gdy system kredytowy (a także w zasadzie system budżetowy) nie ma warunków do samoistnego kształtowania popytu (w drodze kreowania dodatkowej siły nabywczej lub aktywizowania rezerw pieniężnych), jak również do neutralizowania pieniądza, a w każdym razie, gdy możliwości te są ograniczone, nie ma, jak się wydaje, potrzeby do wprowadzenia dodatkowego pojęcia równowagi pieniężnej obok pojęcia równowagi rynkowej czy jako jej szczególnego przypadku.

Naruszenie równowagi rynkowej określane jest jako inflacja lub deflacja. Również i w tej dziedzinie treść pojęć nie jest jednoznaczna i bezsporna. Niektórzy kwalifikują jako inflację każdą sytuację, w której ma miejsce wzrost cen, konsekwentnie jako deflację — będącą przeciwieństwem lub reakcją na inflację — trzeba wówczas uznać każdy spadek cen. Inni sądzą, że inflacyjny jest dopiero taki wzrost cen, który ma charakter powszechny i który zrodził się pod naciskiem stale utrzymującej się nadwyżki popytu nad podażą (luki inflacyjnej). Wyrażają też również pogląd, że w warunkach gospodarki socjalistycznej możliwe są sytuacje inflacyjne, nie ma natomiast warunków do powstania sytuacji deflacyjnej.

Doświadczenia nasze w latach powojennych nie mieszczą się w pełni w tej systematyce zakłóceń

równowagi rynkowej. Nie można uznać przede wszystkim za proces inflacyjny każdej podwyżki cen; zmiany relacji cen za poszczególne towary lub grupy towarowe praktycznie nie mogą być przeprowadzone bez podniesienia ogólnego poziomu cen. Mogą i zachodzą również w praktyce sytuacje, w których trzeba dokonać przesunięć w dochodach realnych między poszczególnymi grupami ludności, przy założeniu utrzymania globalnych dochodów realnych na nie zmienionym poziomie. Operację taką najłatwiej przeprowadzić w drodze podwyżki płac określonej grupy pracowników, przy równoczesnej podwyżce cen na wybrane towary. Inną kwalifikację trzeba również dać podwyżce cen, która jest wynikiem rozszerzania sfery działania stosunków rynkowych (np. zniesienie dostaw obowiązkowych i przejście na ekwiwalentną wymianę towarową). W praktyce trudno również nakreślić granicę, od której wzrost cen ma charakter powszechny (wyjawszy szczególne przypadki, takie jak np. operacja ze stycznia 1953 r.), jak również granicę między podwyżkami cen o charakterze korekty relacji cen a podwyżkami mającymi na celu przywrócenie równowagi między popytem i podażą lub ustalenie tej równowagi na innym poziomie.

W warunkach sztywnych cen społeczne i gospodarcze skutki braku równowagi przejawiają się już w momencie powstania nadwyżki popytu nad podażą, określanej jako luka inflacyjna lub inflacja ukryta czy „zawieszona”. Wzrost cen jest już tylko reakcją na tę sytuację. W fazie luki inflacyjnej dochody pieniężne nie mogą być w pełni zrealizowane w towarach, natomiast po zapełnieniu tej luki w drodze podwyżek cen dochody mogą być wprawdzie zrealizowane, ale na mniejszą ilość towarów. Określano to w ten sposób, że siła nabywcza pieniądza w fazie luki inflacyjnej jest zachowana, ale możliwość kupna jest ograniczona, natomiast po wypełnieniu tej luki — spada siła nabywcza pieniądza, ale możliwości kupna — w granicach rozporządzalnych dochodów — zostają przywrócone. Granicą inflacji — również trudną do wykreślenia przy pomocy wskaźników ilościowych — jest utrzymanie płac realnych na poziomie zabezpieczającym odpowiednie tempo wzrostu wydajności pracy i skłonności do oszczędzania oraz zabezpieczenie społecznie prawidłowej struktury wydatkowania dochodów. Granica ta może być przekroczona zarówno przy stabilnym w ogólności poziomie cen, jak i przy ich wzroście.

Deflację definiuje się jako nadwyżkę podaży towarów nad efektywnym popytem, która może być zlikwidowana bądź przez obniżkę cen, bądź przez podwyżkę dochodów. Jako deflację należałoby także określić niektóre środki podejmowane dla likwidacji zjawisk inflacyjnych, w szczególności te, które w sposób powszechny redukują dochody realne ludności. Do tego typu operacji należałoby zaliczyć reformę pieniężną z roku 1950 oraz operację cenowo-płacową ze stycznia 1953 r., choć społeczne intencje i skutki każdej z tych operacji były inne. Ostra deflacja dochodów może być przeprowadzona przy ich znacznym wzroście nominalnym i odpowiednio silniejszej podwyżce cen.

Posługując się terminami inflacji lub deflacji na oznaczenie pewnych schorzeń równowagi rynkowej, trzeba jednak pamiętać nie tylko o odmiennym mechanizmie tych zjawisk, lecz także o odmiennej ich treści w porównaniu z gospodarką kapitalistyczną. Wzrost dochodów i cen, charakteryzujący inflację, lub spadek dochodów i cen, charakteryzujący deflację działa kumulatywnie i wywołuje w warunkach gospodarki rynkowej samoczynne przesunięcia w produkcji i w podziale dochodów. Klasyczny niejako kształt inflacji jako spirali cen i płac naciskających kolejno na siebie i zmieniających proporcje podziału nie może być odtworzony w warunkach gospodarki planowej.

Zmiany w strukturze produkcji i w podziale dochodów — mimo wielu trudności, które mogą się przejściowo pojawić — poddane są w gospodarce planowej regulującej roli państwa i jego społeczno-gospodarczym celom.

WILHELM MACHOWSKI

Drogi rozwoju kredytu rolnego w ubiegłym dwudziestolecu

Jest sprawą bezsporną, że ramy artykułu nie pozwalają na szersze rozwinięcie tematu objętego tytułem. Pożądana byłaby niewątpliwie gruntowna i źródłowa analiza tych wszystkich przesłanek polityczno-gospodarczych, które w ciągu ostatnich dwudziestu lat tworzyły podłoże dla kreowania przez państwo pomocy kredytowej i wywierały wpływ na rozmiary, formy i warunki tej pomocy. Tym niemniej historyczne daty w bieżącym roku, wiążące się z podjęciem uchwały XV Plenum, z IV Zjazdem PZPR i z dwudziestoletnią rocznicą Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej — stwarzają zachętę, aby na krótko skupić uwagę i ogarnąć ogólnym rzutem oka główne etapy rozwoju kredytu rolnego.

Linie rozwoju kredytu rolnego można by ująć w cztery główne okresy.

Okres od roku 1945 do roku 1949

W okresie tym, a zwłaszcza bezpośrednio po wyzwoleniu, na rolnictwie szczególnie mocno zaciążył ogrom ran zadanych mu w ostatniej wojnie. Wyrazem troski rządu było udzielenie rolnictwu możliwie maksymalnej pomocy gospodarczej, w tym i kredytowej, w celu przyspieszenia uruchomienia produkcji oraz naprawy struktury gospodarczej wsi. W roku gospodarczym 1946—1947 główną uwagę zwrócono więc na zahamowanie dalszego upadku nadmiernie wyjałowionych gleb. W tym celu dostarczono wsi blisko 630 tysięcy ton nawozów mineralnych, w tym z górą 500 tysięcy ton pod zasiewy.

Równolegle z podstawowymi nakładami na produkcję bieżącą w postaci nawozów dokonano zakupu zwierząt gospodarskich z importu w ilości blisko 70 tysięcy koni i 16 tysięcy sztuk bydła. Należy zaznaczyć, że była to pomoc konieczna. Mimo iż w stosunku do roku 1946 nastąpił dalszy postęp w zagospodarowaniu odłogów i ugorów, to w końcu roku 1947 ugory obejmowały jeszcze przeszło milion hektarów, to jest 6,5% gruntów ornych, a odłogi wynosiły jeszcze przeszło 15% całej powierzchni gruntów ornych.

Okres ten jednak zasługuje na korzystną ocenę między innymi dzięki znacznemu wysiłkowi wsi w odbudowie zagród chłopskich. W dziele tej odbudowy poważnym czynnikiem była pomoc państwa, w tym także finansowo-kredytowa. W rozprowadzaniu tej pomocy były jednak pewne wypaczenia, polegające na przeciekaniu części kredytów do gospodarstw nie zawsze kwalifikujących się do uzyskania kredytu. W związku z tym, w drugim półroczu 1948 roku opracowane zostały specjalne wytyczne polityki kredytowej na sierpniowym plenum KC PPR. Zapewniły one preferencje w przyznawaniu kredytów dla małych i średniorolnych chłopów, którzy dotychczas byli pokrzywdzeni w korzystaniu z pomocy państwowej. Gospodarstwa ich stanowiły bowiem podstawę przyszłej przebudowy stosunków społeczno-produkcyjnych na wsi. Pierwszym etapem tej przebudowy była reforma rolna w roku 1944, która przeznaczyła do parcelacji blisko 1.300 tysięcy hektarów. Dzięki parcelacji powstało 172 tysiące nowych gospodarstw o średnim areale 4,6 hektara, pozabawionych jednak bazy budynkowej i wystarczającej ilości inwentarza żywego i martwego. Tym samym brak było warunków dla uzyskania pełnej samowystarczalności tych gospodarstw.

Zarówno ruchy przesiedleńcze rolników, zwłaszcza na ziemie zachodnie i północne, wymagające szybkiego zagospodarowania, jak i zabudowa zagród wiejskich oraz odbudowa zniszczonych warsztatów rolnych, głównie na terenach intensywnych działań wojennych,

stworzyły potrzebę pomocy kredytowej w formie pieniężnej lub towarowej na likwidację odłogów, zakup inwentarza i ogólne zagospodarowanie.

Zniszczenia wojenne, które dotknęły 22% stanu gospodarstw rolnych oceniane są na blisko 2,5 mld zł przedwojennych. Oznaczało to potrzebę udzielenia pomocy materialnej i kredytowej blisko 500 tysiącom zagród wiejskich, z czego na rozbudowę poparcelacyjną około 340 tysiącom zagród.

Polityka kredytowa bezpośrednio po wyzwoleniu była ściśle związana z finansowaniem potrzeb wynikających z sytuacji rolnictwa w tym okresie.

Instytucją kredytową, niosącą pomoc dla wsi, był Państwowy Bank Rolny (udzielający obok kredytów krótkoterminowych również kredytów inwestycyjnych średnioterminowych), komunalne kasy oszczędności, Bank Gospodarstwa Spółdzielczego i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe.

W okresie do końca 1949 roku udzielono przez Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe ponad 1.100 mln zł kredytów indywidualnym gospodarstwom chłopskim (w tym 437 mln zł kredytów inwestycyjnych). Obrazuje to następująca tabela:

Tabela 1
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	1945 r.	1946 r.	1947 r.	1948 r.	1949 r.	Ogółem
Kredyty inwestycyjne	10	43	55	132	197	437
Kredyty obrotowe	3	30	58	234	343	668
Razem	13	73	113	366	540	1.105

Nie wzięto tu pod uwagę kredytów udzielanych przez komunalne kasy oszczędności z własnych środków.

Obok kredytu w formie pieniężnej była również udzielana pomoc w postaci pożyczek w naturaliach, a w szczególności w postaci zboża, sadzeniaków, nawozów sztucznych, zwierząt hodowlanych i pociągowych. Pomoc ta w latach 1945—1948 wyniosła łącznie 700 mln zł z tym, że rozprowadzaniem pożyczek w tej formie zajmowały się spółdzielnie rolniczo-handlowe i Związek Samopomocy Chłopskiej.

Mimo pokaźnych stosunkowo kredytów bankowych i towarowych, udzielanych wsi, należy stwierdzić, iż były to środki dalece niewystarczające wobec ogromu potrzeb w tym okresie.

Według sprawozdania Państwowego Banku Rolnego za rok 1947 kredyty dla rolnictwa partycypowały w ogólnej sumie kredytów dla całej gospodarki narodowej w niedużym procencie. Na koniec 1947 roku udział kredytów inwestycyjnych dla rolnictwa i leśnictwa w ogólnym stanie kredytów inwestycyjnych osiągnął tylko 8,1%, przy czym w ogólnym stanie kredytów krótkoterminowych — 6,4%.

Określając powyższe rozmiary kredytów, zwłaszcza inwestycyjnych, dla rolnictwa należy liczyć się również z angażowaniem w inwestycje własnych zasobów pieniężnych i rzeczowych wsi. Jednakże ocenić wypada, że akumulacja zarówno w środkach produkcji o charakterze rzeczowym, jak i akumulacja finansowa w gospodarstwach wiejskich, nie zapewniała im większych efektów. Nie było więc warunków dla uzyskania tą drogą źródeł finansowych, które wpłynęłyby na wydatne zwiększenie czynnych funduszy własnych, niezbędnych dla celów reprodukcyjnych w gospodarstwach chłopskich.

Sama okoliczność posiadania ziemi i wolnych rąk chętnych do pracy nie była wystarczająca i wymagała jako niezbędnego warunku wyposażenia gospodarstw w środki produkcji, a zwłaszcza inwentarz żywy i martwy. Były więc niezbędne w tym celu poważne sumy kredytów.

W pierwszym okresie odbudowa rynku kapitałowego dla celów finansowania działalności gospodarczej postępowała w wolnym tempie, a szczególnie słabo rozwijał się rynek wolnych zasobów pieniężnych na wsi. Zapowiedź pewnej poprawy w tej mierze można było łączyć z ustawą o obowiązkach społecznego oszczędzania, która weszła w życie w roku 1948.

Oceniając z perspektywy czasu działalność kredytową w latach 1945–1949 w stosunku do indywidualnych gospodarstw rolnych można rozróżnić w niej następujące cechy:

a) wielotorowość i niejednolitość kredytowania, polegającą na tym, iż potrzeby kredytowe wsi obsługiwało bezpośrednio kilka instytucji jak: Państwowy Bank Rolny, komunalne kasy oszczędności, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe i banki ludowe. Instytucje te prowadziły działalność kredytową w oparciu o posiadane własne środki i wkłady na rachunkach oraz środki państwa. Rozprowadzanie kredytów i dotacji państwowych w formie akcji zleconych nie było bliżej powiązane z kredytową działalnością własną instytucji, którą cechowała znaczna dowolność. Skutkiem powyższego pomoc kredytowa na poszczególnych terenach była nierównomierna, często niedostateczna i nie związana ściślej z zadaniami gospodarczymi, stawianymi rolnictwu poszczególnych obszarów. Stan ten uległ poprawie w roku 1949 dzięki reorganizacji aparatu kredytującego rolnictwo (przejęcie agend BGS i KKO przez PBR). Ponadto kredyt był sformalizowany przez uciążliwą procedurę i był drogi. Oprocentowanie jego dochodziło do 12%, nie licząc innych kosztów w postaci kilkakrotnych dojazdów do banku itp.,

b) brak kredytów o charakterze długoterminowej pomocy (kredyty inwestycyjne PBR bowiem nie zaspokajały istniejącego popytu wobec szczupłości środków i krótkich stosunkowo terminów spłat) niezbędnej na cele zabudowy zagród wiejskich, zakup inwentarza, wstępne zagospodarowanie, melioracje, kontraktację itp.,

c) trudności w zabezpieczeniu kredytów ze względu na niecałkowicie uregulowane stosunki prawne części kredytobiorców oraz nie zakończony jeszcze proces migracji ludności; w wyniku tego stanu spłacalność kredytów była niedostateczna, osiągając niewiele ponad 70% zapadających należności,

d) podjęcie w końcowej fazie tego okresu (dzięki dekretowi o reformie bankowej z dnia 25.10.1948 roku) bardziej skoordynowanej polityki kredytowej w rolnictwie, polegającej na powierzeniu Bankowi Rolnemu wiodącej roli w kredytowaniu wsi, który utworzony został na bazie Państwowego Banku Rolnego i przejętych przezeń agend BGS i KKO.

Dodać warto, że kredyt rolny w końcowych latach tego okresu po reformie rolnej rozpoczyna pełnić funkcje narzędzia przebudowy socjalistycznej w rolnictwie (w wyniku powstawania spółdzielni produkcyjnych) oraz wiązania indywidualnej gospodarki chłopskiej z całokształtem planowej gospodarki narodowej.

W pierwszych latach powojennych podstawę założeń w polityce finansowo-kredytowej państwa stanowiły: budżet, plan inwestycyjny oraz kwartalnie opracowywane plany kredytowe, składające się wówczas na główne elementy planu finansowego państwa.

Środki na finansowanie akcji kredytowej w rolnictwie czerpały banki (PBR i KKO) z pozostałości na rachunkach bieżących i wkładów terminowych. Sytuacja w PBR nie była jednak łatwa. W związku z niedostatkiem własnych rezerw finansowych bank opierał swą działalność kredytową o kredyty refinansowe (wg sprawozdania PBR za rok 1947) w NBP w granicach około 40–50%. Korzystanie z tych źródeł finansowych było jednak problemem złożonym wobec rygorystycznych przepisów selekcji materiału redyskontowego.

Okres od roku 1950 do roku 1955

Rozwój rolnictwa w tym okresie odbywał się w trudnych warunkach. Założenia sześciolatki oparte były o korzystne wyniki planu trzyletniego w latach 1947–1949. Plony zbóż i buraków zostały osiągnięte na poziomie wyższym niż w roku 1938, dzięki kilkakrotnemu wzrostowi zaopatrzenia w nawozy sztuczne na 1 ha. Również pomyślnie wykonane zostały założenia planu zwiększenia produkcji zwierzęcej, z wyjątkiem trzody chlewnej. W roku 1949 pogłowie zwierząt, w porównaniu do lat ubiegłych, po wyzwoleniu wzrosło, stanowiąc jeśli chodzi o bydło – 71,3%, konie – 84,2%, trzodę chlewną – 63,2%, owce – 100,2% stanu z roku 1938. Nie udało się jednak wykonać planu odbudowy zagród wiejskich, a ponadto urządzeń melioracyjnych. Sytuacja gospodarcza kraju wymagała koncentracji środków inwestycyjnych z uwagi na ich niewielkie rozmiary.

Na okres planu sześciolatki założono roczny przyrost produkcji rolnej około 10%. Nakłady natomiast na inwestycje rolne i produkcję nie odpowiadały tym proporcjom i były stosunkowo skromne. Oznaczało to np. wzrost zaopatrzenia rolnictwa tylko o 60 tys. traktorów oraz nawozów mineralnych o 15 kg w czystym składniku na 1 ha. Zbyt napięte zadania w dziedzinie produkcji, przy jednocześnie niewystarczających nakładach, spowodowały niewykonanie planowanego przyrostu produkcji, który średnio w roku zamiast 10% – osiągnął 2%. Znamionną cechą rolnictwa w tym okresie jest zmiana struktury produkcji globalnej, w której udział produkcji zwierzęcej w roku 1949 z 34,1% wzrósł do 40,2% w roku 1955.

Mimo niewykonania planu, okres planu sześciolatki przyniósł dalsze korzystne zmiany w porównaniu do ubiegłego okresu. Produkcja towarowa rolnictwa zapewniła wyraźny wzrost zaopatrzenia miast w cenne produkty, jak mięso, mleko i cukier.

Równoległe do zmian w strukturze i w rozmiarach produkcji przebiegał w okresie sześciolatki proces socjalistycznej koncentracji ziemi. Grunty we władaniu PGR i spółdzielni produkcyjnych stanowiły około 20% ogółu użytków rolnych.

Również korzystnie w pewnej mierze wypadła ocena gospodarki PGR, które doprowadziły do wzrostu plonów zbóż, zlikwidowały odłogi, podjęły w większym stopniu uprawę roślin przemysłowych i podniosły poziom kadr fachowych w różnych kierunkach specjalizacji rolniczej. PGR jednak w dalszym ciągu odczuwały brak dostatecznej ilości środków produkcji, zwłaszcza maszyn towarzyszących, budynków, środków na meliorację, odpowiednich kadr fachowych itp. W tych warunkach gospodarka PGR nie mogła mieć trwałych podstaw dla uzyskiwania planowanej rentowności.

W daleko gorszej sytuacji znajdowała się spółdzielczość produkcyjna, w której decydującą rolę odegrały sprzeczności o charakterze społecznym. One to doprowadziły do samolikwidacji podstawowej masy spółdzielni produkcyjnych. Ostały się z nich jednostki gospodarcze ekonomicznie i organizacyjnie najsilniejsze, pomyślnie rozwijające nowoczesne metody produkcji i uzyskujące wysokie wskaźniki produkcyjne.

Po roku 1949 kredytów dla indywidualnej gospodarki chłopskiej udziela Bank Rolny i podległe mu organizacyjnie i finansowo gminne kasy spółdzielcze (dawne SOP).

Nowy okres pracy aparatu kredytowego charakteryzuje dążenie do koncentracji zarządzania kredytem i do spotęgowania kontroli bankowej w kierunku zgodności wykorzystania kredytu z jego przeznaczeniem. Wielkość tych kredytów dla indywidualnych gospodarstw chłopskich obrazuje tabela 2.

W większym stopniu zostaje rozbudowana skala kredytowanych celów gospodarczych w zależności od grup kredytobiorców. Cele powyższe dadzą się ująć w dwa główne kierunki przeznaczeń kredytów. Obejmują one produkcję roślinną i zwierzęcą z towarzyszącymi im odpowiednimi nakładami na produkcję bieżącą i inwestycje.

W obrębie celów związanych z produkcją roślinną (plantacje wikliny, szklarnie) następuje proces prze-

Tabela 2
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	L A T A							Ogółem 1950—1955
	1945—1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	
Kredyty inwestycyjne	437	57	42	80	86	331	412	1.008
Kredyty obrotowe	665	621	668	636	763	1.074	1.336	3.928
Razem	1.102	678	710	716	849	1.405	1.748	4.936

chodzenia z form inwestycyjnej pomocy bezzwrotnej na trzyletnie kredyty inwestycyjne z oprocentowaniem 3,5%.

W kredytach obrotowych (krótkoterminowych) GKS obniżone zostaje oprocentowanie do wysokości 5%. Nową formą pomocy quasi kredytowej stają się zaliczki na kontraktację roślinną. Mogą z niej korzystać rolnicy legitymujący się umową.

Ciekawą formą finansowania jest połączenie bezzwrotnych środków z planu inwestycyjnego z kredytami bankowymi przy udzielaniu pomocy na zakup materiału reprodukcyjnego. Hodowcy otrzymują dotacje w wysokości 70% ceny kupna sztuki zarodowej i w wysokości 30% kredyty inwestycyjne (oprocentowane w wysokości 3,5%).

Możliwości płatnicze dłużników z jednej strony — jak i niewystarczalność kredytów inwestycyjnych i środków bezzwrotnych w Banku Rolnym z drugiej — powodują, że cele gospodarcze o charakterze inwestycyjnym są obejmowane również w formie pomocy kredytem obrotowym gminnych kas spółdzielczych. Jest to kredyt krótkoterminowy, ale w istocie rzeczy finansujący inwestycje. Ta forma pomocy dotyczy dofinansowywania zakupu zwierząt hodowlanych i użytkowych. Tego rodzaju potrzeby są zaspokajane również w GKS zaliczkami na kontraktację zwierzęcą. Jest to jednak możliwe w mniejszej skali niż w ramach kontraktacji roślinnej i ograniczone do najpilniejszych potrzeb.

Odrębnego omówienia wymagają kredyty na osadnictwo. W latach 1949—1951 istniała mieszana praktyka bezzwrotnego dotowania i kredytowania rozbudowy poparcelacyjnej i odbudowy zagrod zniszczonych w czasie wojny (kredyty 20-letnie, w tym 4 lata karencji, oprocentowane w wysokości 1,5%). W następnych latach wprowadza się kredyty bezzwrotne, umarżalne w ciągu 5 lat w zależności od stopnia zagospodarowania się osiedleńca. Są to kredyty na zakup dużego inwentarza żywego. Ponadto na inwentarz martwy i zakup drobnego inwentarza żywego udzielane być mogą kredyty inwestycyjne, oprocentowane w wysokości 3,5%. Omówione formy kredytowania do roku 1953 spełniały niemałą rolę w intensyfikowaniu produkcji rolnej.

Dalsze rozwinięcie systemu kredytowania pod względem form i właściwego oddziaływania zapewniają doniosłe Uchwały IX Plenum KC PZPR i II Zjazd Partii. Stawiają one przed całym narodem Zadania przyspieszenia wzrostu stopy życiowej. Drogą do tego celu jest znaczne dzwignięcie wwyż produkcji rolniczej. Powinna ona w myśl tych uchwał wzrosnąć około 10% w ciągu lat 1954—1955. Jest to skala, jaką osiągnięto uprzednio w ciągu czterech lat. Odbiciem tych decyzji politycznych jest zwiększenie pomocy kredytowej dla wsi oraz usprawnienie mechanizmu udzielania kredytów. Dotyczy to zwłaszcza kredytów długoterminowych, umożliwiających bardziej długofalowe inwestycje dla uniknięcia późniejszej prolongaty terminów spłat kredytów krótkoterminowych, co było częstym zjawiskiem do roku 1953. Następuje znaczne skupienie środków finansowych, głównie na powiększenie hodowli, zwłaszcza bydła oraz na budownictwo i remonty przeznaczone dla celów hodowlanych. Uprawnieni do korzystania z tych kredytów są rolnicy nie posiadający bydła, gospodarstwa z reformy rolnej i osiedleńcze, pozbawione wystarczającej ilości zwierząt bądź gospodarstwa, których stan budynków gospodarczych ogranicza prowadzenie hodowli.

Wśród ubiegających się o kredyty z dużym poparciem ze strony Banku Rolnego spotykają się wszelkie

inicjatywy chłopów w kierunku zespołowego organizowania działalności gospodarczej np. dla wspólnego zagospodarowania odlogów, użytków zielonych, wspólnego zakupu i użytkowania większych maszyn rolniczych, budowy wspólnych studzien itp.

Rozszerza się krąg uprawnionych do korzystania z kredytu. Obejmuje on swym zasięgiem, obok pracowników służby rolnej i leśnej, rzemieślników wiejskich oraz nauczycieli wiejskich.

Odpowiedzialne zadania w zakresie kredytów wiejskich powierzone zostają radom narodowym. W ich gestii jest kontrola celowego zużycia kredytów, zwłaszcza inwestycyjnych, badanie potrzeb kredytowych, ułatwianie rolnikom zaopatrywania się w materiały budowlane i w inwentarz żywy. Aparat rad narodowych staje się poważnym partnerem ogniw terenowych banku w prawidłowym kredytowaniu indywidualnych gospodarstw chłopskich.

W systemie kredytowym następuje bardzo istotne uporządkowanie treści i nomenklatury kredytów. Wyeliminowano w ten sposób dwoistość kredytowania polegającą na tym, że identyczne cele gospodarcze mogły być finansowane przez kredyt długo- i krótkoterminowy jednocześnie. Ustalono kryteria rozgraniczające oba rodzaje kredytów. Określono bowiem maksymalne zadłużenie na jednego kredytobiorcę (15 lub 20 tys. zł dla kredytów długoterminowych i 4 tys. zł dla kredytów krótkoterminowych). Określono również maksymalne okresy spłat (2—15 lat dla kredytów długoterminowych i do 14 miesięcy dla kredytów krótkoterminowych).

Z punktu widzenia zarządzania kredytem, nowym ujęciem systemu kredytowania jest wprowadzenie zasady wyłączności decyzji kredytowej w instytucji bankowej. Rady narodowe nie decydują o udzieleniu lub odmowie kredytu, lecz opiniują zgłoszenia o kredyty. Zasada ta umożliwia zwiększenie odpowiedzialności instytucji kredytowej za ściągłość kredytów. Odpowiednie nowe rygory — chroniące płynność kredytów długoterminowych — polegają na tym, że bez zgody właściwego PPRN niedopuszczalne jest zbywanie lub wymienianie przedmiotów nabytych w drodze kredytów. Szczególnie mocne przeciwdziałanie zamrożeniom w spłatach stwarza praktyka podwyższonego o 4% karnego oprocentowania kredytów przeterminowanych.

Przedstawiony system oddziaływania kredytowego na indywidualną gospodarkę chłopską w omawianym okresie nasuwa następujące wnioski:

- w pierwszych czterech latach sześciolatki nie daje się odczuć istotnej poprawy w pomocy kredytowej, dopiero w latach 1954 i 1955 następuje wyraźny przełom, co należy przypisać uchwałom IX Plenum i II Zjazdu KC PZPR,

- w systemie zarządzania kredytem wprowadzona zostaje jednolitość kredytowania oraz urządzenia zabezpieczające efektywne użytkowanie kredytów i zwiększenie ich płynności,

- aktywne zaangażowanie rad narodowych w sferę stosunków kredytowych na wsi stanowi dużą pomoc dla aparatu bankowego,

- rozszerzony zostaje krąg kredytobiorców o dalsze grupy mieszkające na wsi i ze wsią związane, mające wpływ na powiększenie efektów produkcyjnych w rolnictwie.

Rozwój spółdzielczości produkcyjnej w okresie od roku 1949 do roku 1955 należy przypisać w dużej mie-

Tabela 3
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	L a t a							
	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	Ogółem 1950-1955
Kredyty ogółem	50	171	259	266	575	835	852	2.958
w tym: na inwestycje	43	81	123	141	264	367	401	1.377

rze pomocy kredytowej, udzielanej na warunkach ulgowych. Kredyty dla spółdzielni w tych latach wykazują stały wzrost. Uwidocznia to tabela 3.

Maksymalne okresy płatności kredytów wynosiły 30 lat z przeznaczeniem na budownictwo nowe i kapitalne remonty oraz na zakładanie stawów i zakup sprzętu rybackiego. Pozostałe cele były kredytowane na okres od lat ośmiu do dwunastu.

Oprocentowanie kredytów inwestycyjnych wynosiło 1%. Struktura tych kredytów wykazuje, iż na budownictwo i remonty udzielano 40–45% ogółu kredytów, na mechanizację oraz hodowlę 40–50%.

Kredyty obrotowe na 4% z okresem spłat do 18 miesięcy obejmowały głównie zakup podstawowych środków produkcji oraz zaliczki na dniówki obrachunkowe.

Niezależnie od tych kredytów w praktyce bankowej stosowano formy długoterminowych kredytów obrotowych z okresem spłat do lat czterech i oprocentowaniem w wysokości 2%. Dotyczy to nakładów na zagospodarowanie odlogów, użytków zielonych itp.

Do specjalnych form pomocy kredytowej należą w tym okresie konwersje kredytów nie znajdujących źródeł pokrycia w majątku spółdzielni wraz z rozłożeniem kredytów na dogodne raty.

Pierwsza konwersja miała miejsce w roku 1953, obejmując 1.304 spółdzielnie oraz zobowiązania wobec POM i banków na 71 mln zł. Dla kredytów skonwertowanych ustalono pięcioletni okres spłat, przy 2% oprocentowaniu. Drugą konwersję podjęto w następnym roku i objęto nią 2.569 spółdzielni oraz zobowiązania wobec POM i GOM, banków i GS, PZGS oraz innych wierzycieli. Konwersja ta osiągnęła sumę 123 mln złotych. Umorzono po raz pierwszy w roku 1952 zadłużenie byłych spółdzielni młodzieżowych i poparcelacyjnych.

W roku 1956 podjęto ostatnią większą akcję polegającą na konsolidacji (scaleniu) zobowiązań na 428 mln złotych, z czego wobec POM i GOM 221 mln złotych. Konwersje i scalenia miały na celu uzdrowienie gospodarki finansowej spółdzielni dzięki koncentracji w jednym banku wszystkich zadłużeń nie znajdujących źródeł pokrycia w majątku spółdzielni oraz rozłożenie kredytu na dogodne raty.

Podkreślenia wymaga, iż stosowanie ulg łączyło się z bodźcami ekonomicznymi. Przykładem bodźcowego działania systemu kredytowego było wprowadzenie zasady na początku następnego okresu (1956 rok) umarzania kredytów na budowę pierwszej zespołowej obory, chlewni i owczarni a obecnie i stajni w wysokości 50% nakładów na te cele.

System kredytowania spółdzielni był, jak wynika z omawianych udogodnień, od samego początku rozwoju ruchu spółdzielczości produkcyjnej nastawiony na zaspokajanie wszystkich uzasadnionych potrzeb kredytowych, produkcyjnych i inwestycyjnych. Z uwagi na ich mnogość i różnorodność troska o właściwą kontrolę kredytów nakazywała udzielanie pomocy spółdzielniom na ściśle określone cele w przekroju wynikającym z rodzaju nakładów gospodarczych. Miało to jednak w konsekwencji i tę ujemną stronę, że obciążało zasadnicze funkcje kredytu nadmierną rozbudową czynności ewidencyjnych i proceduralnych.

Stan taki nie mógł być utrzymany na dłuższy okres. Istotne zmiany w tej mierze podjęto w następnych latach (wprowadzenie daleko idących uproszczeń, np. jednego kredytu inwestycyjnego zamiast kilku).

Okres od roku 1956 do roku 1960

Uchwały II Zjazdu PZPR zainicjowały korzystne zmiany w polityce rolnej. Tym niemniej zmiany te nie były wystarczające, jeśli wziąć pod uwagę sprawę spółdzielczości produkcyjnej oraz znaczenie indywidualnej gospodarki chłopskiej dla całości produkcji rolnej. Rewizji wymagały: polityka zaopatrywania tej gospodarki w środki produkcji, polityka kredytowa i ceny. Wytyczne KC PZPR i NK ZSL w sprawie polityki rolnej, ogłoszone w styczniu 1957 roku, stworzyły, w oparciu o III Zjazd PZPR, warunki dla dalszego rozwoju rolnictwa na najbliższe lata. Wytyczne te w najważniejszych punktach dotyczą m. in. następujących spraw:

- wprowadzenia w określonych ramach wolnego obrotu ziemią,
- stabilizacji stosunków własnościowych na wsi,
- zarządzania rolnictwem w sposób dopuszczający dużą samodzielność chłopów w organizowaniu różnorodnych form zespołowego działania,
- wymiany rynkowej między wsią a miastem w oparciu o środki ekonomiczne (zmniejszenie dostaw obowiązkowych lub zwolnienie od nich gospodarstw o powierzchni do 2 ha, wzrost cen zbóż w ramach tych dostaw o 100%),

- wybitnego zwiększenia pomocy państwa dla spółdzielczości produkcyjnej oraz stworzenia warunków dla realizacji zasady dobrowolnego zrzeszania się i wyboru zasad statutowych dla zespołowej gospodarki.

W dziedzinie mechanizacji rolnictwa zniesione zostają ograniczenia w sprzedaży gospodarstwom indywidualnym większych maszyn. Zwiększone zostają poważnie dostawy tych maszyn oraz materiałów budowlanych dla wsi.

W roku 1957, w porównaniu do roku poprzedniego, wzrosły dostawy maszyn rolniczych, na przykład kosiarek konnych blisko o 180%, żniwiarek konnych blisko o 70%, młocarni o 41%, silników spalinowych o 290% i elektrycznych o 522%.

Jeśli chodzi o materiały budowlane, to zwiększenie wyniosło: cementu o 138%, materiałów ściennych o 43%, drewna o 161%.

Poważną dźwignią w dziedzinie mechanizacji na wsi staje się Fundusz Rozwoju Rolnictwa powierzony kółkom rolniczym.

Zmiany w polityce rolnej znalazły swe odbicie w rozmiarach kredytów wiejskich.

W latach 1955–1960 obserwujemy następujące zjawiska w sytuacji kredytowej na wsi:

- pomoc kredytowa dla ludności wiejskiej wzrosła prawie czterokrotnie,
- struktura podmiotowa kredytów ulega zmianie na korzyść ludności wiejskiej,
- kredyty inwestycyjne rosną w szybkim tempie w okresie od roku 1955 do roku 1958, a w latach 1959 i 1960 utrzymują się na jednakowym poziomie,
- działalność kredytowa spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (SOP) ze środków przez nie gromadzonych ulega znacznemu rozszerzeniu,
- poważna część pomocy finansowej państwa udzielana jest poza aparatem bankowym, wykazując tendencję rosnącą. Potwierdza to tabela 4.

Z kredytów korzystają przede wszystkim mało- i średniorolne gospodarstwa chłopskie, z tym jednak, że przy ich udzielaniu brano pod uwagę możliwości

Tabela 4
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	Kredyty udzielone w latach:					
	1955	1956	1957	1958	1959	1960
A. Kredyty bankowe — ogółem	2.588	3.439	3.679	4.742	5.518	6.870
w tym:						
ludności wiejskiej	1.736	2.244	3.368	4.414	5.138	6.552
kółkom i zrzeszeniom rolniczym	—	9	121	123	148	47
spółdzielniom produkcyjnym	852	1.186	190	205	232	271
B. Rodzaje kredytów						
kredyty inwestycyjne	813	949	1.329	2.121	2.356	2.284
kredyty obrotowe	1.775	2.062	2.350	2.621	3.162	4.347
kredyty na sprzedaż ratalną	—	—	—	—	—	239
kredyty skonwertowane	—	428	—	—	—	—
C. Instytucje kredytujące						
Bank Rolny	1.264	1.841	1.432	1.634	1.837	1.782
SOP	1.324	1.598	2.247	3.108	3.681	5.088
w tym ze środków własnych SOP	—	26	142	363	683	1.030
D. Kredyty pozabankowe						
1. Zaliczki kontraktacyjne, wypłacone przez cukrownie	1.378	1.324	1.635	1.902	1.932	2.092
2. Kredyty udzielone przez spółdzielnie mleczarskie w formie dostaw krów	—	—	—	—	150	181
3. Kredyty udzielone przez GS:						
a) w nawozach sztucznych	—	—	—	—	146	114
b) w maszynach rolniczych	—	—	—	—	—	194

uzyskania szybkich efektów produkcyjnych. W związku z tym — jak podano w tabeli 5 — następuje koncentracja kredytów w grupach gospodarstw o obszarze od 2 do 10 ha.

Tabela 5
(w procentach)

Rok	Kredyty wypłacone indywidualnym gospodarstwom chłopskim o powierzchni:				
	Ogółem	do 2 ha	od 2 do 5 ha	od 5 do 10 ha	powyżej 10 ha
1959	100	19	34	34	13
1960	100	18	33	36	13

Wraz ze wzrostem kredytów udzielanych gospodarce chłopskiej rozszerzeniu ulega zakres przedmiotowy tych kredytów oraz możliwości przyznawania kredytów inwestycyjnych (długo- i średnioterminowych), zwłaszcza na budownictwo, hodowlę oraz na zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Wzrost kredytów inwestycyjnych był najwyższy w roku 1958, co znajduje uzasadnienie w dokonanej w tym czasie zmianie cen na materiały budowlane. Ograniczenie dalszego wzrostu kredytów inwestycyjnych od roku 1959 wiąże się z utworzeniem Funduszu Rozwoju Rolnictwa, który zaspokaja poważną część potrzeb inwestycyjnych wsi, zwłaszcza w zakresie mechanizacji rolnictwa.

W całokształcie pomocy kredytowej dominującą pozycję zajmują kredyty obrotowe (krótkoterminowe), a w ich ramach — kontraktacyjne.

Od roku 1956 rozpoczęta została działalność kredytowa SOP ze środków państwowych przy współudziale środków własnych. Rozmiary kredytów opartych na tych funduszach uzależnione są od stopnia ich akumulacji.

Działalność kredytowa SOP w oparciu o wyżej wymienione źródła finansowe wykazuje w ciągu ostatnich trzech lat silną dynamikę wzrostu. Przedmiotem tej działalności SOP są przede wszystkim cele produkcyjne i inwestycyjne, część jednak kredytów udzielanych z wymienionych wyżej środków wykorzystywana jest na pilne potrzeby płatnicze (regulowanie podatków, pokrywanie kosztów leczenia itp.). Z kredytów tych korzystać mogą wyłącznie członkowie SOP.

W czwartym kwartale 1960 roku zapoczątkowano

ponadto za pośrednictwem SOP kredytowanie zakupów ratalnych w placówkach handlowych CRS. Asortyment towarów nabywanych przy pomocy tego kredytu jest szeroki i obejmuje zarówno artykuły gospodarstwa domowego, jak i maszyny oraz urządzenia rolnicze.

W roku 1960 w grupie kredytów inwestycyjnych największą pozycję (70%) stanowiły kredyty na budownictwo.

Strukturę kredytów na budownictwo ludności wiejskiej w ostatnich latach ilustruje położenie punktu ciężkości na budownictwo gospodarcze. Potwierdzają to liczby zawarte w tabeli 6.

Tabela 6
(w milionach złotych)

Rok	Kredyty inwestycyjne udzielone na remonty i budownictwo			
	Ogółem	w t y m :		udział kredytów na budownictwo mieszkaniowe w procentach
		budynków gospodarczych	budynków mieszkalnych	
1958	1.347	722	625	46
1959	1.468	813	655	45
1960	1.503	1.038	465	31

Znaczna część kredytów inwestycyjnych na budownictwo mieszkaniowe w latach 1958–1959 była uzasadniona koniecznością odbudowy gospodarstw zniszczonych w czasie wojny na terenach przyczółkowych oraz zagospodarowania gospodarstw powstałych z reformy rolnej i osadnictwa. Zgodnie z uchwałami KERM na pomoc w odbudowie terenów przyczółkowych w latach 1958–1961 przeznaczono około 1,2 mld zł kredytów na budownictwo dla ludności wiejskiej. Pomoc ta w znacznej części została wykorzystana na budownictwo mieszkaniowe, zwłaszcza w przypadkach gdy rolnik w pełni własnymi środkami odbudował już budynki gospodarcze.

Mimo poważnych rozmiarów kredytów budowlanych potrzeby wsi w tym zakresie nie były w pełni zaspokajane.

Równie pokazną pozycję w całości kredytów dla ludności wiejskiej stanowiła pomoc kredytowa państwa na podniesienie produkcji zwierzęcej. Na ten cel prze-

znaczne były zarówno kredyty inwestycyjne, jak również kredyty obrotowe oraz środki miejscowego pochodzenia, zebrane przez SOP. Łącznie w roku 1960 wypłacono na ten cel 1,337 mln zł, podczas gdy w roku 1959 wypłaty wyniosły 1 mld zł.

Niezależnie od powyższych kredytów bankowych od roku 1959 prowadzona jest przez spółdzielnie mleczarskie akcja dostawy bydła rasowego w formie kredytu towarowego dla dostawców mleka.

W dziale kredytów obrotowych podstawowym kierunkiem kredytowania jest kontraktacja. Kredyt na ten cel w roku 1960 stanowił 44% ogółu kredytów obrotowych, wykazując wzrost w stosunku do roku 1959 o 45%. Wzrost ten był uzasadniony szczególną sytuacją w rolnictwie, zaistniałą na skutek klęski posuchy w roku 1959.

Dyscyplinę spłat kredytów charakteryzuje fakt, iż stan zaległości kredytowych w roku 1960, w porównaniu do roku 1959, w zakresie kredytów inwestycyjnych został zmniejszony w sumach absolutnych i względnych. W grupie kredytów obrotowych nastąpił wprawdzie niewielki wzrost stanu zaległości w sumach bezwzględnych, jednak biorąc pod uwagę zwiększone wypłaty kredytów w roku 1960 wzrost ten nie budzi zastrzeżeń z uwagi na relatywny spadek zaległości z tytułu tych kredytów.

Ogólna ocena omawianego okresu kredytowania wsi sprowadza się do stwierdzenia, iż nastąpiło dalsze pogłębienie oddziaływania kredytem na wzrost intensyfikacji produkcji rolnej. Oddziaływanie to można by scharakteryzować dążeniem do następujących celów:

- koncentracji kredytów w rejonach o możliwościach znacznego zwiększenia produkcji oraz w rejonach słabo zagospodarowanych,
- współdziałania w akcji odbudowy terenów przy-czołkowych,
- kompleksowości kredytowania różnych nakładów inwestycyjnych z jednoczesnym uwzględnieniem nakładów na inwestycje towarzyszące,
- stwarzania dogodnych warunków kredytowych dla rolników zakładających nowe gospodarstwa (ziemie północno-zachodnie, Bieszczady),
- wiązania kredytów z wykorzystywaniem środków FRR na mechanizację rolnictwa, w szczególności przez ograniczanie kredytów inwestycyjnych na zakup maszyn oraz kredytów na zakup koni,
- zapewnienia pełnego zaspokojenia uzasadnionych potrzeb produkcyjnych wszelkim formom zespołowej gospodarki rolnej, a szczególnie spółdzielniom produkcyjnym i kółkom rolniczym.

Okres od roku 1961 — do roku 1964

Okres ten cechuje wprowadzanie do rolnictwa nowoczesnych metod produkcji ze szczególnym uwzględnieniem postępu technicznego. Nakłady na rolnictwo uzasadniają odpowiednie kształtowanie się kredytów. Wynika to z tabeli 7.

W polityce kredytowej kontynuowane są linie działania z poprzedniego okresu z tym, że z dalszą intensyfikacją nakładów na rolnictwo i zwiększeniem ich proporcji w ogólnych nakładach dla gospodarstwa narodowej zmieniają się również proporcje kredytów. Ponadto zakres kredytobiorców zostaje rozszerzony o gospodarstwa podupadłe, mające warunki przywrócenia im zdolności produkcyjnej, gospodarstwa ekonomicznie silniejsze oraz gospodarstwa zobowiązane do spłat rodzinnych.

Polityka kredytowa ostatnich lat zmierza do większej koncentracji kredytów na określone zadania i rejonu (np. zmeliorowane i niedostatecznie rolniczo

Tabela 7

Wyszczególnienie	L a t a			
	1961	1962	1963	1964 plan
A. Kredyty bankowe — ogółem	7.203	7.877	10.174	10.461
w tym:				
Ludność wiejska	6.898	7.513	9.540	9.731
Kółka rolnicze	59	82	180	230
Spółdzielnie produkcyjne	246	282	454	500
B. Rodzaje kredytów				
Kredyty inwestycyjne	2.135	2.158	3.005	3.411
Kredyty obrotowe	4.518	5.252	6.322	6.350
Kredyty na sprzedaż ratalną	550	467	847	700
C. Instytucje kredytujące				
Bank Rolny	1.633	1.602	2.479	2.861
SOP	5.570	6.275	7.695	7.600
w tym ze środków własnych SOP	1.053	1.841	2.231	2.500
D. Kredyty pozabankowe — ogółem	2.341	2.505	2.396	2.550
Cukrownie	2.200	2.377	2.305	2.350
Spółdzielnie mleczarskie	141	128	91	200

wykorzystane) oraz do zwiększenia pomocy w kierunku podniesienia towarowości w gospodarstwach o nie wykorzystanych rezerwach.

W systemie kredytowym poczyniono szereg zmian dających możliwości elastycznej polityki w zakresie warunków kredytowania (wydłużenie okresów spłat kredytów do 40 lat, zróżnicowanie stopy procentowej od 1 do 3% itp.), w zależności od charakteru rejonów gospodarczych kraju.

W kredytowaniu spółdzielni produkcyjnych wprowadzono w latach 1960–1961 dalsze udogodnienia (przedłużenie okresu spłat kredytów na budownictwo do 36 lat), a ponadto zawieszono do 10 lat spłacalność kredytów inwestycyjnych, otrzymanych do roku 1957 oraz spłaty kredytów obrotowych rozłożono na okres dziesięciu lat.

W kółkach rolniczych, po uruchomieniu Funduszu Rozwoju Rolnictwa, potrzeby kredytowe tych organizacji są nieznaczne.

Spłacalność charakteryzują zaległości na koniec roku 1963. Wyniosły one 4,3% stanu kredytów w SOP, a w Banku Rolnym — 2,1%.

* * *

Przedstawiony w skrócie rozwój kredytu rolnego nie uwzględnia wielu problemów związanych z oceną ekonomiczną stopnia efektywności oddziaływania kredytowego ani też nie daje całości obrazu w zakresie umiejscowienia roli i funkcji kredytu w całokształcie polityki rolnej. Nie zostało również omówione zagadnienie kredytu rolnego w PGR. Tym niemniej autor czynił starania, aby pobieżna z konieczności analiza poruszonych zagadnień dała pewne podstawy dla przemyślenia dróg kształtowania się kredytu rolnego i zastanowienia się nad możliwościami szukania dalszych rozwiązań w kierunku bardziej efektywnego oddziaływania na ekonomikę gospodarstwa wiejskiego.

STEFAN WILCZYŃSKI

Niektóre zagadnienia roli zjednoczeń i przedsiębiorstw w świetle tezy na IV Zjazd Partii

W tezach XV Plenum KC PZPR przywiązuje się dużą wagę do doskonalenia systemu funkcjonowania naszej gospodarki. Stwierdzają one, że stały rozwój sił wytwórczych i rosnąca złożoność procesów ekonomicznych pociągają za sobą konieczność stałego ulepszania metod planowania gospodarczego i zarządzania gospodarką narodową. Podstawę tych metod stanowiące powinien demokratyczny centralizm, wynikający z socjalistycznego charakteru stosunków ekonomicznych. Jednak każdy etap rozwoju sił wytwórczych stawia określone wymagania w dziedzinie organizacji produkcji, a ten właśnie czynnik determinuje w istotnej mierze system funkcjonowania gospodarki narodowej. Rozwiązania w dziedzinie metod planowania i zarządzania gospodarką narodową muszą uwzględniać płynące stąd wymagania, gdyż w przeciwnym razie stałyby się hamulcem rozwoju sił wytwórczych i postępu ekonomicznego.

W dziedzinie systemu planowania tezy wysuwają zadania wdrożenia systemu rezerw w gospodarce narodowej jako istotnego i trwałego elementu polityki gospodarczej, uchwalania planów gospodarczych przed rozpoczęciem okresu działalności, którego dotyczą, wprowadzenia ciągłości planowania przez stosowanie zasady dwuletniego planowania, to jest opracowywania każdego roku szczegółowych zadań na pierwszy rok planu dwuletniego oraz zarysu podstawowych zadań na rok następny, doskonalenia metod bilansowania na podstawie usprawnienia ewidencji i analizy podstawowych współczynników planowania (norm), posługiwania się bilansami przepływów międzygałęziowych i międzyregionalnych, stosowania metod ekonometrycznych i metod optymalnego programowania, w szczególności dla oceny różnych wariantów planu, pogłębienia analiz ekonomicznych i ekonomicznego uzasadnienia planów, stawiania w związku z tym wyższych wymagań w dziedzinie wiedzy ekonomicznej i podniesienia rangi służb ekonomicznych.

Równocześnie tezy stawiają zadanie doskonalenia wskaźników planowych i instrumentów oddziaływania na prawidłowy przebieg realizacji planów. Wskazują one na konieczność szerokiego stosowania wskaźników najbardziej zbliżonych do produkcji czystej, jako odpowiadających lepiej podstawowemu kryterium optymalizacji planowania — wzrostowi dochodu narodowego. Stoją one na stanowisku, że za podstawę dla oceny postępu ekonomicznego należy przyjmować wskaźniki syntetyczne, a zwłaszcza wskaźniki rentowności i obniżki kosztów, jednak podkreślają również konieczność posługiwania się szczegółowymi (jednostronnymi) wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi, takimi na przykład jak wydajność pracy żywej i innymi wskaźnikami jako pomocniczymi. Podkreślają one również konieczność aktualizacji zakresu dyrektywnych wskaźników planu i ich ograniczania w miarę doskonalenia innych środków oddziaływania na gospodarkę. Postulują posługiwanie się w większej mierze ceną dla producenta (fabryczną) również w dziedzinie środków produkcji, dla lepszego sterowania przy pomocy instrumentów planu działalnością przedsiębiorstw, przy stosowaniu zasady względnej stabilności cen zbytu.

Jeśli idzie o system bodźców materialnych, tezy uznają za celowe oparcie ich o kryteria oceny dotyczące poszczególnych szczebli (przedsiębiorstwo, zjednoczenie, wydział) i konkretnych odcinków działalności gospodarczej oraz uwzględnienie w systemie tych bodźców zwiększenia zainteresowania racjonalnym wykorzystaniem środków trwałych, przy wzmocnieniu w nim roli zysku jako miernika racjonalności i sprawności działania przedsiębiorstw.

W dziedzinie doskonalenia programowania, planowania i projektowania inwestycji tezy podkreślają znaczenie oparcia rozwoju sił wytwórczych o generalne założenia dotyczące rozwoju poszczególnych działów gospodarki narodowej i gałęzi produkcji, a także poszczególnych regionów gospodarczych. Programowanie inwestycji powinno być oparte o analizę różnych wariantów rozwiązań, a planowanie ich powinno zapewnić warunki dla ciągłości i stabilności procesów inwestycyjnych na bazie planów wieloletnich w ścisłym powiązaniu z planami budownictwa oraz planami produkcji i importu maszyn i urządzeń.

W dziedzinie systemu zarządzania za **główną** linię reformy systemu zarządzania przemysłem tezy uznają przezwycięzenie istniejących słabych punktów w strukturze i działalności zjednoczeń przemysłowych. Zmiany charakteru i ekonomicznych warunków działania tych zjednoczeń powinny iść w kierunku przyznania im większej samodzielności ekonomicznej w regulowaniu działalności przedsiębiorstw oraz w dysponowaniu funduszami przeznaczonymi na cele eksploatacyjne i inwestycyjne, w tym również na cele postępu technicznego. Oznacza to także konieczność przyznania zjednoczeniom uprawnień w dziedzinie redystrybucji środków między przedsiębiorstwami, dla bardziej ekonomicznego ich wykorzystania w ramach branży.

Zjednoczenia powinny, jak głoszą tezy, samodzielnie dysponować środkami na inwestycje odtworzeniowe oraz na modernizację techniczną przedsiębiorstw, pochodzącymi z własnej akumulacji zjednoczeń i podległych im przedsiębiorstw. Wzrosnąć powinno przy tym znaczenie łącznego bilansu zjednoczeń, obejmującego całość działalności jednostek wchodzących w ich skład i odzwierciedlającego efekty działalności zjednoczenia i jej koszty. Działalność zjednoczeń powinna być skierowana na stałe podnoszenie efektywności ekonomicznej gałęzi produkcji, osiąganej na bazie postępu technicznego i w warunkach elastycznego działania, umożliwiającego im dostosowywanie się do aktualnych warunków realizacji planu. Na dostosowywanie pracy zjednoczeń do potrzeb rynku powinien w szerszej mierze oddziaływać handel. Tezy zakładają równocześnie zwiększenie koordynującej roli zjednoczeń wiodących zarówno o charakterze branżowym, jak i branżowo-terenowym.

* * *

Powstaje pytanie, dlaczego problem zwiększenia roli zjednoczeń i wzmocnienia ich funkcji w dziedzinie organizacji produkcji i podnoszenia na wyższy poziom jej efektywności ekonomicznej uznaje się za **główną** linię reformy systemu zarządzania? Wynika to przede wszystkim z wymagań, jakie na tle rozwoju sił wytwórczych stawiają przed gospodarką narodową trudne i skomplikowane problemy kompleksowego traktowania zadań poszczególnych gałęzi przemysłu, konieczność rozwiązania zarówno spraw wewnętrznych branży jako całości, jak i jej powiązań z innymi gałęziami produkcji i działami gospodarki narodowej. Wymaga tego konieczności pogłębienia i rozszerzenia zakresu typizacji produkcji, jej specjalizacji, unifikacji elementów wyrobów oraz mechanizacji i automatyzacji procesów produkcyjnych. Spełnienie tych zadań przekracza możliwości poszczególnych przedsiębiorstw.

Wysiłki dotychczasowe skierowane były przede wszystkim na umocnienie przedsiębiorstwa jako podstawowego ogniwa w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej. W tej mierze osiągnięto poważne rezultaty, choć rozwój systemu zarządzania nie był

w tej dziedzinie w poszczególnych okresach w pełni konsekwentny. Niektóre rozwiązania w zakresie systemu funkcjonowania przedsiębiorstw okazały się w praktyce nieprzydatne. Z innych, słusznych w założeniu, rozwiązań musiano się wycofać z powodu nie sprzyjających ich realizacji warunków rozwoju gospodarczego. W szczególności nieprzydatne okazały się te rozwiązania, na których ciążyła teoria, że poszczególne przedsiębiorstwa mogą lub powinny działać wyłącznie pod wpływem impulsów rynkowych w warunkach quasi wolnej konkurencji. Natomiast warunki nie sprzyjające realizacji niektórych rozwiązań związane były z sytuacją gospodarczą, którą przy braku dostatecznych rezerw cechował szereg napięć spowodowanych niepomysłnymi wynikami rolnictwa, trudnościami występującymi w dziedzinie handlu zagranicznego, sytuacją w przebiegu realizacji planu inwestycyjnego itd.

Nie oznacza to, że w dziedzinie funkcji zjednoczeń brak było założeń idących w kierunku zwiększenia ich roli koordynującej oraz pogłębienia ekonomicznych metod oddziaływania przez nie na pracę przedsiębiorstw. W ostatnich latach wprowadzono szereg reform w tej dziedzinie, a ponadto osiągnięto pewien postęp w organizacji zjednoczeń wiodących, obejmujących swoim zakresem działania całość branży oraz zjednoczeń terenowo-branżowych, koordynujących pracę przedsiębiorstw poszczególnych branż w danym terenie, bez względu na ich przynależność organizacyjną. W zasadzie jednak główny wysiłek skierowany był na organizację i pogłębienie rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw, przy bardzo ograniczonych próbach wdrożenia jego elementów do działalności zjednoczeń. Z tych właśnie przyczyn tezy XV Plenum KC PZPR uznały, że problem zwiększenia roli zjednoczeń jest głównym zagadnieniem w dziedzinie reformy systemu zarządzania gospodarką narodową.

Organizacyjnie problem ten musi być rozpatrzony w dwóch przekrojach: od strony stosunku zjednoczenia do przedsiębiorstw i stosunku zjednoczenia do resortu. Byłoby zasadniczym błędem, gdyby dopuścić do utraty tych korzyści, które już osiągnięto na pewnym etapie ugruntowania rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw. Przeciwnie, proces jego rozwoju musi być kontynuowany, co wyraża się między innymi w konieczności usprawnienia mierników oceny pracy przedsiębiorstw, silniejszego oparcia ich działalności o bazę normatywną w zakresie wykorzystania zaangażowanych środków trwałych i obrotowych oraz zużycia pracy żywej i uprzedmiotowionej, doskonalenia systemu bodźców itd. Jest to warunkiem stworzenia niezbędnej podstawy dla zorganizowania działalności zjednoczeń na zasadzie rozrachunku gospodarczego i zwiększenia efektywności ich działania. Z drugiej strony konieczne jest ograniczenie bieżącej, drobiazgowej ingerencji resortów w działalność zjednoczeń, przy ograniczeniu ich funkcji do wytyczania ogólnych kierunków rozwoju branży, do koordynacji międzybranżowej i kontroli postępu osiąganego w pracy zjednoczeń.

Do tych założeń muszą być dostosowane rozwiązania w zakresie prawnego-organizacyjnego i ekonomiczno-finansowego usytuowania zjednoczeń. Konieczne jest przy tym, co wyraźnie podkreślają tezy, zindywidualizowanie rozwiązań w zależności od technologicznej specyfiki branży, od osiągniętego poziomu jej rozwoju i znaczenia dla gospodarki narodowej. Na podstawie tych rozważań zarysowują się następujące warianty organizacyjne zjednoczeń:

1. Zjednoczenie przedsiębiorstw — oparte o zasadę koncentracji poziomej, obejmujące w skali ogólnopanstwowej lub terenowej część lub całość przedsiębiorstw danej branży o charakterze przedsiębiorstw samodzielnych, wyposażonych w osobowość prawną.

2. Zjednoczenie jako przedsiębiorstwo wielozakładowe — oparte o zasadę koncentracji poziomej, obejmujące część lub całość zakładów danej branży bądź w skali ogólnopanstwowej (przy ewentualnym zgrupowaniu jednostek działających w terenie w zakłady o charakterze filii terenowych).

3. Zjednoczenie jako przedsiębiorstwo wiodące — oparte o zasadę koncentracji poziomej, w skład

którego — obok przedsiębiorstwa prowadzącego — wchodzi również inne przedsiębiorstwa tej samej branży, wyposażone w osobowość prawną.

4. Zjednoczenie jako kombinat — oparte o zasadę koncentracji pionowej, zrzeszający — obok przedsiębiorstwa prowadzącego — (wytworzącego produkt finalny lub kompletującego produkcję) bądź przedsiębiorstwa wyposażone w osobowość prawną, bądź zakłady współkooperujące z przedsiębiorstwem prowadzącym.

Mogą oczywiście wchodzić w rachubę inne typy zjednoczeń o zindywidualizowanych cechach, ale podane powyżej cztery ich typy wydają się wyczerpywać podstawowe kierunki różnych wariantów organizacji zjednoczeń.

W stosunku do każdego typu zjednoczeń istnieje konieczność rozwiązania szeregu zagadnień określających charakter ich działalności, w szczególności zakres ich uprawnień. Są to głównie zagadnienia dotyczące:

- zakresu i sposobu dysponowania przez zjednoczenia środkami inwestycyjnymi i obrotowymi branży. W tej mierze rysuje się w sposób nie budzący wątpliwości problem planowej redystrybucji środków pomiędzy przedsiębiorstwa i zakłady objęte zjednoczeniami. Zagadnienie redystrybucji pozaplanowej, dokonywanej w trakcie realizacji planu, wymaga określenia warunków, na jakich redystrybucja tego rodzaju mogłaby być realizowana. Idzie o to, aby utrzymać niezbędny zakres samodzielności przedsiębiorstw, które — poza szczególnymi przypadkami — nie powinny być narażone na przejmowanie od nich ponadplanowych środków finansowych, ani też nie powinny w razie złej gospodarki liczyć na otrzymanie od zjednoczeń w każdym przypadku dodatkowych środków,

- wyposażenia zjednoczeń w środki na wspólne potrzeby przedsiębiorstw w zakresie prac naukowo-badawczych, opracowań projektowych, konstrukcyjnych i technologicznych, prowadzenia zakładów usługowych i pomocniczych, szkolenia kadr itd.,

- znaczenia zbiorczych wyników ekonomicznych zjednoczeń dla oceny działalności branży, dla tworzenia w skali całości zjednoczenia funduszy przeznaczonych na samofinansowanie oraz jako podstawy do przyznawania określonych korzyści ekonomicznych w ramach systemu bodźców ekonomicznych,

- zasad gospodarowania funduszem płac w skali całości zjednoczenia, przy uwzględnieniu zasady konieczności oddziaływania przy jego pomocy na rozmiary produkcji, jej strukturę asortymentową oraz wpływania na najbardziej pożądaną strukturę kosztów (problem substytucyjności pracy żywej i uprzedmiotowionej),

- roli zjednoczeń w procesie planowania zależnej od zakresu i nomenklatury dyrektyw planu centralnego, stosowanych mierników oceny pracy zjednoczeń oraz wchodzących w ich skład przedsiębiorstw oraz stosowania optymalnych metod rozdziału zadań i środków ich realizacji wewnątrz zjednoczenia,

- roli zjednoczeń w zakresie obrotu towarowego, to jest jego współudziału w analizie rynku krajowego, stopnia odpowiedzialności za zaopatrzenie innych branż, gestii w dziedzinie handlu zagranicznego oraz udziału w kalkulacji i ustalaniu cen.

W zależności od organizacyjnego typu zjednoczenia, charakteru jego działalności i zakresu uprawnień, rysują się rozmaite warianty rozwiązań, dotyczące zakresu operatywnej samodzielności przedsiębiorstw i zakładów, które określają wchodzący w dany przypadek w rachubę system ich rozrachunku gospodarczego.

Odrębnego omówienia wymaga rola zjednoczenia jako reprezentanta branży. W zjednoczeniach ogólnokrajowych i terytorialnych, opartych o zasady koncentracji poziomej, grupować się będą przedsiębiorstwa lub zakłady należące do tej samej branży, to jest wytwarzające produkcję o takim samym lub podobnym przeznaczeniu. Przyjąć jednak należy, że podobnie jak to ma miejsce obecnie, szereg przyczyn związanych ze szczeblem zarządzania gospodarką narodową (przedsiębiorstwa centralne i terenowe), z charakterem własności socjalistycznej (przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielcze), z charakterem procesu tech-

nologicznego itd. powodować będzie podział organizacyjny branży pomiędzy różne zjednoczenia. W tych przypadkach powstaje konieczność międzyzjednoczeniowej koordynacji branży czy to w skali ogólnopanstwowej, czy też w skali województwa. Praktyka wskazała na konieczność i celowość przyznawania w tych przypadkach określonym zjednoczeniom uprawnień i obowiązków zjednoczeń wiodących lub powoływania komisji branżowych, zapewniających optymalizację rozwoju całej branży. Idzie o to, aby zapewnić w skali branży jako całości jak najpełniejsze wykorzystanie mocy produkcyjnych, koordynację polityki inwestycyjnej, osiąganie postępu technicznego, dostosowanie produkcji do potrzeb rynku, zaopatrzenia innych przedsiębiorstw i na eksport.

*
*
*

Zarysowana problematyka systemu funkcjonowania zjednoczeń nie wyczerpuje oczywiście całokształtu zagadnień wiążących się z ich nową rolą. Pozostają takie problemy, jak zagadnienia stosunku zjednoczeń do rad narodowych, nowej roli zjednoczeń w dziedzinie społecznej, zadań samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach i zakładach na tle nowych funkcji zjednoczeń, wewnętrznej organizacji zjednoczeń, bodźców ekonomicznych w stosunku do kierownictwa i pracowników zjednoczeń, roli ciał kolegialnych w pracy zjednoczeń, funkcjonowania komisji rozjemczych itd.

Jednym z istotnych zagadnień, które będą musiały być rozważone na tle nowej roli zjednoczeń, jest problem ich udziału w planowaniu kredytowym i realizacji planu kredytowego, ich uprawnień w tym zakresie oraz konsekwencji, jakie wynikają stąd dla

organizacji pracy kredytowej w banku. Jak dotychczas współpracę banku ze zjednoczeniami cechuje pewna fragmentaryczność, choć elementy tej współpracy niewątpliwie narastają. Bank otrzymuje od zjednoczeń wnioski do planu kredytowego, współdziała wraz z nimi w ocenie kształtowania się zapasów i w usprawnianiu gospodarki zapasami, w analizie funkcjonowania systemu kontroli funduszu plac i jej wyników, kontroluje rozdział dyrektywnych wskaźników do planu, ustalonych przez zjednoczenia, zwłaszcza w zakresie funduszu rozwoju przedsiębiorstw, rozpatruje przy ich udziale potrzeby w dziedzinie inwestycji zdecentralizowanych itd.

Jednakże sam proces kredytowania przedsiębiorstw — realizowany przez oddziały banku — przebiega w zasadzie bez ingerencji i wpływu na ten proces ze strony zjednoczeń. Nowa rola zjednoczeń stawia problem ustalenia odpowiednich form uczestnictwa zjednoczeń w procesie kredytowania przedsiębiorstw z punktu widzenia skoordynowania go z inwestycyjnymi i produkcyjnymi zadaniami branży. Dla tego celu należałoby przede wszystkim wykorzystać dotychczasową praktykę współpracy ze zjednoczeniami, stanowiącą czynnik kształtowania i realizacji polityki kredytowej. Celowe byłoby rozpoczęcie pewnych eksperymentów zarówno w centrali, jak i w oddziałach wojewódzkich. Ostateczne rozwiązania, być może zróżnicowane w stosunku do różnych typów zjednoczeń, zależą będą w istotnej mierze od rozwiązań w dziedzinie systemu finansowego zjednoczeń, które są obecnie dyskutowane. Opracowanie ewentualnych wariantów rozwiązań w dziedzinie systemu kredytowego, w powiązaniu z nową rolą zjednoczeń, powinno być między innymi wkładem pracowników banku w przygotowanie, a następnie realizację uchwał IV Zjazdu Partii.

HENRYK MARSZAŁOWICZ

Kontrola kosztów inwestycji przemysłowych

(artykuł dyskusyjny)

Problem kosztów inwestycji, a w szczególności kosztów inwestycji przemysłowych, wysunął się ostatnio na czoło problematyki inwestycyjnej i stał się przedmiotem ogólnego zainteresowania oraz szerokich dyskusji, których zasięg wykraczał poza ramy wymiany poglądów na łamach czasopism ekonomicznych.

Zapewnienie odpowiedniej efektywności strumienia środków inwestycyjnych jest z pewnością jednym z najistotniejszych elementów pomyślnego rozwoju gospodarczego. Nie ulega wątpliwości, że jest to obecnie jedno ze słabszych ogniw gospodarki narodowej i z rozwiązaniem tego problemu słusznie łączy się wiele nadziei. Wydaje się jednak, że to złożone zagadnienie niesłusznie bywa sprowadzane tylko na płaszczyznę wzrostu kosztów inwestycji w trakcie ich realizacji, a ściślej mówiąc — że zbyt wiele różnych ujemnych zjawisk towarzyszących procesowi inwestycyjnemu wlicza się w to określenie, przez co przestało ono być jednoznacznym pojęciem. Aby więc uniknąć nieporozumień, należałoby zdefiniować, co rozumiemy przez koszt inwestycji i kiedy można mówić o wzroście tego kosztu. Celowe przy tym będzie zdefiniowanie kosztu jako pojęcia ogólnego.

W tym ogólnym znaczeniu koszt można określić jako wyrażony w ujęciu wartościowym nakład pracy żywej i uprzedmiotowionej, poniesiony dla osiągnięcia pewnego zamierzonego efektu użytkowego.

Z istoty takiej definicji wynika, że podstawową, naturalną jednostką i miarą kosztu jest koszt odniesiony do jednostki osiąganego efektu, na przykład koszt wyprodukowania jednej megawatogodziny energii elektrycznej. Obok tak rozumianego kosztu stosuje się również pojęcie kosztu jako sumy kosztów poniesionych w pewnym okresie czasu. W tym znaczeniu mówi

się o rocznych kosztach własnych, na przykład elektrowni oraz o poziomie tych kosztów, mierzonym jako wskaźnik ich wielkości do wartości produkcji w cenach zbytu, uzyskanej w tym czasie.

Przenosząc to na grunt inwestycji można by mówić o jednostkowym koszcie inwestycyjnym, rozumianym jako wielkość tak zwanych „nakładów inwestycyjnych”, poniesionych dla uzyskania pewnej przyjętej jednostki efektu użytkowego, jaki chcemy osiągnąć.

W tym znaczeniu można więc mówić o koszcie inwestycyjnym na przykład jednego megawata, jako jednostki zdolności produkcyjnej elektrowni. Jest to więc pojęcie określane inaczej jako tak zwany wskaźnik kapitałochłonności. Obok tego można mówić o koszcie inwestycji, rozumianym jako suma kosztów jednostkowych, na przykład o koszcie budowy elektrowni o mocy 240 megawatów. Ten ogólny koszt inwestycji nie jest wprost porównywalny z kosztem innej inwestycji tej samej branży (jeśli pominiemy stosunkowo rzadkie przypadki dwóch czy więcej zakładów o jednakowej zdolności produkcyjnej); porównywalność taką zapewniają natomiast jednostkowe koszty inwestycyjne, wyrażające poziom kosztu.

Właściwym miernikiem kosztu inwestycji mogą być tylko te wskaźniki poziomu kosztów i tylko ich analiza upoważnia do stwierdzenia, że koszty inwestycyjne wzrosły lub nie wzrosły. Oczywiście w przypadku, gdy efekt użytkowy (zdolność produkcyjna budowanego zakładu) pozostaje niezmienny, wówczas sama bezwzględna wielkość globalnego kosztu inwestycji jest w stanie scharakteryzować problem kosztu takiej inwestycji i umożliwia — abstrahując od kwestii ogólnej zmiany cen — porównanie kosztu pierwotnie założonego z kosztem rzeczywistym, a więc daje rów-

niez odpowiedź w sprawie ewentualnego wzrostu tego kosztu.

W praktyce jednak przypadki, gdy zdolność produkcyjna nowo zbudowanego zakładu równa jest zdolności pierwotnie założonej, są raczej rzadkie (poza niektórymi zakładami o jednorodnej produkcji, jak na przykład cementownie, elektrownie itp., o zdolności produkcyjnej których decyduje jedno podstawowe ogniwo). Taki stan wynika przy tym zarówno ze świadomej działalności inwestora w czasie realizacji inwestycji, zmierzającej do zwiększenia zdolności produkcyjnej zakładu, jak też może wynikać on z takich momentów, jak błędne zaprojektowanie wyposażenia zakładu w maszyny i urządzenia lub technologii produkcji, konieczność zmian tych elementów w trakcie realizacji inwestycji ze względu na przykład na trudności importowe — przy czym te czynniki mogą działać zarówno w kierunku zwiększenia, jak i zmniejszenia zdolności produkcyjnej budowanego zakładu. Uwzględnienie tego momentu jest niezbędne dla właściwej oceny kosztu inwestycyjnego. W praktyce jednak warunek ten zbyt często nie jest spełniany, co wynika głównie z trudności, na jakie napotyka się próbując ustalić rzeczywistą zdolność produkcyjną zakończonej inwestycji.

Praktyka idzie zresztą w innym kierunku, będącym w swej istocie raczej pewną pochodną sprawy kosztów inwestycyjnych, lecz powszechnie określanym właśnie jako koszty inwestycji. Odrywając się mianowicie od kwestii efektu, jako koszt zaczyna się traktować tylko sumę wydatków inwestycyjnych, określoną w zbiorczym zestawieniu kosztów danej inwestycji. Jeżeli suma ta zostaje przekroczona, to automatycznie daje to podstawę do stwierdzenia, że koszt inwestycji jest wyższy, co zresztą przeważnie jest zgodne z prawdą, bo zazwyczaj w takich przypadkach można będzie wykazać równocześnie wzrost kosztów jednostkowych, odniesionych do wielkości osiągniętego efektu. Nieprzekroczenie granicy wydatków, określonej w zbiorczym zestawieniu kosztów, powoduje że problem ewentualnego wzrostu kosztów, który i w tym przypadku może wystąpić, znika przy takim ujęciu z pola widzenia.

To, co wyżej zostało powiedziane nie oznacza oczywiście, że zainteresowanie sprawą nieprzekraczania globalnych rozmiarów wydatków, określonych w zbiorczym zestawieniu kosztów, jest niepotrzebne. Wręcz przeciwnie, jest to obecnie jeden z najpoważniejszych problemów inwestycyjnych. Jest to jednak zagadnienie nie tyle kosztów inwestycyjnych, aczkolwiek jest z nimi ściśle związane, ile planowania inwestycyjnego. Jak dotychczas, najważniejszą funkcją zbiorczych zestawień kosztów jest to, że są one podstawą do ustalania wieloletnich planów inwestycyjnych. Nierealność tych zestawień rodzi z tego względu bardzo groźne następstwa. Burzy ona ustalenia planów wieloletnich, zmusza do rewizji programu inwestycyjnego i przeznaczania dodatkowych środków na inwestycje oraz prowadzi do dalszego wydłużania cykli inwestowania i wzrostu zamówienia środków wydatkowanych na inwestycje, nie dając w poszczególnych latach spodziewanego przyrostu dochodu narodowego z nowych inwestycji.

Jak ważny jest problem nierealnego określenia globalnego kosztu inwestycji w pierwotnym zbiorczym zestawieniu kosztów, które stanowi jeden z elementów do podjęcia decyzji o inwestowaniu — najlepiej zilustrują to liczby. Otóż z 978 kontynuowanych zadań inwestycyjnych w planie inwestycyjnym na rok 1963 (tylko inwestycje planu centralnego), których realizację rozpoczęto w roku 1961 lub wcześniej — dla 597 zadań zmieniono pierwotne zbiorcze zestawienie kosztów ze względu na zaniżone określenie globalnego kosztu tych zadań.

Z ilości tej tylko dla 115 zadań zmiana zbiorczego zestawienia kosztów nastąpiła jeden raz, w pozostałych przypadkach zmiany te w trakcie realizacji inwestycji miały miejsce wielokrotnie, przy czym dla 105 zadań wzrost globalnego kosztu w stosunku do wielkości pierwotnej przekroczył 100%. Wartość kosztorysowa ogółu zadań inwestycyjnych, rozpoczętych w latach 1961 i wcześniejszych, określona w

pierwotnych zbiorczych zestawieniach kosztów łącznie na 205,1 mld złotych, wzrosła, po wyeliminowaniu zmian z tytułu ruchu cen zaopatrzeniowych, do 236 mld złotych, to jest średnio o 15% (aktualnie wynosi ona 256,9 mld złotych, z czego 20,9 mld złotych stanowi wzrost cen)¹⁾.

Podkreślić przy tym należy, że podanego wyżej wskaźnika 15% przeciętnego wzrostu globalnego kosztu inwestycji nie można traktować jako w pełni odzwierciedlającego rozmiary tego zjawiska. Został on wyliczony w oparciu o wartości przewidywane w zaktualizowanych zbiorczych zestawieniach kosztów. Realizacja tych inwestycji nie została jeszcze zakończona i faktyczne rozmiary globalnego kosztu mogą się okazać jeszcze wyższe. Dane zebrane o 51 inwestycjach realizowanych w planie pięcioletnim 1956–1960, których realizacja została zakończona, wykazały że ich globalny koszt rzeczywisty, sprowadzony do poziomu cen z roku 1956, wzrósł, w porównaniu do kosztu planowanego, z 22,6 mld złotych do 27 mld złotych, to jest prawie o 20%.

Omawiając problem tak zwanego wzrostu kosztów inwestycji, w znaczeniu wzrostu globalnych rozmiarów wydatków na inwestycje w stosunku do ustaleń planów gospodarczych, należy pamiętać, że oprócz błędnego określenia tych kosztów w zbiorczym zestawieniu kosztów, w stopniu znacznie większym oddziałuje tu inny czynnik, a mianowicie brak jakichkolwiek podstaw do ustalania globalnego kosztu nowych inwestycji w planach wieloletnich. Odnosi się to głównie do inwestycji rozpoczynanych w trzecim i w dalszych latach planu pięcioletniego. Dla tych inwestycji w zasadzie jedyną przesłanką do zaplanowania ich globalnego kosztu są mniej czy więcej luźne szacunki, nie oparte na analizie koncepcji danej inwestycji, gdyż tej jeszcze nie ma. Na przykład w planie inwestycyjnym na lata 1961–1965 z ogólnej ilości 244 nowo rozpoczynanych budów zakładów przemysłowych, dla 42 zakładów nie było ustalonej nawet lokalizacji ogólnej, który to czynnik ma istotne znaczenie dla ustalenia kosztu zamierzenia inwestycyjnego.

Badania przeprowadzone przez Bank Inwestycyjny w roku 1961 odnośnie 265 zadań inwestycyjnych, przewidywanych według ustaleń planu pięcioletniego do rozpoczęcia w latach 1963–1965, wykazały że w listopadzie 1961 roku, a więc po roku realizowania tego planu, tylko dla 75% tych inwestycji opracowane były założenia inwestycyjne, a dla 50% założenia te zostały zatwierdzone. Spośród tych inwestycji tylko 25% miało wówczas opracowane projekty wstępne, a zatwierdzone projekty wstępne — 15% ogółu zadań inwestycyjnych. Jeśli wziąć pod uwagę fakt, że dopiero projekt wstępny, którego częścią składową jest zbiorcze zestawienie kosztów, precyzuje bliżej globalny koszt inwestycji, wówczas teza o braku dostatecznych podstaw do wieloletniego planowania inwestycyjnego zostaje chyba w ten sposób udowodniona. Podkreślić przy tym trzeba, że te same badania wykazały dostatecznie jasno iluzoryczność szacunkowych określeń kosztu tych inwestycji, przyjętych za podstawę do planowania. Mianowicie dla tych inwestycji, które miały już projekty wstępne bądź też tylko jeszcze założenia inwestycyjne, stwierdzono że globalny koszt według tych dokumentów jest średnio o 40% wyższy, niż to założono w planie pięcioletnim.

W tych warunkach dość utarty już pogląd o powszechnym zjawisku wzrostu globalnego kosztu inwestycji w trakcie ich realizacji wymaga chyba pewnej modyfikacji, żeby nie użyć słowa „rewizji”. Zjawisko to niewątpliwie występuje i to w znacznej skali, obok tego działa jednak, i to znacznie silniej, inny czynnik, a mianowicie powierzchowne planowanie. Aczkolwiek oba te momenty przejawiają się podobnie w skutkach, to jednak nie wydaje się słuszne operowanie zwrotem „wzrost kosztów” również w tych przypadkach, gdy trudno się doszukać rzetelnej bazy, zasługującej na użycie słowa „koszt”, od której ten wzrost jest wyliczany. Nie powinno się mówić

1) Porównaj M. Olczyk: „Rozmiary i kierunki wzrostu kosztów inwestycji”, „Wiadomości NBP”, Nr 6/64.

i scharakteryzowania pokrótce obecnego stanu tej kontroli na tle tego modelu. Jak wynika z tej konfrontacji, dotychczasowa działalność na tym polu odbiega jeszcze znacznie od powyższego wzorca. Należałoby więc jeszcze rozważyć, jakie są możliwości zrealizowania w najbliższym czasie tak rozumianej koncepcji kontroli kosztów inwestycji. W tym celu warto jest uświadomić sobie ogólne warunki, jakie musi spełniać kontrola i jakie muszą istnieć, aby podjęte działanie miało cechy kontroli. Warunki te można określić następująco:

- kontrolujący musi dysponować pewnym wzorcem, stanowiącym podstawę do dokonywania ocen,
- kontrola musi ustalić stan faktyczny,
- ustalony stan faktyczny musi zostać porównany z wzorcem, a w wyniku tego porównania zostają ewentualnie wykryte pewne fakty uznane za niepożądane,
- w wyniku stwierdzenia takich niepożądanych zjawisk musi być podjęte działanie zmierzające do przywrócenia zgodności między stanem faktycznym i stanem uznawanym za wzorcowy.

Niespełnienie któregoś z tych warunków powoduje, że podjęte działanie przestaje mieć cechy działalności kontrolnej. W szczególności należy podkreślić, że działanie traci charakter kontroli również i wtedy, gdy stwierdzonym stanem nieprawidłowym nie towarzyszy podjęte przeciwdziałanie — w takim przypadku należy mówić tylko o badaniu, a nie o kontroli.

Wskazane wyżej warunki w odniesieniu do zaproponowanego modelu kontroli kosztów są obecnie trudne do spełnienia. Trudności te wynikają przede wszystkim na tle postulatu kontrolowania zasadności zakresu rzeczowego inwestycji i związane są one z brakiem tego co określono wyżej jako wzorec dla kontrolującego. Ta sprawa będzie jeszcze przez czas dłuższy ograniczać praktyczne możliwości realizowania pełnego programu kontroli kosztów inwestycji na większą skalę. Wydaje się jednak, że okoliczność ta nie powinna wykluczać stawiania sobie takiego programu jako docelowego i realizowania go już teraz w tych przypadkach, gdzie okaże się to możliwe. W każdym razie już obecnie istnieją warunki do

przyjęcia, jako realnego na szerszą skalę, następującego programu działania:

- kontrola prawidłowości ustalania kosztu w momencie zatwierdzania projektu wstępnego inwestycji i wprowadzania jej do planu,
- kontrola zgodności realizowanego zakresu rzeczowego inwestycji z zakresem zaplanowanym (zaprojektowanym),
- kontrola rozliczeń z inwestycji zakończonych.

Taki program działania wymagałby jednocześnie nastawienia się na kontrolę bieżącą i przesunięcia punktu ciężkości z działalności rejestrującej na zapobiegającą powstawaniu nadmiernych kosztów. W szczególności wymagałoby to skupienia zainteresowania na zagadnieniu maszyn i urządzeń, i to już w momencie zamawiania ich przez inwestora. Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że jest to niewłaściwy punkt procesu inwestycyjnego i klucz do problemu kosztów inwestycji. W związku z tym wydaje się, że celowe byłoby w odniesieniu do ważniejszych zakupów maszyn i urządzeń, związanych z budownictwem inwestycyjnym, wprowadzenie instytucji wstępnej kontroli zamówień przez banki, z punktu widzenia zgodności ich z dokumentacją technologiczną (w ograniczonym zakresie, w stosunku do dostaw importowych o wartości jednostkowej powyżej 2.200 tysięcy złotych już to zostało wprowadzone uchwałą Nr 189/62 Rady Ministrów), zamiast na przykład istniejącej obecnie notyfikacji umów o roboty budowlano-montażowe, której sens ekonomiczny w warunkach działalności wojewódzkich komisji rozdziału robót i obserwowanej ogólnej poprawy dyscypliny inwestycyjnej na tym odcinku jest obecnie niewielki.

Nastawienie na bieżące oddziaływanie na kształtowanie się kosztów poszczególnych inwestycji — i to zarówno kosztów globalnych, jak i jednostkowych — nie wykluczałoby przy tym, a wręcz przeciwnie, przy odpowiedniej koncentracji wysiłków na określonych branżach i resortach, umożliwiałoby bardziej skuteczne oddziaływanie również na procesy ogólne, a w szczególności na utrzymanie w założonych rozmiarach globalnych wielkości wydatków inwestycyjnych i zwiększenie ich efektywności.

MIECZYSLAW OSIECKI

Poziom i struktura kosztów produkcji w zakładach przemysłu kluczowego, terenowego i spółdzielczości objętych porozumieniami branżowymi

Wieloletni brak bezpośredniej styczności organizacyjnej pomiędzy przedsiębiorstwami przemysłowymi tej samej branży, lecz podporządkowanymi różnym pionom organizacyjno-gospodarczym (przedsiębiorstwa państwowego przemysłu kluczowego, terenowego, zakłady spółdzielcze) wpływał niekorzystnie na harmonijny rozwój niektórych gałęzi przemysłu.

Było to widoczne zarówno jeśli chodzi o ich poziom techniczny i organizacyjny, jak też ekonomiczny. Brak koordynacji branżowej utrudniał prawidłowy podział nakładów inwestycyjnych tak pod względem rozmiarów, jak i lokalizacji, pełne i właściwe wykorzystanie mocy produkcyjnych, a także bilansowanie i ustalanie zadań gospodarczych na właściwym poziomie.

W celu usunięcia tych poważnych mankamentów, z których tylko niektóre zostały wymienione wyżej, ukazała się w czerwcu 1960 roku uchwała Nr 195 Rady Ministrów w sprawie współpracy i koordynacji branżowej. W myśl tej uchwały przedsiębiorstwa należące do tej samej branży przemysłowej, to jest wytwarzające artykuły o tym samym lub podobnym przeznaczeniu (lub przy zastosowaniu zbliżonego procesu technologicznego), zawierają porozumienia co do współpracy i koordynacji branżowej. Porozumienie obejmuje przedsiębiorstwa o różnych formach organizacyjnych i własnościowych. Do wykonywania wspomnianych funkcji koordynatora powołane jest z urzędu właściwe branżowo zjednoczenie przemysłu kluczowego, pełniące rolę tak zwanego zjednoczenia wiodącego. W działalności tego zjednoczenia można wyodrębnić dwa główne kierunki działania: organizacyjno-informacyjny oraz rzeczowy, obejmujący pewne świadczenia w zakresie wyposażania w środki trwałe (urządzenia produkcyjne) i zaopatrzenia materiałowego.

Wszelkiego jednak rodzaju różnice pomiędzy przedsiębiorstwami różnych pionów, dotyczące bądź jednej, bądź też drugiej sfery znajdują swój ostateczny wyraz w **kosztach produkcji**. One też powinny stanowić dla zjednoczenia wiodącego ważne, jeśli nie ostateczne, kryterium oceny sytuacji w poszczególnych przedsiębiorstwach, uczestnikach porozumienia branżowego.

W większości zjednoczeń wiodących kwestia prowadzenia badań w dziedzinie kosztów produkcji,

a następnie praktycznego wykorzystywania, to jest kierowania się wynikami tychże badań, jest mało popularna, zwłaszcza ta druga. Istotnie, są tu duże trudności, które mogą zniechęcać do podjęcia i kontynuowania prac tego typu. Dotyczą one przedsiębiorstw przemysłu drobnego i spółdzielczości i polegają przede wszystkim na niejedynolitym systemie sprawozdawczości dotyczącej kosztów, a powtórę na łącznym ujmowaniu w bilansach działalności — wciąż jeszcze licznych — przedsiębiorstw wielobranżowych. Wyodrębnienie w zakładach tego typu kosztów odnoszących się do określonego rodzaju działalności, nawet na podstawie jakiegoś szacunkowo ustalonego klucza, nie jest sprawą łatwą. Niemniej dostatecznie pełna analiza kosztów jest warunkiem nieodzownym prawidłowego kierowania gospodarką branży.

Mówiąc o analizie kosztów trzeba mieć na uwadze sprowadzenie ich do postaci porównywalnej między przedsiębiorstwami różnych pionów będących uczestnikami porozumienia. A więc chodzi tu o jednostkowe koszty produkcji, odnoszące się do wybranych standardowych wyrobów.

Należy podkreślić, że realizowanie w praktyce pewnych zmian w lokowaniu zamówień i w asortymencie wyrobów — zupełnie oczywiste w świetle

Przemysłu Skórzanego, opierając się na doświadczeniach w branży meblarskiej, rozpoczęło również podobne badania, wykazując w tej materii wiele własnej inicjatywy.

Znacznie słabszą znajomość kształtowania się jednostkowych kosztów produkcji w przekroju całej branży posiadają zjednoczenia: przemysłu odzieżowego, koncentratów spożywczych i przemysłu owocowo-warzywnego.

Zaprezentowane w dalszym ciągu niniejszego artykułu próby bardziej szczegółowego uchwycenia różnic w kształtowaniu się kosztów produkcji są odbiciem tych właśnie możliwości, jakie napotymano w toku przeprowadzania badań z tej dziedziny w poszczególnych branżach.

Przemysł meblarski. Analiza porównawcza kosztów produkcji w tej branży dotyczy kilku najbardziej typowych wyrobów, produkowanych przez przedsiębiorstwa trzech branż tu pod uwagę pionów: przemysłu kluczowego, terenowego i spółdzielczości. Wyroby te według opinii Zjednoczenia Przemysłu Meblarskiego nie różnią się między sobą jakością, rozmiarami lub wyglądem w sposób uniemożliwiający porównanie. Tabela 1 przedstawia jednostkowe koszty produkcji, obliczone jako przeciętne dla każdego pionu.

Tabela 1

Zestawienie porównawcze kosztów jednostkowych produkcji malowanego kompletu kuchennego

Wyszczególnienie	Przemysł						Stosunek procentowy	
	kluczowy		terenowy		spółdzielczość		4 : 2	6 : 2
	złotych	procent	złotych	procent	złotych	procent		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Całkowity koszt własny produkcji	1.580	100,0	1.936	100,0	2.140	100,0	122,5	135,4
Materiały netto	820	51,9	1.008	52,1	1.026	47,9	122,9	125,1
Płace i ubezpieczenia społeczne	284	18,0	335	17,3	446	20,8	117,9	157,0
Koszty pośrednie	389	24,6	525	27,1	601	28,1	134,9	154,5
Koszty sprzedaży	87	5,5	68	3,5	87	3,2	78,2	77,0
Cena zbytu	1.720	108,8	2.109	109,0	2.268	106,0	122,6	131,8
Wynik finansowy	+ 140	8,8	173	9,0	128	6,0	123,8	91,4

układu kosztów — może natrafiać na silne opory i interwencje ze strony bezpośrednio zainteresowanych zakładów, dla których tego rodzaju operacje mogą być bolesne. Jest jednak rzeczą niewątpliwą, że z nieprzychylną reakcją wśród uczestników porozumienia musiano się liczyć już z chwilą podejmowania tak niełatwego zadania, jakim jest porządkowanie gospodarki całej branży.

W tej sytuacji rysuje się dość wyraźnie pole działania również i dla aparatu Narodowego Banku Polskiego, z którym zjednoczenia wiodące powinny dążyć do utrzymywania — w swoim własnym, dobrze rozumianym, interesie — jak najściślejszej współpracy. Nie precyzując w szczegółach zakresu ani formy udziału banku w rozwiązywaniu tych zagadnień można twierdzić, że przez udostępnienie założeń rekonstrukcji branży, analiz ekonomicznych oraz innych materiałów dotyczących gospodarki całej gałęzi przemysłu umożliwiał się zajęcie bardziej aktywnej postawy oddziałom terenowym, mającym do czynienia z poszczególnymi przedsiębiorstwami.

* * *

Stopień zainteresowania okazywanego zagadnieniu kosztów produkcji nie jest jednakowy w poszczególnych branżach przemysłowych. Najżywiej zajęło się tymi sprawami Zjednoczenie Przemysłu Meblarskiego, które już w samych początkach działalności komisji branżowej podjęło porównawcze prace analityczne z tego zakresu, a następnie przeprowadziło pewne próby sprawdzające w nowo utworzonych formach organizacyjnych (ośrodki patronackie). Zjednoczenie

Jakkolwiek już z góry na podstawie ogólnej orientacji można było przewidywać, że w większości przypadków koszty produkcji w przemyśle kluczowym kształtować się będą na poziomie najniższym, to jednak odchylenia między pionami, wynikające z porównania konkretnych wielkości, zwłaszcza w odniesieniu do spółdzielczości, są zaskakująco duże. Istnieją one (z wyjątkiem kosztów sprzedaży) we wszystkich składnikach kosztów produkcji. Biorąc pod uwagę wartości bezwzględne, największe kwotowo różnice występują w pozycjach: „materiały” i „koszty pośrednie”. Jedynie koszty sprzedaży niższe są zarówno w spółdzielczości, jak i w przemyśle terenowym. Układ taki jest rezultatem obsługi przez spółdzielczość i przemysł terenowy przede wszystkim rynków lokalnych, co wiąże się z nieznacznymi kosztami sprzedaży. Przemysł kluczowy ponosi z tego tytułu znacznie większe obciążenia.

Z porównania przeciętnych jednostkowych kosztów produkcji wynika, że zakłady spółdzielcze produkują drożej o 35,4% od zakładów przemysłu kluczowego. Jest to różnica bardzo poważna. Jednak nie daje ona pojęcia o rozpiętości bezwzględnej w kosztach produkcji między przedsiębiorstwami skrajnymi, to jest wytwarzającymi najtaniej i najdrożej spośród jednostek badanych; zamyka się ona w granicach 74%.

Nieznaczne — według zjednoczenia wiodącego — różnice w wykonaniu tapczanów, dotyczące konstrukcji oraz robót wykończeniowych, w poszczególnych pionach ograniczają w niewielkim tylko stopniu porównywalność kosztów produkcji. Przeciętny całkowity koszt wykonania jednego tapczanu jest najwyższy w zakładach spółdzielczych. Przekracza on o 27,7% koszt produkcji tegoż artykułu w przemyśle kluczowym.

wym. Jeżeli chodzi o maksymalną rozpiętość kosztów produkcji wśród badanych zakładów, to wynosi ona między przedsiębiorstwami skrajnymi — 57,9%. O przeciętnych kosztach jednostkowych, ich strukturze oraz o cenach tapczanów w różnych pionach przemysłowych informuje szczegółowiej tabela 2.

terenowemu (9,2% i 9% kosztów własnych). W przemyśle kluczowym rentowność jest najniższa (8,8%).

Analiza kosztów produkcji szaf trzydrzwiowych, ze względu na dość istotne różnice w ich kształtowaniu się, zostanie przeprowadzona odrębnie w odniesieniu do dwóch rodzajów szaf, a mianowicie wykańczanych

Tabela 2

Zestawienie porównawcze jednostkowych kosztów produkcji tapczanu tapicerskiego

Wyszczególnienie	Przemysł						Stosunek procentowy	
	kluczowy		terenowy		spółdzielczość		4 : 2	6 : 2
	złotych	procent	złotych	procent	złotych	procent		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Całkowity koszt własny produkcji	1.437	100,0	1.755	100,0	1.835	100,0	122,1	127,7
Materiały netto	1.062	73,9	1.202	68,5	1.262	68,8	113,2	118,8
Place i ubezpieczenia społeczne	128	8,9	206	11,7	255	13,9	160,9	199,2
Koszty pośrednie	177	12,3	299	17,0	293	16,0	168,9	165,5
Koszty sprzedaży	70	4,9	48	2,8	25	1,3	68,6	35,7
Cena zbytu	1.564	108,8	1.916	109,2	2.001	109,0	122,5	127,9
Wynik finansowy	127	8,8	161	9,2	166	9,0	126,8	130,7

W kosztach wytwarzania tapczanów decydującą pozycję stanowi zużycie materiałów. W przemyśle kluczowym sięga ono 74% ogółu kosztów produkcji, w przemyśle terenowym i spółdzielczości — niespełna 69%. Dlatego też różnice w strukturze kosztów, nawet stosunkowo mniej znaczne, lecz dotyczące tej pozycji, powinny zwracać uwagę. W przedstawionym w tabeli 2 układzie kosztów jednostkowych produkcji w trzech pionach może zastanawiać poziom cen na tapczany, gwarantujący, pomimo wysokich kosztów, najwyższą rentowność spółdzielczości i przemysłowi

„na połysk” i „na mat”. Szczegółowe dane, dotyczące kształtowania się jednostkowych kosztów przeciętnych w poszczególnych grupach producentów w odniesieniu do szaf z połyskiem obrazuje tabela 3.

Dane zawarte w tabeli wskazują w jak bardzo wysokim stopniu robocizna i koszty pośrednie podwyższają całkowity koszt własny w pionie spółdzielczości i w przemyśle terenowym. Wskutek tego, pomimo znacznie wyższej ceny zbytu w spółdzielczości, akumulacja jest tu najniższa. Zmienia się również

Tabela 3

Zestawienie porównawcze jednostkowych kosztów produkcji szaf trzydrzwiowych z połyskiem

Wyszczególnienie	Przemysł						Stosunek procentowy	
	kluczowy		terenowy		spółdzielczość		4 : 2	6 : 2
	złotych	procent	złotych	procent	złotych	procent		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Całkowity koszt własny produkcji	2.493	100,0	2.596	100,0	3.227	100,0	104,1	129,4
Materiały netto	1.743	69,9	1.596	61,5	1.573	48,7	91,5	90,2
Place i ubezpieczenia społeczne	278	11,2	500	19,2	756	23,4	179,5	271,9
Koszty pośrednie	336	13,5	452	17,4	856	26,5	134,5	254,7
Koszty sprzedaży	136	5,4	48	1,9	42	1,4	35,2	30,7
Cena zbytu	2.831	113,6	3.421	131,8	3.378	104,7	120,8	119,3
Wynik finansowy	338	13,6	825	31,8	151	4,7	244,1	44,7

Tabela 4

Zestawienie porównawcze jednostkowych kosztów produkcji szaf trzydrzwiowych, matowych

Wyszczególnienie	Przemysł						Stosunek procentowy	
	kluczowy		terenowy		spółdzielczość		4 : 2	6 : 2
	złotych	procent	złotych	procent	złotych	procent		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Całkowity koszt własny produkcji	1.775	100,0	2.168	100,0	2.165	100,0	121,9	121,9
Materiały netto	1.311	73,9	1.393	64,3	1.177	54,4	106,2	89,7
Robocizna i świadczenia	146	8,2	227	10,5	427	19,7	155,2	292,4
Koszty pośrednie	235	13,2	491	22,6	534	24,7	208,9	227,2
Koszty sprzedaży	83	4,7	57	2,6	27	1,2	69,0	32,5
Cena zbytu	1.766	99,5	2.067	95,4	2.354	108,9	117,0	133,3
Wynik finansowy	- 9	- 0,5	- 101	- 4,6	+ 189	+ 8,9	—	—

struktura kosztu wytwarzania; podczas gdy w przemyśle kluczowym zużycie materiałów wynosi około 70% całkowitego kosztu własnego produkcji, to w pionie spółdzielczym składnik ten kształtuje się poniżej 50% kosztów własnych (przekraczających notabene o 29,4% poziom kosztów przeciętnych w przemyśle kluczowym). Jest on najniższy również w kwotach bezwzględnych.

Jednostkowe koszty produkcji szaf trzydrzwiowych o powierzchni matowej nie są wcale mniej zróżnicowane, jakkolwiek całkowity koszt własny produkcji wskutek pewnych kompensacyjnych przesunięć wykazuje nieco mniejsze wahania. Informuje o tym tabela 4.

Udział kosztów materiałowych w całkowitych kosztach własnych produkcji, wynoszący w przemyśle kluczowym 74% jest — podobnie jak w przypadku poprzednim — znacznie mniejszy w pionie spółdzielczym i w grupie przedsiębiorstw terenowych. Decyduje o tym zarówno wyższy koszt wytwarzania, jak też mniejsze zużycie materiałowe w kwotach bezwzględnych. Wiąże się ono z rezygnacją ze strony wytwórców spółdzielczych ze stosowania pewnych dodatkowych materiałów (na przykład podklein). Przeciętne płace i koszty pośrednie w obydwu pionach przemysłu drobnego w bardziej jeszcze jaskrawy niż poprzednio sposób przekraczają odpowiednie pozycje w kosztach przedsiębiorstw kluczowych. Ceny zbytu ustalone w tym pionie wytwórczym na poziomie kosztów własnych nie zapewniają rentowności. Jedynie w grupie spółdzielni pracy, dzięki wyższym cenom zbytu, wynik finansowy jest dodatni.

*
* *

Z zestawień powyższych wypływają pewne ogólne wskazówki co do kierunków dalszego działania. Mogą one okazać się pomocne zarówno w pracy zjednoczenia wiodącego, jak i innych zainteresowanych czynników gospodarczych. Przede wszystkim jest widoczne, że działając w ramach porozumienia branżowego należałoby skoncentrować uwagę na odcinku najbliższym, to jest na kosztach robocizny i kosztach pośrednich w jednostkach spółdzielczych. Uwaga ta, jakkolwiek w mniejszym stopniu, odnosi się również do przemysłu terenowego.

Szczegółowego zbadania domaga się strona technologiczna produkcji (np. tapczanów), charakteryzująca się w spółdzielczości bardzo wysokimi kosztami materiałowymi.

Idąc dalej, należałoby również poddać skrupulatnej analizie celowości pozostawiania w obecnej sytuacji, dotyczącej kosztów produkcji, niektórych wyrobów nadal w pionie spółdzielczym, gdzie różnice w kosztach produkcji — tym samym i ceny — w porównaniu z przemysłem kluczowym, a także terenowym, są zbyt rażące i nie dadzą się chyba uzasadnić względami społecznymi, ani ekonomicznymi. Byłaby tu z pewnością konieczna zmiana profilu produkcji w ramach tej samej branży i wciągnięcia części wytwórców do produkcji tych określonych (być może prostszych) elementów, których koszt wytwarzania w istniejących warunkach technicznych oraz ceny zbytu zmieściłyby się w rozsądnych granicach. Próby tego rodzaju zostały zapoczątkowane w ramach koordynacji branżowej przez Zjednoczenie Przemysłu Meblarskiego, które utworzyło ostatnio cztery ośrodki branżowe w oparciu o wytypowane przedsiębiorstwa patronackie przemysłu kluczowego, a mianowicie w Słupsku, Głucholazach, Krakowie i w Zamościu. Ośrodki te dążą do zwiększenia rozmiarów produkcji mebli drogą podziału pracy, poprawy zaopatrzenia oraz lepszego wykorzystania posiadanych zdolności wytwórczych. Istniejący aktualnie park maszynowy i zdolności produkcyjne, a z drugiej strony zapotrzebowanie rynku — narzucają właściwy kierunek produkcji.

Przemysł skórzany. Porozumienie branżowe, zawarte w tej gałęzi przemysłu w połowie roku 1961, obejmuje ponad pięćset przedsiębiorstw należących do różnych pionów organizacyjnych, wytwarzających głównie obuwie, skóry garbowane, wyroby futrzane, rękawiczki. Ba-

dania dotyczące kształtowania się jednostkowych kosztów produkcji w poszczególnych grupach wyrobów przeprowadzono w branży obuwniczej. W tej grupie przedsiębiorstw aktualny podział produkcji pomiędzy poszczególne piony przedstawia się następująco (obuwie skórzane):

Wyszczególnienie	Procent
Ogółem w kraju	100,0
przedsiębiorstwa kluczowe	74,3
państwowy przemysł terenowy	10,7
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	11,9

Zjednoczenie Przemysłu Skózanego, działając jako jednostka wiodąca, zainicjowało i wprowadziło w życie w trybie koordynacji branżowej jednolite metody planowania zadań produkcyjnych w całej branży oraz sprawozdawczość kwartalną z ich wykonania, obejmującą najważniejsze wskaźniki jak: wartość i ilość produkcji, zużycie materiałowe, dostawy na eksport, zatrudnienie, fundusz płac. Opracowano i przedstawiono do zatwierdzenia jednolite wskaźniki zużycia skór twardych i miękkich w branży obuwniczej. Będą one obowiązywały przy limitowaniu i rozliczaniu zużycia skór. Jest to szczególnie ważne ze względu na niewłaściwe kierunki stosowania tego deficytowego materiału, zwłaszcza przez spółdzielczość. W myśl prawidłowych zasad gospodarki skórą opracowano technologię (z korzyścią dla jakości wyrobów) przewidującą stosowanie w określonych częściach obuwia materiałów zastępczych.

W roku 1963 przystąpiono do tworzenia, w oparciu o kombinaty w Radomku, Chelmku, Otmęcie, Nowym Targu i w Bydgoszczy, ośrodków patronackich, grupujących w rejonie swego zasięgu większą ilość wytypowanych przedsiębiorstw przemysłu terenowego i spółdzielczego. Spośród tych prac, realizowanych w zakresie koordynacji branżowej, można by wymienić: uzgadnianie bilansów materiałowych, sporządzanie rozdziałników na dostawy skór, spodów gumowych, sztucznej skóry na rzecz uczestników spoza klucza, zorganizowanie targów i pokazów wzorów, pomoc dokumentacyjną w zakresie nowych technologii, artykułów zastępczych, maszyn i urządzeń, przeprowadzenie analizy kosztów i cen, rentowności, zorganizowanie kursu kontroli technicznej dla członków porozumienia spoza przemysłu kluczowego.

Jak niezbędna jest działalność tego rodzaju dla podniesienia ekonomiki całej branży w warunkach silnego zróżnicowania poziomu gospodarki poszczególnych przedsiębiorstw — członków porozumienia branżowego — może poinformować zestawienie kosztów produkcji i cen kilku podstawowych typów obuwia, wspólnych dla reprezentowanych pionów, w tabeli 5. Zestawienie to ilustruje poważne rozbieżności w kształtowaniu się kosztów produkcji tak całkowitych, jak i poszczególnych składników pomiędzy zakładami przemysłu kluczowego i jednostkami przemysłu terenowego i spółdzielczego, która we wszystkich analizowanych pozycjach wykazuje najwyższe koszty wytwarzania. Rażąco duże odchylenia występują w kosztach robocizny, w mniejszym stopniu mają miejsce różnice dotyczące zużycia materiałowego.

Przyczyną wyższych kosztów materiałowych w zakładach spółdzielczych (w kwotach bezwzględnych) jest nie uzasadnione względami technologicznymi zużywanie większych ilości materiałów podstawowych, a przede wszystkim skóry, nie zaś wyższe ceny średnie zakupu surowców. Przeciętnie jedna para obuwia wyprodukowanego przez spółdzielczość waży więcej niż obuwie pochodzące z wytwórni przemysłu kluczowego lub terenowego. Znacznie wyższe koszty spowodowane są (poza nieracjonalną często organizacją pracy) dominującym jeszcze w tym pionie systemem produkcji ręczno-mechanicznej, podczas gdy przemysł kluczowy jest całkowicie zmechanizowany i prawie całkowicie zautomatyzowany. Koszty ogólne, to najniższy punkt w spółdzielczości. Wysokie kwoty w tej pozycji wynikają częściowo z charakteryzującej ją w pewnym stopniu sztywności, niezależnie od rozmiarów produkcji, co przy stosunkowo niewielkich zakładach w tym pionie może dawać niekorzystne efekty. Poza tym jednak występują równoległe różno-

Struktura porównawcza kosztów produkcji niektórych wyrobów obuwniczych

Tabela 5

Wyszczególnienie		Przemysł					
		kluczowy		terenowy		spółdzielczość	
		złotych	procent	złotych	procent	złotych	procent
półbuty męskie pasowe skóra cielęca	materiały bezpośrednie	165	81,7	173	83,6	187	44,7
	robocizna bezpośrednia	11	5,4	14	6,8	110	26,3
	koszty ogólne	26	12,9	20	9,6	121	29,0
	całkowity koszt własny	202	100,0	207	100,0	418	100,0
	jednostkowa cena zbytu	279	138,1	278	134,0	462	110,5
	akumulacja	77	38,1	71	34,3	44	10,5
półbuty męskie klejone skóra cielęca	materiały bezpośrednie	139	79,4	172	83,5	177	58,0
	robocizna bezpośrednia	10	5,7	14	6,8	56	18,4
	koszty ogólne	26	14,9	20	9,7	72	23,6
	całkowity koszt własny	175	100,0	206	100,0	305	100,0
	jednostkowa cena zbytu	230	131,4	259	125,7	341	111,8
	akumulacja	54	31,4	52	25,7	37	11,8
czółenka damskie klejone skóra cielęca	materiały bezpośrednie	108	73,4	131	65,5	134	46,5
	robocizna bezpośrednia	12	8,2	31	15,5	73	25,4
	koszty ogólne	27	18,4	38	19,0	81	28,1
	całkowity koszt własny	147	100,0	200	100,0	288	100,0
	jednostkowa cena zbytu	261	177,5	283	141,5	334	116,0
	akumulacja	114	77,5	83	41,5	46	16,0
trzewiki damskie klejone bukat—mikroguma	materiały bezpośrednie	112	80,0	119	75,3	141	53,2
	robocizna bezpośrednia	9	6,4	16	10,1	47	17,7
	koszty ogólne	19	13,6	23	14,6	77	29,1
	całkowity koszt własny	140	100,0	158	100,0	265	100,0
	jednostkowa cena zbytu	216	154,3	231	146,2	283	106,8
	akumulacja	77	54,3	73	46,2	18	6,8

Przeciętny jednostkowy koszt własny produkcji w różnych pionach organizacyjnych

Tabela 6

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Przemysł							
		kluczowy		terenowy		spółdzielczość			
		złotych	procent	złotych	procent	C S O		C Z S P	
						złotych	procent	złotych	procent
Wino białe słodkie	jeden litr	10,94	100,0	12,3	110,0	12,89	117,8	14,09	128,8
Dżem wiśniowy	jeden kilogram	20,57	100,0	21,43	104,2	24,61	119,6	28,02	136,2
Dżem śliwkowy	jeden kilogram	17,38	100,0	20,30	116,8	22,05	126,9	21,56	124,0
Koncentrat pomidorowy	jeden kilogram	23,35	100,0	27,90	119,5	25,68	109,9	32,30	138,3

rodne narzuty, odpisy oraz brak dostatecznej dbałości o ograniczenie wydatków. W tej sytuacji nietrudno dojść do wniosku, że utrzymanie rozmiarów produkcji obuwia w pionie spółdzielczym na tym poziomie, a tym bardziej jej zwiększenie, powinno mieć miejsce (z wyjątkiem może ograniczonej ilości obuwia luksusowego, wykonywanego „na miarę”) jedynie w warunkach postępującej szybko mechanizacji produkcji oraz bezwzględnej intensyfikacji kontroli, wykonywanej przez jednostki nadrzędne, nad gospodarką materiałową, jak również nad kształtowaniem się robocizny oraz tak zwanych kosztów ogólnych.

Przemysł terenowy nie odbiega już obecnie w sposób rażący od wyników uzyskiwanych przez kluczowy przemysł obuwniczy, jakkolwiek i w tej grupie producentów istnieją jeszcze poważne możliwości poprawy w drodze konsekwentnego działania zjednoczenia wiodącego i komisji branżowej, zgodnie z uchwałą Nr 195 Rady Ministrów.

Inne porozumienia branżowe. Dalsze przykłady, ilustrujące znaczne różnice w kształtowaniu się jednostkowych kosztów produkcji w różnych pionach organizacyjnych, można znaleźć wśród uczestników porozumienia branżowego w przemyśle owocowo-warzywnym. Wskutek dużego rozproszenia sieci przedsiębiorstw i często wyraźnie wadliwej ich lokalizacji, wyjątkowo silnego zróżnicowania zakładów pod względem wyposażenia w urządzenia produkcyjne (a tym samym i co do zdolności wytwórczej) oraz wskutek

ich wielkiej ilości — rola Zjednoczenia Przemysłu Owocowo-Warzywnego, jako jednostki wiodącej, jest szczególnie trudna. Sytuację pogarsza brak jakiegokolwiek dokumentacji oraz wiarogodnej i regularnej sprawozdawczości z olbrzymiej większości zakładów, w której przetwórstwo owocowo-warzywne jest często tylko działalnością uboczną. Dotyczy to zwłaszcza jednostek podległych Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, Samopomocy Chłopskiej, Zjednoczeniu Przemysłu Leśnej Produkcji Niedrzewnej, spółdzielczym organizacjom handlowym itp.

W tych warunkach udało się uzyskać jedynie szacunkowe i fragmentaryczne materiały, świadczące jednakże w stopniu wystarczającym jak dalece niezadowalający jest obecny stan rzeczy, znajdujący odbicie w kształtowaniu się jednostkowych kosztów produkcji. Artykuły uwzględnione przykładowo w dalszych rozważaniach (tabela 6) stanowią wystarczająco reprezentatywne wyroby w określonych grupach asortymentowych, a ponadto produkowane są przez wszystkie lub większość tych wytwórców.

A zatem i w tej gałęzi przemysłu o znacznie mniej skomplikowanym przebiegu produkcji występuje silne zróżnicowanie jednostkowych kosztów wytwarzania. W stosunku na przykład do kosztów wytwarzania w przemyśle kluczowym, najniższych we wszystkich badanych przypadkach, produkcja w spółdzielczości (CZSP) kosztuje o 40% drożej (dżem wiśniowy, koncentrat pomidorowy).

W przemyśle odzieżowym, skupiającym największą ilość przedsiębiorstw o łącznej produkcji wartości około 18 miliardów złotych rocznie, z czego połowa przypada na przemysł terenowy i spółdzielczość, nie istniała dotychczas możliwość przeprowadzenia porównania jednostkowego kosztu produkcji w poszczególnych pionach. Bardzo poważnym utrudnieniem, obok wspomnianej już na wstępie niejednorodności materiału sprawozdawczego, jest silne zróżnicowanie samych wyrobów (modele, rozmiary, tkaniny, dodatki itp.). Prace prowadzone w zjednoczeniu wiodącym zmierzają do wprowadzenia ujednoliconego systemu kalkulacji oraz sprawozdawczości w całej branży odzieżowej. Postępują one dość opornie. Według opinii panującej w tym przemyśle koszt konfekcjonowania (przerobu), a więc z pominięciem zużycia materiałowego, kształtuje się w zakładach spółdzielczych przeciętnie o 20% wyżej niż w przemyśle kłusowym.

Badania przeprowadzone w branży przemysłu koncentratów spożywczych wskutek braku dostatecznie reprezentatywnych danych z dziedziny jednostkowych kosztów produkcji nie doprowadziły do wyraźnych, jednoznacznych ustaleń. Można sądzić, że ze względu na znacznie mniejszą ilość zakładów (24) oraz na bardziej wyrównany poziom techniczny i zdolność wytwórczą, również i w zakresie wyrównywania ekonomiki produkcji konkretne efekty powinny mieć miejsce szybciej niż w innych porozumieniach branżowych.

Uwagi końcowe. Z dotychczasowych rozważań wynika, że dostępne w tej chwili dane liczbowe z zakresu kosztów produkcji (nie w pełni jeszcze ściśle) wskazują na bardzo znaczne zróżnicowanie jednostkowych kosztów wytwarzania określonych artykułów w poszczególnych pionach organizacyjnych rozpatrywanych tu kilku branż przemysłowych. Stan ten ma niewątpliwie swe źródło w dużych różnicach, jakie stwierdza się w poziomie techniczno-organizacyjnym i ekonomicznym pomiędzy zakładami wytwórczymi, należącymi do poszczególnych pionów. Stworzona została możliwość stopniowego zmniejszania tych rozbieżności, a mianowicie przez porozumienia branżowe, powstające przy zjednoczeniach wiodących w wielu gałęziach przemysłu.

Rzecz jednak w tym, że obserwuje się pewne osłabienie działalności zjednoczeń wiodących i komisji

branżowych w dziedzinie koordynacji branżowej. Niektóre z nich wykonały określone prace, wynikające z uchwały Nr 195 Rady Ministrów, a więc inwentaryzację stanu jednostek wchodzących w skład branży, przeprowadziły wstępne prace analityczne z zakresu kształtowania się kosztów i wykazały nawet pewną inicjatywę, przechodząc do stosowania rozwiązań praktycznych. Następnie zajęły jednak stanowisko jak gdyby wyczekujące. W innych branżach prace znajdują się wciąż jeszcze w stadium przygotowawczym. Jest to stan niezadowolający. Należy dążyć do aktywizacji działalności istniejących komisji branżowych oraz do tworzenia nowych porozumień branżowych w tych gałęziach przemysłu, w których istnieje po temu możliwość.

Wspomniano już wcześniej o istotnym wkładzie, jaki mógłby być udziałem Narodowego Banku Polskiego również w tej dziedzinie. Współdziałając ze zjednoczeniami oraz posiadając znaczne możliwości oddziaływania na przedsiębiorstwo, aparat bankowy byłby w stanie wpływać na proces poprawy gospodarki zakładów słabszych, pozostających w tyle i legitymujących się gorszymi wskaźnikami. Wymagałoby to z jego strony zainteresowania się w większym stopniu niż dotychczas sprawą gospodarności przedsiębiorstw również na odcinku kosztów (np. zużycie materiałów, robocizna, koszty ogólne). W przypadku zaniedbań można by, podobnie jak to jest w odniesieniu do gospodarki zapasami, stosować rygory w postaci zwiększonego oprocentowania kredytów, lub w rażących przypadkach — odmowy kredytowania. W tym celu byłaby niezbędna bliższa współpraca Centrali Banku oraz oddziałów wojewódzkich NBP z zainteresowanymi resortami i zjednoczeniami wiodącymi w zakresie wykonywania uchwały Nr 195 Rady Ministrów, to jest koordynacji branżowej.

Znając ogólne założenia programu w danej branży, aktualny stan gospodarki i efekty ekonomiczne członków porozumienia, jak również zadania wyznaczone przedsiębiorstwom, wymagającym szczegółowego wglądu w ich gospodarkę, można by nadać odpowiedni kierunek pracy właściwym oddziałom terenowym. W każdym bądź razie główny splot zagadnień znajduje się niewątpliwie w kręgu działalności i zainteresowań oddziałów wojewódzkich, mających głównych partnerów w postaci zjednoczeń wiodących i komisji branżowych.

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Niektóre zagadnienia systemu kredytowania gospodarki narodowej w Socjalistycznej Federacyjnej Republice Jugosławii

Znaczenie i celowość poszczególnych rozwiązań w zakresie systemu kredytowania gospodarki narodowej w Jugosławii można rozpatrywać tylko na tle ogólnych rozwiązań w zakresie metod zarządzania gospodarką narodową, stosowanych w tym kraju.

W szczególności należałoby zwrócić uwagę na takie elementy jugosłowiańskiego modelu gospodarczego, które mają bezpośredni wpływ na rolę systemu pieniężno-kredytowego, a równocześnie są rozwiązaniami oryginalnymi. Chodzi tu przede wszystkim o podkreślenie specyficznych rozwiązań dla gospodarki jugosłowiańskiej w zakresie planowania gospodarczego, zarządzania jednostkami gospodarczymi, ustalania cen czy też regulowania osobistych dochodów pracowników.

Ogólnospołeczny plan gospodarczy w Jugosławii ustala tylko podstawowe proporcje w zakresie produkcji i podziału, a w określonych w ten sposób gra-

nicach stwarza możliwości dla swobodnej inicjatywy przedsiębiorstw przemysłowych, których działalność regulowana jest za pomocą mechanizmu rynkowego.

Jednym z najbardziej istotnych instrumentów działania w rękach państwa jest system finansowy i system kredytowy.

Plan gospodarczy nie jest przekazywany przedsiębiorstwom w formie określonych zadań, a w drodze pośredniego działania, przede wszystkim przez odpowiednie instrumenty ekonomicznego oddziaływania na kształtowanie się planów poszczególnych przedsiębiorstw tak, aby plany te były zgodne z założeniami planu ogólnospołecznego.

Plany przedsiębiorstw są opracowywane i ustalone przez same przedsiębiorstwa. Odpowiadają za nie organa kierujące przedsiębiorstwem — samorządy robotnicze i dyrekcje przedsiębiorstw. Biorą one pod uwagę zarówno aktualne kształtowanie się polityki

gospodarczej państwa (kredyt, podatki, import, eksport itd.), jak i kształtowanie się sytuacji rynkowej i kształtowanie się przewidywanych cen na produkowane przez siebie artykuły. Ceny kształtują się w zasadzie swobodnie na rynku. Rola państwa ogranicza się do określenia cen podstawowych surowców i ewentualnego interweniowania w przypadkach, gdy ceny zbyt szybko wzrastają.

Samorządy pracownicze są bezpośrednio zainteresowane w odpowiednim ustalaniu planu działalności przedsiębiorstw, gdyż rozmiar wynagradzania każdego pracownika przedsiębiorstwa zależy od wysokości dochodu, jaki osiąga dane przedsiębiorstwo. Dochód przedsiębiorstwa, dzielony między załogę, stanowi część czystego dochodu danego przedsiębiorstwa, nie przeznaczoną na rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa. Zarobki indywidualnych pracowników ustala samorząd pracowniczy w ramach wypracowanego czystego dochodu. Wysokość tych zarobków jest jednak pod kontrolą społeczną. W szczególności bardzo ściśle przestrzegana jest zasada, ażeby wzrost zarobków nie był szybszy niż wzrost wydajności pracy. Wzrost wydajności pracy brany pod uwagę przy podziale dochodu nie powinien przy tym wynikać z zainstalowania nowych urządzeń w danym przedsiębiorstwie.

Kredytowanie inwestycji. Centralne planowanie inwestycji, ze względu na daleko posuniętą samodzielność przedsiębiorstw i komun, ogranicza się w zasadzie do ustalenia: globalnej sumy nakładów inwestycyjnych i podziału tych nakładów na poszczególne gałęzie gospodarki narodowej. Równocześnie ostateczna decyzja co do podjęcia realizacji poszczególnych inwestycji należy, w ramach ustalonych przez plan centralny, do administratorów poszczególnych funduszy inwestycyjnych, w szczególności banków. Tylko największe inwestycje, o znaczeniu ogólnopństwowym, jak na przykład elektrownie wodne, kombinaty hutnicze, budowa autostrad itp. są bezpośrednio planowane i finansowane przez centralne organa wykonawcze.

W ramach centralnego planowania zabezpieczone są także odpowiednie środki finansowe dla zaplanowanych inwestycji. Następuje to przez zabezpieczenie dopływu środków finansowych do funduszy inwestycyjnych, na przykład przez określenie wysokości stopy oprocentowania funkcjonujących środków trwałych i obrotowych, obciążenia dochodów przedsiębiorstw zakupem obligacji skarbowych na cele inwestycyjne, zabezpieczenie odpowiednich środków zagranicznych, określenie wysokości stopy amortyzacji itp.

Źródła finansowania inwestycji są zróżnicowane w zależności od ich rodzaju. Inwestycje o charakterze niegospodarczym, jak szkoły, szpitale, teatry, autostrady itp. finansowane są przy pomocy bezzwrotnych dotacji budżetowych. Budownictwo mieszkaniowe finansowane jest w przeważającej części z komunalnych funduszy budownictwa mieszkaniowego, które tworzone są w wyniku opodatkowania wynagrodzeń wszystkich pracowników mieszkających w danej komunie. Wreszcie trzecia grupa inwestycji, to inwestycje gospodarcze, które stanowią około 75% wszystkich inwestycji. Te ostatnie są w zasadzie finansowane przy pomocy kredytów bankowych.

Podstawowymi źródłami finansowania inwestycji gospodarczych, to jest źródłem środków administrowanych przez aparat bankowy i stanowiących podstawę dla akcji kredytowej są:

- 1) ogólnospołeczne fundusze inwestycyjne Federacji, republik, powiatów i komun, które powstają w szczególności z oprocentowania środków trwałych i obrotowych organizacji gospodarczych (w roku 1963 — 6%), ze spłat pożyczek i odsetek od kredytów udzielonych uprzednio z tych funduszy, opodatkowania dochodu przedsiębiorstwa, wpływów ze środków zagranicznych, sprzedaży obligacji państwowych,
- 2) własne fundusze przedsiębiorstw, powstające w wyniku podziału czystego dochodu jednostek gospodarczych,
- 3) fundusze amortyzacyjne, tworzone z wpłat amortyzacyjnych, ustalanych według stawek amortyzacyjnych, jednolitych dla całego kraju.

Inwestorami w zakresie inwestycji gospodarczych są jednostki polityczno-administracyjne, to jest komuny, powiaty, republiki oraz poszczególne przedsiębiorstwa. Jednostki polityczno-administracyjne są inwestorami, w szczególności jeśli chodzi o inwestycje nowe, w których są one zainteresowane ze względu na możliwość zwiększenia zatrudnienia w danym rejonie, a następnie otrzymania dodatkowych dochodów po uruchomieniu produkcji.

Przedsiębiorstwa są inwestorami przede wszystkim w zakresie modernizacji, przebudowy i rozbudowy poszczególnych zakładów. Mogą one ubiegać się o otrzymanie odpowiednich środków na inwestycje, jeżeli dla danej gałęzi gospodarki narodowej przewidziane są środki w ramach ogólnopństwowej sumy środków na cele inwestycyjne oraz jeżeli są one w stanie pokryć planowane inwestycje częściowo własnymi środkami (wysokość tego udziału może być regulowana centralnie). Pozwala to kierować fundusze zdecentralizowane na inwestycje popierane przez państwo.

Ubiegający się o kredyt inwestycyjny obowiązani są do złożenia przed rozpoczęciem inwestycji depozytu w wysokości 30% wartości kosztorysowej inwestycji na sfinansowanie końcowego etapu inwestowania (depozyt ten może być wykorzystany po sfinansowaniu 70% wartości kosztorysowej inwestycji). Projekty inwestycji, zanim zostaną zgłoszone do realizacji, muszą być zatwierdzone przez organa polityczno-administracyjne. W zależności od wielkości inwestycji będą to: komuna, powiat lub republika.

Kredyty inwestycyjne udzielane są przez aparat bankowy — banki specjalne, banki republikańskie, a także banki komunalne. Kredyty te udzielane są w drodze konkursu, w którym uczestniczą te przedsiębiorstwa, które ubiegają się o kredyt inwestycyjny. Mają więc tu miejsce zjawiska podobne do zjawisk typowych dla rynku kapitałowego, ale tylko od strony kredytobiorców. Natomiast od strony podaży kredytu nie istnieje żadna konkurencja między poszczególnymi bankami, gdyż kompetencje ich są ściśle określone i każdy z nich zajmuje praktycznie monopolistyczne stanowisko w wydzielonej mu dziedzinie.

Konkursy organizowane są przez banki w ramach sum przyznanych dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej w planie centralnym. Przed rozpoczęciem każdego konkursu bank ustala najbardziej odpowiednie dla danego konkursu kryteria i kolejność ich przy ocenie. Praktyka wykazała bowiem, że nie ma jednego, ogólnego kryterium, odpowiedniego dla wszystkich dziedzin gospodarki narodowej.

Banki stosują kryteria dwójakiego rodzaju: ekonomiczne i tzw. instytucjonalne. Pierwsze, to rentowność inwestycji, wpływ na bilans handlowy, czas realizacji inwestycji, przyrost produkcji na jeden dinar środków inwestycyjnych itp. Natomiast kryteria instytucjonalne, to termin zwrotu i wysokość oferowanych odsetek bankowych. Obecnie w praktyce banków tak zwane kryteria ekonomiczne mają wyraźny priorytet. Kryteria instytucjonalne są stosowane rzadko, przeważnie w przypadkach, kiedy chodzi o szybki efekt finansowy.

Bank rozpatruje poszczególne wnioski jednostek gospodarczych według odrębnych kryteriów, to znaczy — najpierw wyodrębnione zostają te wnioski, które odpowiadają najlepiej pierwszemu kryterium, a następnie dopiero uwzględniane są dalsze kryteria.

Kredyty inwestycyjne udzielane są na termin od dwóch do trzydziestu lat, a oprocentowanie ich waha się od 2 do 5%.

Kredytowanie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw. Problematyka kredytowania środków obrotowych jest ściśle powiązana z zagadnieniem wyposażenia przedsiębiorstw we własne fundusze obrotowe.

W jugosłowiańskim systemie finansowym przedsiębiorstw podstawową zasadą jest zasada samofinansowania się, to jest przedsiębiorstwa uzupełniają swój fundusz operacyjny (połączony od roku 1961 fundusz środków trwałych i obrotowych, w celu zapewnienia większej samodzielności jednostkom gospodarczym w dysponowaniu tymi środkami) z własnych dochodów lub przejściowo z kredytów bankowych. Dochód

globalny przedsiębiorstwa stanowią wszystkie otrzymane przez przedsiębiorstwo wpływy z tytułu realizacji i dochodów nadzwyczajnych. Czysty dochód przedsiębiorstwa jest pozostałością, jaką dysponuje przedsiębiorstwo po odliczeniu od dochodu globalnego wszystkich gospodarczych wydatków i obciążeń finansowych, a w szczególności kosztów materiałowych, amortyzacji, odsetek (6%) od funduszu operacyjnego, świadczeń na rzecz izby przemysłowej oraz podatku obrotowego plus ewentualnie renty górniczej.

Czysty dochód dzieli się z kolei na szereg części, a przede wszystkim na dochody osobiste pracowników przedsiębiorstw, na odpisy na fundusz rezerwowy oraz odpisy na fundusz spożycia zbiorowego. Odpisy na fundusz operacyjny, a także odpisy amortyzacyjne pozwalają przedsiębiorstwom pokrywać z własnych środków potrzeby związane z rozszerzeniem produkcji. Podział czystego dochodu między poszczególne fundusze w zasadzie zależy od kolektywu każdego przedsiębiorstwa. Istnieje przy tym szereg bodźców, które sprzyjają temu, aby przedsiębiorstwo gromadziło środki na fundusz operacyjny, jak konieczność inwestowania dla unowocześnienia i rozszerzenia produkcji, konieczność posiadania własnych środków jako udziału przy otrzymywaniu pożyczki, konieczność zwrotu poprzednio zaciągniętych pożyczek. Środki nie sfinansowane własnymi funduszami są pokrywane przy pomocy kredytów oraz zobowiązań wobec dostawców. Udział procentowy kredytu w finansowaniu środków obrotowych i trwałych przedstawia struktura bilansu przedsiębiorstw przemysłowych.

Bilans przedsiębiorstw przemysłowych na dzień 31.12.1962 r.
(w procentach)

Aktywa		Pasywa	
Środki trwałe	57	Fundusze operacyjne	40
Środki obrotowe	43	Kredyty bankowe	18
		w tym:	
		kredyty krótkoterminowe	10
		kredyty długoterminowe	8
		Kredyty Ogólnospołeczne	
		Funduszu Inwestycyjnego	26
		na środki trwałe	20
		na środki obrotowe	6
		Pozostałe pasywa	16
	100		100

Metody przyznawania kredytu na środki obrotowe ulegały w ciągu ostatnich dziesięciu lat istotnym zmianom. W szczególności należy wyodrębnić trzy etapy: okres propagowania stopy procentowej jako regulatora rozmiarów kredytu (1954 r.), okres kredytowania potrzeb stałych i przejściowych w zakresie środków obrotowych (1961 r.) i wreszcie okres udzielania kredytu na towary i na specjalne operacje (1963 r.).

Propagowanie stopy procentowej jako regulatora rozmiarów kredytu przypada na te lata, kiedy samorząd robotniczy dopiero rozpoczynał swą działalność. Uważano wówczas, że należy wprowadzić jak najbardziej obiektywne mierniki ekonomiczne przy ocenie wniosków przedsiębiorstwa przez instytucje bankowe, a za taki, najbardziej obiektywny miernik, uważano stopę procentową.

Rozwiązanie takie odpowiadało także ówczesnym tendencjom rozszerzenia działania praw ekonomicznych rynku również i na działalność pieniężno-kredytową aparatu bankowego. Realizacji tej koncepcji służyła instytucja konkursu, w drodze którego przedsiębiorstwa mogły ubiegać się o kredyt. Banki co pewien okres występowały z określoną podażą kredytu. Przedsiębiorstwa natomiast, przystępując do konkursu, zgłaszały taką wysokość stopy procentowej, jaką chciałyby zapłacić, gdyby kredyt otrzymały. Przy rozstrzygnięciu konkursu decydowała tak zwana stopa graniczna, która kształtowała się automatycznie w każdym konkursie; stanowiła ona najniższą stopę zaoferowaną przez przedsiębiorstwa, którym przyznano kredyt, przy zrównoważeniu sumy kredytu przedstawionej do konkursu z popytem na kredyt. Przedsię-

biorstwa, które proponowały wyższą stopę procentową otrzymywały kredyt nie według stopy zaoferowanej, ale według stopy granicznej.

System ten nie zdał egzaminu. Przedsiębiorstwa ubiegające się o kredyt konkurowały ze sobą w ustalaniu coraz wyższej stopy procentowej całkowicie niezależnie od różnic w rentowności w poszczególnych przedsiębiorstwach. W rezultacie dochodziło do oferowania przez przedsiębiorstwa coraz wyższej stopy procentowej, co z kolei wprowadzało poważny element niepewności do działalności przedsiębiorstw. Równocześnie ta podwyższona stopa procentowa nie stanowiła zbyt istotnego obciążenia kosztów przedsiębiorstwa, a tam gdzie istotniejsze obciążenie miało miejsce, to w drodze podwyższenia ceny-koszty odsetek mogły być łatwo przerzucone na konsumenta.

Przyznawanie kredytów w opisanym trybie doprowadziło do nadmiernej ekspansji pieniężno-kredytowej i musiało ulec w związku z tym szybkiej likwidacji. Nie znaczy to jednak, że idea rozdziału kredytu w drodze konkursu została całkowicie zarzucona. W dalszym ciągu uważa się, że na przykład kredyty inwestycyjne mogą być przyznawane w drodze konkursu z tym jednak, że kryterium wysokości stopy procentowej nie stanowi już na ogół jedynego kryterium.

Druga z wymienionych uprzednio metod, stosowana w latach 1957–1962, charakteryzowała się podziałem kredytu na środki obrotowe: na kredyt na stałe potrzeby i na potrzeby przejściowe. Kredyty te były udzielane na uzupełnienie funduszy przedsiębiorstw, a więc w zasadzie w wysokości różnicy między funduszami niezbędnymi i zgromadzonymi przez samo przedsiębiorstwo.

Kredyty na stałe potrzeby (średnioterminowe) pokrywały te zapasy materiałów, produkcji w toku, wyrobów gotowych i należności, które były stałe niezbędne przedsiębiorstwu dla prowadzenia normalnej działalności. Kredyty te były uważane za jakościowo takie same jak kredyty inwestycyjne. W związku z tym powinny być tworzone odpowiednie zasoby bankowe, przede wszystkim w formie terminowych wkładów i lokat funduszy specjalnych, jako źródła udzielania tych kredytów.

Kredyty na potrzeby przejściowe (krótkoterminowe) były to kredyty na przejściowe zwiększenie zapasów materiałowych, wyrobów gotowych lub innych towarów, a także na wykonanie robót sezonowych lub na sfinansowanie innych nadzwyczajnych potrzeb. Kredyty te mogły być udzielane ze wszystkich środków zakumulowanych przez banki.

Przedstawiona metoda udzielania kredytu była pewnego rodzaju zaprzeczeniem automatyzmu w udzielaniu kredytu przy metodzie konkursu. Banki bowiem samodzielnie dokonywały oceny i podejmowały decyzje co do udzielania kredytu. Przedsiębiorstwa jednak, które odpowiadały określonym warunkom w zakresie: wykorzystywania własnych funduszy na pokrycie środków obrotowych, przestrzegania dyscypliny finansowej i płynności w zasadzie powinny były otrzymać kredyt od banku komunalnego. W zasadzie, gdyż mogło to także zależeć od środków jakimi dysponował dany bank komunalny.

Mimo to system ten nie doprowadził do w pełni prawidłowej ekspansji kredytowej, w szczególności w roku 1962. Przyczyną tego było zbyt wielkie wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa kredytów na potrzeby przejściowe, przy pomocy których pokrywały one także stałe potrzeby w zakresie środków obrotowych. Równocześnie brak było zainteresowania ze strony przedsiębiorstw w przeznaczaniu części swego czystego dochodu na zwiększenie własnych funduszy, finansujących stałe potrzeby w zakresie środków obrotowych.

Na początku roku 1963 został wprowadzony nowy system kredytowania środków obrotowych w Jugosławii. U podstaw tych nowych zmian leżało kilka przesłanek.

Jugosłowiański system kredytowy przeszedł do roku 1963 szereg reorganizacji. Stosowano już rozwiązania sprzyjające nadmiernej ekspansji kredytowej, a także rozwiązania ograniczające akcję kredytową do aktualnych możliwości banków komunalnych. Oba te roz-

wiązania nie okazały się w pełni przydatne dla gospodarki jugosłowiańskiej. Należało znaleźć takie rozwiązania, które by umożliwiło prowadzenie ekspansywnej polityki pieniężno-kredytowej, sprzyjającej ożywieniu działalności gospodarczej i równoczesne dostosowanie granic akcji kredytowej do aktualnej wysokości środków, które mogą być przeznaczone na te cele.

Zmiana była konieczna także ze względu na wyraźne podkreślenie konieczności takiego kierunku polityki gospodarczej państwa, w tym także polityki kredytowej, aby powstały jednakowe warunki gospodarowania dla wszystkich przedsiębiorstw na terenie całej Jugosławii.

Nowy system kredytowania polega na zasadniczo różnym podejściu banku do kredytów krótkoterminowych, związanych przede wszystkim z potrzebami wymiany towarowej i kredytów średnio- i długoterminowych, związanych z rozszerzeniem działalności przedsiębiorstwa. Potrzeby krótkoterminowe są kredytowane w zasadzie bez ograniczeń, gdyż nie powinny one stwarzać na rynku jugosłowiańskim dodatkowej siły nabywczej. Na tym odcinku bank prowadzi aktywną politykę kredytową, nie ustalając żadnej ilościowej granicy dla akcji kredytowej. Natomiast kredyty średnio- i długoterminowe zarówno na środki obrotowe, jak i trwałe są ściśle uzależnione od ogólnokrajowych wskaźników określających wysokość nakładów finansowych w tych dziedzinach oraz od możliwości poszczególnych banków.

Przy wprowadzaniu nowego systemu kredytowania opiera się na dotychczasowych doświadczeniach gospodarki jugosłowiańskiej oraz na szeregu tez marksowskiej ekonomii politycznej.

W szczególności ekonomiści jugosłowiańscy zwracają uwagę na tezy Marksa, w których rozróżnia on pożyczkę kapitału od pożyczki pieniądza. W pierwszym przypadku „bank przyznaje klientowi pożyczkę po prostu na jego osobisty kredyt... Klient otrzymuje bezwarunkowo pożyczkę określonej sumy wartości jako dodatek do kapitału, który dotychczas stosował”¹⁾. W drugim przypadku „pożyczka on tylko pieniądze lub je tam kupuje”²⁾. Stwierdzenia te oznaczają, że należy wydzielić pożyczki spełniające rolę dyskonta, kiedy to pieniądź wchodzi do obrotu jako środek wymiany i jest kredytowaniem wymiany w ramach procesu reprodukcji, przed ostatecznym spożyciem towaru będącego przedmiotem kredytu.

Przyjęcie powyższego założenia doprowadziło do przyjęcia za podstawowe kryterium dla udzielania kredytu krótkoterminowego faktu, że kredytowane towary są wyprodukowane i społecznie uznane. Za społeczne uznanie przyjęto fakt, że dany towar znalazł nabywcę na rynku wewnętrznym lub zagranicznym. Wyjątek stanowią zapasy sezonowe, a także zapasy o charakterze nadzwyczajnym, które mogą także być kredytowane przy pomocy kredytu krótkoterminowego. W tym przypadku społeczną celowość powstawania zapasów tego rodzaju musi ustalić we własnym zakresie bank udzielający kredytu.

Nowy system kredytowy całkowicie zmienił stanowisko aparatu bankowego w stosunku do wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw, gdyż zostało ono uznane za rzecz całkowicie normalną i w pełni dopuszczalną. Stanowi bowiem elastyczną formę kredytowania, odpowiadającą zasadniczym warunkom stawianym przed kredytem, a mianowicie żeby finansował on potrzeby społecznie uznane. Kredyt towarowy spełnia to zadanie. Nie oznacza to jednak absolutnie, że przy pomocy kredytu towarowego mogłoby być kredytowane ostateczne spożycie.

Przyjęcie powyższych zasad systematyki kredytu nie stwarza w jugosłowiańskim systemie kredytowym automatycznego prawa żądania kredytu przez przedsiębiorstwo w banku komunalnym, chociażby towary przedstawione do skredytowania zyskały społeczne uznanie. Dla otrzymania kredytu konieczne jest jeszcze spełnienie przez kredytobiorcę dwóch warunków: posiadanie zdolności kredytowej i przestrzeganie dyscypliny finansowej.

W szczególności bank komunalny, przy udzielaniu kredytu przedsiębiorstwom, zwraca uwagę na następujące dziedziny:

- a) posiadanie tak zwanej formalnej zdolności kredytowej,
- b) prowadzenie działalności rentownej,
- c) prowadzenie prawidłowej gospodarki w zakresie funduszy środków obrotowych i środków trwałych,
- d) charakter kredytowanej transakcji.

Każde przedsiębiorstwo, starające się o kredyt, musi posiadać tak zwaną formalną zdolność kredytową. W szczególności formalną zdolność kredytową posiada przedsiębiorstwo, które zapewnia terminową spłatę kredytu, prowadzi prawidłowo i na bieżąco księgowość, wykazuje majątek i zobowiązania według realnej wartości oraz ma uporządkowany stan finansowy. Bank może przedsiębiorstwo zwolnić z niektórych warunków, o ile uzna, że ewentualne braki mają charakter wyrażnie przejściowy.

Banki nie powinny udzielać kredytu przedsiębiorstwom, które ponoszą straty na swej działalności. Kredyt w żadnym przypadku nie powinien być wykorzystany na pokrycie strat operacyjnych, na zapasy niechodliwych towarów, czy też na należności wątpliwe. Jeżeli to jednak ma miejsce, to bank może udzielić trzymiesięcznej prolongaty w spłacie kredytu w celu umożliwienia przedsiębiorstwu uzyskania odpowiednich środków na pokrycie strat. Środki takie przedsiębiorstwo może otrzymać z funduszy rezerwowych organów polityczno-administracyjnych (komuna, republika). Źródłem tworzenia tych funduszy są odpisy z czystego dochodu przedsiębiorstw. Ponieważ jednak fundusze te mogą okazać się niedostateczne, banki mogą udzielać kredytów tym funduszom z terminem spłaty do lat trzech.

Przedsiębiorstwa powinny wykorzystywać otrzymane kredyty zgodnie z ich przeznaczeniem. W szczególności nie powinny wykorzystywać otrzymanych kredytów krótkoterminowych, a także innych źródeł finansowania środków obrotowych jako źródeł finansowania nakładów środków trwałych. Chodzi o to, aby nie dopuścić do takiej sytuacji, żeby przedsiębiorstwo po uzyskaniu kredytu bankowego na środki obrotowe nie przeznaczyło równocześnie własnych funduszy obrotowych na sfinansowanie środków trwałych.

Wreszcie banki nie mogą także udzielać kredytu krótkoterminowego na takie transakcje, w których odbiorcą jest uczestnik ostatecznego podziału produktu społecznego. Są to przede wszystkim inwestorzy, budżety itp. Wyjątek stanowią kredyty konsumpcyjne dla ludności. Chodzi bowiem o to, żeby nie dopuścić do wydatkowania przez uczestników ostatecznego podziału produktu społecznego sum pochodzących z kreacji kredytowej; mogą oni wykorzystywać tylko te środki, które pochodzą z podziału dochodu jednostek gospodarczych. Podstawowe rodzaje kredytów na środki obrotowe są następujące:

- a) kredyt na obrót towarowy,
- b) kredyt na zapasy towarów,
- c) kredyt na określone operacje,
- d) kredyt na specjalne operacje.

Kredytowanie obrotu towarowego (transakcji kupna-sprzedaży) ma za zadanie dostarczenie środków na sfinansowanie potrzeb powstałych w procesie produkcji i wymiany w okresie od wytworzenia towaru do jego ostatecznej sprzedaży, to jest do momentu otrzymania przez dostawcę środków pieniężnych potrzebnych mu dla kontynuowania procesu produkcyjnego. Chodzi tu o powiązanie procesu pojawiania się społecznie uznanego towaru z kreacją określonych środków płatniczych w postaci kredytu i równocześnie powiązanie terminu spłaty tego kredytu z tą chwilą, kiedy odnośny towar znajdzie ostatecznego odbiorcę, którym mogą być inwestorzy, eksport, spożycie indywidualne i zbiorowe.

Kredyt na obrót towarowy udzielany jest na podstawie transakcji kupna-sprzedaży. Jest to kredyt krótkoterminowy na okres do trzech miesięcy, w zależności od terminów zapłaty przez odbiorcę lub terminów realizacji towarów. Otrzymanie jego jest uza-

1) K. Marks: Tom III, część I, strona 489.

2) K. Marks: Tom III, część I, strona 470.

leżnione od przedłożenia dokumentów bądź o wykonanej dostawie, bądź też o otrzymaniu towarów. Kredyt bowiem może otrzymać zarówno przedsiębiorstwo-dostawca, jak i przedsiębiorstwo-odbiorca. Dla uniknięcia podwójnego kredytowania dostawcy i odbiorcy na tę samą transakcję stosowane są następujące zasady:

a) przedsiębiorstwo-dostawca może otrzymać kredyt, jeśli towar został sprzedany z terminem zapłaty dłuższym niż dni dwadzieścia,

b) przedsiębiorstwu-odbiorcy można zaś udzielić kredytu, jeśli towar został zakupiony z terminem zapłaty do dni dwudziestu.

Kredyt na obrót towarowy spełnia funkcje dyskonta i kredytu wekslowego, bez stosowania jednak formy weksla ze względu na szereg jego wymogów formalnych.

Kredyt na zapasy udzielany jest na te zapasy, które nie są finansowane przy pomocy kredytu na obrót towarowy (do trzech miesięcy), ani też nie są zapasami stałymi, które powinny być finansowane bądź funduszami własnymi, bądź też kredytami inwestycyjnymi.

Przedmiotem tego kredytu mogą być sezonowe i nadzwyczajne zapasy wyrobów gotowych oraz materiałów, zapasy z importu, zapasy przeznaczone na eksport, zapasy towarów w sklepach fabrycznych przedsiębiorstw wytwórczych.

Kredyty na zapasy sezonowe mogą być udzielane na wszelkie zapasy powstałe w związku z sezonowym charakterem produkcji, sprzedaży bądź zakupu. W szczególności jako sezonowe zapasy wyrobów gotowych są uważane: wyroby gotowe przemysłu spożywczego, maszyny rolnicze, nawozy sztuczne, materiały budowlane, tkaniny, obuwie i inne towary, przy realizacji których następuje rozbieżność między wytworzeniem ich i sprzedażą. Sezonowe zapasy materiałów, to przede wszystkim produkty rolne. Terminy spłaty tych kredytów są zależne od trwania sezonu.

Kredyty na nadzwyczajne zapasy udzielane są tym przedsiębiorstwom, w których wzrost zapasów materiałów, produkcji w toku, a także wyrobów gotowych nastąpił z przyczyn nie przewidzianych, ale uzasadnionych, na przykład z powodu zakłóceń w transporcie, dostaw z importu.

Kredyty na zapasy z importu udzielane są w przypadku, gdy zapasy te znacznie przekraczają normalne zapotrzebowanie.

Kredyty na określone operacje udzielane są na okres do jednego roku na działalność gospodarczą szczególnie istotną dla gospodarki narodowej. Przy udzielaniu tych kredytów przeprowadzana jest ocena wniosków kredytowych tak pod kątem rentowności danej operacji, jak i możliwości dokonania spłaty kredytu w określonym terminie. Kredyty te udzielane są na:

a) produkcję i przygotowanie towarów na eksport, w szczególności na produkcję eksportową, która opiera się o wykorzystywanie surowców i materiałów krajowych, produkcję eksportową wielkoseryjną i specjalną oraz produkcję eksportową o dużej pracochłonności.

b) produkcję produktów rolnych, niezbędnych dla zaopatrzenia rynku krajowego lub poszukiwanych na rynku zagranicznym,

c) zapasy zimowe związane z przerobem w następnym okresie zakupionych na jesieni produktów rolnych.

Kredyty na operacje specjalne, są to kredyty średnioterminowe, udzielane na okres do trzech lat. Udzielane są one z określonych środków bankowych. Mogą być przyznawane tak na nakłady w środkach obrotowych, jak i w środkach trwałych. Banki udzielają je w tych przypadkach, gdy dzięki kredytowi może nastąpić:

a) wzrost produkcji towarów przeznaczonych na eksport,

b) wzrost produkcji towarów, na które istnieje zapotrzebowanie na rynku.

Kredyty dla ludności udzielane są w formie kredytu na sprzedaż ratalną oraz na inne nieodzowne potrzeby ludności.

Kredyt na sprzedaż ratalną, udzielany przez banki komunalne, ma swe źródło w oszczędnościach ludności bądź to w formie wkładów oszczędnościowych w instytucjach kredytowych, bądź też w formie nie wydawkowanego, stezuryzowanego przez część ludności pieniądza gotówkowego. Regulowanie wysokości kredytu na sprzedaż ratalną następuje nie przez limitowanie kredytów bankowych na ten cel, ale przez zmiany warunków otrzymywania kredytu przez ludność. W ten sposób istnieje większa gwarancja, że wszyscy obywatele otrzymują kredyty konsumpcyjne na tych samych warunkach. Do podstawowych warunków uzyskania kredytu konsumpcyjnego należy:

a) zdolność kredytowa kredytobiorcy, to jest maksymalna suma, do jakiej indywidualny konsument może się zadłużyć przy danej wysokości rocznego osobistego dochodu i danym wskaźniku procentowym, określającym stosunek, w jakim powinna znajdować się suma pożyczki do sumy dochodu,

b) odpowiednia wysokość udziału środków własnych,

c) okres spłaty kredytu.

W roku 1963 stopa zdolności kredytowej wynosiła 20%; udział funduszy własnych kredytobiorcy był określony co najmniej na 10% (przy kupnie samochodów na 20 do 25%). Kredytów tych udzielano na okres do lat trzech, a przy kupnie samochodów do lat czterech — pięciu. Wysokość odsetek bankowych od kredytów konsumpcyjnych wynosiła 6%.

Na kredyt można było nabywać w zasadzie wszystkie towary, z wyjątkiem artykułów spożywczych i materiałów budowlanych.

Obok kredytów na sprzedaż ratalną ludność mogła otrzymywać kredyty na okres do jednego roku na pokrycie kosztów związanych z remontem mieszkań, przeprowadzką, urlopem, a także na takie nadzwyczajne potrzeby, jak pokrycie kosztów pogrzebu, na straty spowodowane powodzią itp.

* * *

Obecne rozwiązania w zakresie systemu kredytowego, a w szczególności ostatnie zmiany w dziedzinie udzielania kredytu obrotowego oceniane są w Jugosławii pozytywnie.

Rok 1963 charakteryzował się w gospodarce jugosłowiańskiej wysokim tempem rozwoju gospodarczego. Nowa polityka kredytowa Jugosłowiańskiego Banku Narodowego zdała w tych warunkach egzamin i była jednym z istotnych czynników w kierunku realizacji zadań postawionych przed gospodarką narodową na rok 1963.

Ogólna suma kredytów uległa bardzo istotnemu zwiększeniu już w pierwszych ośmiu miesiącach roku 1963, bo z 1.604 mld dinarów do 1.838 mld dinarów, a więc o 234 mld dinarów. Mimo to, dzięki istnieniu odpowiednich elementów selekcyjnych w systemie rozdania kredytu nie towarzyszyły temu zjawiska inflacyjne, a odwrotnie — uważa się w Jugosławii, że umożliwiło to maksymalne uaktywnienie istniejących mocy produkcyjnych i stojącej do dyspozycji siły roboczej.

Nie znaczy to jednak, że wszystkie rozwiązania przewidziane przez nową politykę kredytową w sposób jednakowo pomyślny są realizowane. W szczególności nastrożca dużo trudności problem oddziaływania na jednostki gospodarcze i społeczne fundusze inwestycyjne, aby wykorzystywały one w większym stopniu swe środki na finansowanie stałych potrzeb w zakresie środków obrotowych. Podstawową przyczyną tego stanu rzeczy jest wyraźna tendencja do zużywania swych funduszy na nakłady inwestycyjne, a nie na lepsze wykorzystanie już istniejących zdolności produkcyjnych. Przedsiębiorstwa liczą na to, że będą w stanie postawić bank przed faktem dokonaniem i w ten sposób bank będzie zmuszony pokryć przy pomocy kredytu także nie sfinansowane przez samo przedsiębiorstwo stałe potrzeby w zakresie środków obrotowych.

Pozostałe źródła finansowania stałych potrzeb w zakresie środków obrotowych — społeczne fundusze inwestycyjne, a także kredyty z określonych pasywów

żetowe jednostkowych cen zakupów. W toku bieżącej kontroli bankowej sprawdza się, czy jednostka dokonuje zakupu zgodnie z cenami jednostkowymi, ustalonymi dla poszczególnych artykułów w odpowiedniej uchwale Rady Ministrów w tej sprawie. Na przykład — jednostka posiada w planie 20.000 lei na zakup pięciu maszyn do pisania po 4.000 lei za sztukę, a zechce dokonać zakupu tylko trzech maszyn po 6.000 lei, to — mimo że mieści się to w ogólnej sumie planu, a nawet stanowi oszczędność — bank takiej dyspozycji nie zrealizuje. Natomiast, jeśli jednostka złoży dyspozycję na zakup sześciu maszyn, ale po 3.000 lei za sztukę, bank dyspozycję taką honoruje.

Należy także nadmienić, że w Rumuńskim Banku Państwowym nie istnieje instytucja kredytu refinansowego. Bank Inwestycyjny otrzymuje — jak już zaznaczono — środki na finansowanie inwestycji z Ministerstwa Finansów oraz z wydziałów finansowych rad narodowych i ponadto od przedsiębiorstw z części amortyzacji przeznaczonej na inwestycje i z innych funduszy własnych przedsiębiorstw lub ich jednostek nadrzędnych. W przypadku braku środków w rejonowym oddziale Banku Inwestycyjnego na jego rachunku w Rumuńskim Banku Państwowym może wystąpić saldo debetowe, jednakże nie dłużej niż w okresie do dwudziestu czterech godzin i w tym czasie musi być ono wyrównane przez oddział obwodowy. Analogicznie w oddziale obwodowym musi być ono wyrównane przez centralę Rumuńskiego Banku Państwowego. Na rachunku centrali Banku Inwestycyjnego saldo debetowe nie może w ogóle wystąpić.

W zakresie realizacji bankowych dyspozycji jednostek budżetowych bank prowadzi kontrolę bieżącą (preventiv). Kontrola ta polega na sprawdzeniu:

- a) czy jest pokrycie w saldzie środków na rachunku bankowym,
- b) czy wydatek jest odniesiony na właściwą podziałkę klasyfikacji budżetowej,
- c) czy wypłata — jeżeli dotyczy funduszu płac — nie przekracza wolnego limitu wypłat z tego tytułu.

Wypłaty na płace dokonywane są na podstawie deklaracji jednostki budżetowej, zawierającej zapotrzebowanie na wypłatę bieżącą, a ponadto — na koniec miesiąca — aktualny stan wypłat od początku roku. Wypłaty funduszu płac dla jednostek budżetowych odbywają się w zasadzie dwa razy w miesiącu: w dniu piętnastym — zaliczki a na ultimo miesiąca — ostateczne rozliczenie. Kontrolę deklaracji na płace

przeprowadza pracownik stanowiska kontroli płac budżetowych w sekcji księgowości oddziału operacyjnego, w którym dokonywana jest wypłata.

Poza kontrolą merytoryczną, każdy dokument wypłaty podlega sprawdzeniu pod względem formalno-rachunkowym, na zasadach ogólnych (prawidłowość wystawienia dokumentu, wzory podpisów, symbole planu kasowego itp.). Ponadto, co jest godne podkreślenia i bardzo istotne dla układu stosunków między Rumuńskim Bankiem Państwowym i jego klientami, wszelką kontrolę dyspozycji bankowych rozpoczyna zawsze kontroler dyspozycji od sprawdzenia wyznaczonego terminu, ustalonego w harmonogramie załatwiania czynności w banku, który jest w Rumunii stosunkowo rygorystycznie przestrzegany.

Wypłata gotówki w Rumuńskim Banku Państwowym może nastąpić tylko do rąk etatowego kasjera jednostki. Upoważnienia tych kasjerów wraz z harmonogramem załatwiania czynności i z wzorami podpisów stanowią wyłączny i jedyny zbiór dokumentów o charakterze trwałym, przechowywanych w komórkach pionu operacyjno-rachunkowego (w razie urlopu kasjera lub jego nieobecności w pracy z innych przyczyn, pracownik zastępujący go może podjąć gotówkę tylko na podstawie specjalnego, okresowego upoważnienia kierownictwa jednostki). Wymóg ten jest tak wyłączny, że jednostki nie mogą otrzymywać środków w gotówce nawet za pośrednictwem poczty; mogą one natomiast odprowadzać gotówkę przez pocztę. Również jednostki budżetowe nie mogą posiadać rachunków pomocniczych w oddziałach Rumuńskiej Kasy Oszczędności. Wpłaty od osób fizycznych na rzecz jednostek budżetowych lub na dochody budżetu, Rumuński Bank Państwowy nie przyjmuje.

Sprawozdawczość budżetowa w Rumuńskiej Republice Ludowej sporządzana jest przez:

- a) Rumuński Bank Państwowy,
- b) organa finansowe,
- c) jednostki budżetowe.

Sprawozdania kwartalne o wydatkach uwzględniają plan, limit kwartalny, wydatki kasowe i koszty.

Należy również nadmienić, że w praktyce rumuńskiej istnieje również instytucja potwierdzania sprawozdań jednostek budżetowych przez bank, który potwierdza sprawozdania o wydatkach budżetowych oraz salda rachunków bankowych w bilansach.

TADEUSZ STYLIŃSKI
Ciechanów

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Z zagadnień oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę zasarami

W ostatnich latach obserwuje się różny zakres, zasięg i różne metody oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę zasarami przedsiębiorstw. Zmianom w zakresie form oddziaływania nie towarzyszą jednak badania efektywności tego oddziaływania; zmiany te nie wynikają również z analizy skuteczności i celowości metod stosowanych dotychczas.

W niniejszym opracowaniu, stanowiącym wycinek olbrzymiego tematu, założono naświetlenie, na przykładzie przemysłu maszyn górniczych, zagadnienia oddziaływania przez finanse na gospodarkę zasarami przedsiębiorstw oraz ocenę dotychczasowego oddziaływania.

Pomiędzy wzrostem produkcji a wzrostem zasarami istnieje ścisła korelacja. Korelacja ta nie jest jednak wprost proporcjonalna. Ze wzrostem produkcji wiąże

się w zasadzie proporcjonalny wzrost zużycia materiałów bezpośrednich, zużycie natomiast innych materiałów jest stosunkowo niższe. Ze wzrostu zużycia nie wynika jednak konieczność proporcjonalnego wzrostu zasarami.

Przy prawidłowej gospodarce przedsiębiorstw zasarami powinny wzrastać w stopniu mniejszym niż produkcja, a ich wielkość powinna zapewnić ciągłość procesu produkcyjnego przy najniższych kosztach zaopatrzenia i zaangażowania jak najmniejszej ilości środków obrotowych.

Analizę wzajemnej zależności pomiędzy wzrostem produkcji a wzrostem zasarami przeprowadzono na podstawie materiałów sprawozdawczych przemysłu maszyn górniczych. Wzajemną zależność pomiędzy wzrostem produkcji a zasarami oraz normatywnym

w przemyśle maszyn górniczych, przy przyjęciu za 100 danych z roku 1958, przedstawia wykres Nr 1 oraz tabela wskaźników (Nr 1).

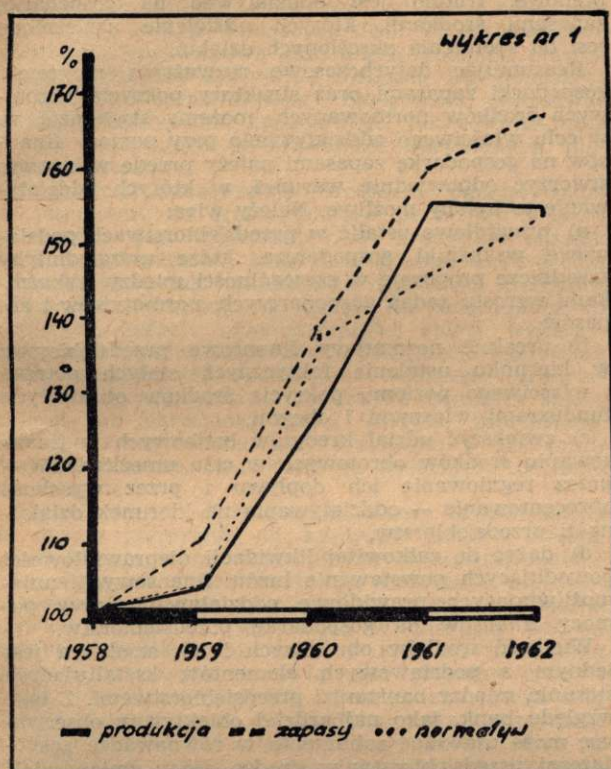


Tabela 1

Wyszczególnienie	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961	Rok 1962
Wskaźnik wzrostu:					
a) produkcji	100	105	128	155	154
b) zapasów	100	111	139	160	167
c) normatywu	100	105	138	146	154
Różnica między wskaźnikiem wzrostu zapasów i wskaźnikiem wzrostu produkcji	—	+6	+11	+5	+13
Różnica między wskaźnikiem wzrostu zapasów i wskaźnikiem wzrostu normatywu	—	+6	+1	+14	+12

Jak wynika z wykresu oraz z danych tabeli 1, wskaźnik wzrostu zapasów w okresie ostatnich pięciu lat jest wyższy od wskaźnika wzrostu produkcji.

W myśl wysuniętego poprzednio założenia, że wzrost zapasów powinien być wolniejszy aniżeli wzrost produkcji, działalność przemysłu maszyn górniczych należałoby ocenić negatywnie. Trzeba jednak stwierdzić, że na odwrócenie proporcji w kształtowaniu się wskaźników wzrostu produkcji i zapasów miały w pewnej mierze wpływ zmiany cen zarówno materiałów, jak i wyrobów gotowych, które spowodowały z jednej strony wartościowy wzrost zapasów, z drugiej zaś — wartościowy spadek produkcji towarowej. W poszczególnych grupach wskaźniki wzrostu zapasów i normatywów kształtowały się tak, jak to ilustruje tabela 2.

Z przytoczonych danych wynika, że pomimo poważnego wzrostu normatywów występowały zawsze zapasy przekraczające ustalony normatyw. Przyczyn tego zjawiska — moim zdaniem — należy szukać z jed-

Tabela 2

Wyszczególnienie	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961	Rok 1962
Zapasy ogółem:					
zapas	100	111	139	160	167
normatyw	100	105	138	146	155
Materiały:					
zapas	100	95	141	176	178
normatyw	100	106	140	153	164
Produkcja w toku:					
zapas	100	107	148	153	166
normatyw	100	105	140	159	164
Wyroby gotowe:					
zapas	100	116	119	106	194
normatyw	100	111	131	114	113

nej strony w dokładności, z jaką ustalane są normatywy, z drugiej zaś — w występowaniu w wielu wypadkach nieprawidłowych środków normowanych.

Jak wykazują doświadczenia, przedsiębiorstwa w wielu wypadkach świadomie planują normatywy na poziomie zbyt wysokim lub zbyt niskim w stosunku do potrzeb faktycznych. W szczególności przedsiębiorstwa prowadzące nieprawidłową gospodarkę zapasami wykazują tendencję do ustalania zbyt wysokich normatywów, aby w ten sposób uniknąć trudności finansowych, powodowanych ograniczeniem wysokości kredytów. Przedsiębiorstwa zaś, w których gospodarka zapasami nie wykazywała poważniejszych niedociągnięć, ustalają normatywy na poziomie zbyt niskim.

Zanim przystąpimy do dokładniejszego rozpatrzenia możliwości i metod aktywnego oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę zapasami, warto nieco miejsca poświęcić kryteriom oceny tej gospodarki, kryteriom oceny zapasów.

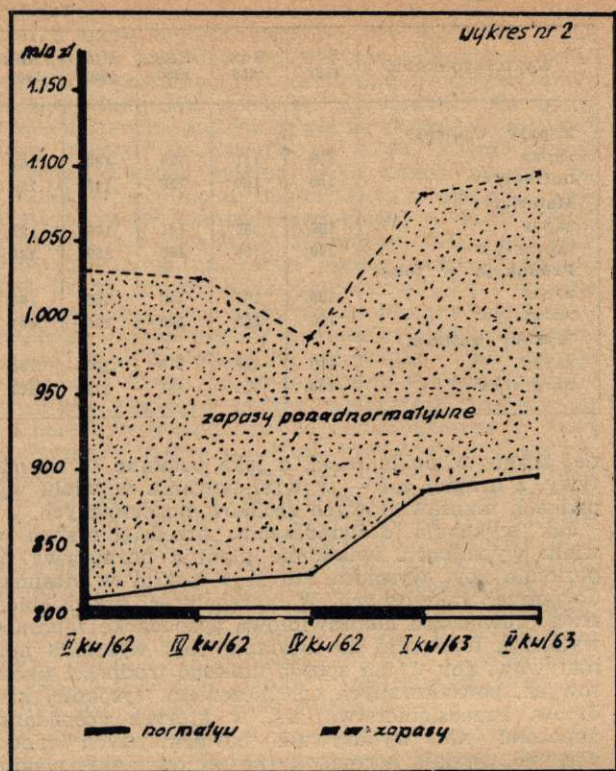
Kwalifikacja środków normowanych opiera się na ich ekonomicznej ocenie. Równocześnie obowiązuje zasada, że nieprawidłowe środki normowane nie mogą być zaliczane do środków normatywnych. Jeżeli więc stan środków normowanych, pomniejszonych o nieprawidłowe środki normowane, jest niższy od normatywu, to w takim przypadku można ustalić nadwyżkę normatywu w wysokości różnicy między normatywem i wyliczonym w ten sposób stanem prawidłowych środków normowanych. Równocześnie wszystkie nieprawidłowe środki normowane zaliczyć należy do stanów ponadnormatywnych. Oznacza to, że wszystkie nieprawidłowe z punktu widzenia ekonomicznego środki normowane zawsze będzie się zaliczać do stanów ponadnormatywnych, a więc również i w tych przypadkach, gdy ogólna wartość środków normowanych będzie niższa od normatywu.

Wartość środków ponadnormatywnych przyjmuje się w wysokości różnicy między ogólnym stanem środków normowanych a stanem normatywnych środków obrotowych. W ten sposób nieprawidłowe środki normowane są zawsze zaliczane do ponadnormatywnych środków obrotowych.

Biorąc pod uwagę dynamikę zapasów w przedsiębiorstwach przemysłu maszyn górniczych w roku 1962 oraz w pierwszym i drugim kwartale roku 1963 możemy stwierdzić, że zapasy ponadnormatywne wahały się w granicach od 150 milionów złotych do 220 milionów złotych. Ilustruje to wykres 2.

Poziom zapasów ponadnormatywnych jest niewątpliwie za wysoki w stosunku do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstw i wskazuje na złą gospodarkę zaopatrzeniową przedsiębiorstw. Przeprowadzona analiza przyczyn powstawania zapasów ponadnormatywnych wykazała, że ich nagromadzenie było spowodowane:

- zmianami planów produkcyjnych,
- wadliwą produkcją,
- nierealnym opracowaniem planu zużycia,
- dokonywaniem zbędnych zakupów,
- nierytmicznym wykonywaniem zadań produkcyjnych,
- nieterminowością dostaw surowcowych itp.



Jak z powyższego wynika, wszelkie zaburzenia równowagi gospodarczej przedsiębiorstw mają swoje odbicie w zmianach stanu i struktury zapasów. Nasuwa się więc logiczne pytanie: w jaki sposób można oddziaływać przy pomocy finansów na likwidację nieprawidłowości w gospodarce zapasami? Wielkość zapasów gromadzonych przez przedsiębiorstwo jest jednym z podstawowych czynników decydujących o rozmiarach funduszy potrzebnych przedsiębiorstwu, a więc w konsekwencji i o wysokości zapotrzebowania na kredyt.

Do wysokości stałego zapotrzebowania, czyli normatywu, zapasy powinny być sfinansowane własnymi funduszami obrotowymi, nie powinny one jednak pokrywać 100% normatywu środków obrotowych. Co prawda w praktyce przedsiębiorstwa dysponują stale znacznie większą ilością środków obrotowych, niż to przewiduje normatyw, wynika to jednak ze zbyt niskiego normatywu oraz z rozrzutnej gospodarki zapasami. Uzupełnieniem pokrycia normatywu powinien być kredyt bankowy oraz częściowo zobowiązania, które stanowią formę wzajemnego finansowania się przedsiębiorstw. Wzajemne finansowanie się przedsiębiorstw występuje w praktyce bardzo często, nie wynika ono jednak z systemu, lecz z nieprawidłowości życia gospodarczego. Strukturę pokrycia normowanych środków obrotowych w przedsiębiorstwach przemysłu maszyn górnictwa ilustruje wykres 3.

Najważniejszym źródłem pokrycia środków obrotowych są fundusze własne w obrocie i zrównane z własnymi. Wahają się one w poszczególnych kwartałach w granicach 70% ogółu źródeł finansowych, przy czym szczególnie wysoki jest procent pokrycia nimi środków obrotowych w czwartym kwartale 1962 roku.

Jeżeli z rozważań wyeliminujemy również procent pokrycia środków obrotowych luzami finansowymi oraz zobowiązaniami, możemy stwierdzić, że udział kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw był minimalny i wahał się w granicach 20%. Dopiero w wyniku wprowadzenia w drugim kwartale 1963 roku obowiązku częściowego pokrycia funduszami własnymi normatywów, udział kredytów bankowych w finansowaniu środków obrotowych wzrósł do 45%.

Istotny problem stanowią pozaplanowe źródła pokrycia środków obrotowych, a to z tego względu, że ich udział procentowy jest bardzo wysoki (około 10%). Skoro bowiem przedsiębiorstwa posiadają środki pozaplanowe, trudno jest oddziaływać na gospodarkę zapasami środkami, których udzielenie uzależnione jest od spełnienia określonych działań.

Reasumując dotychczasowe rozważania na temat gospodarki zapasami oraz struktury pokrycia obrotowych środków normowanych, możemy stwierdzić, że w celu właściwego oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę zapasami należy przede wszystkim stworzyć odpowiednie warunki, w których oddziaływanie to byłoby możliwe. Należy więc:

a) prawidłowo ustalić w przedsiębiorstwach podstawowe wskaźniki gospodarcze, które uwzględniłyby zasadnicze proporcje w szczególności między wskaźnikami wzrostu zadań gospodarczych, normatywów i zapasów,

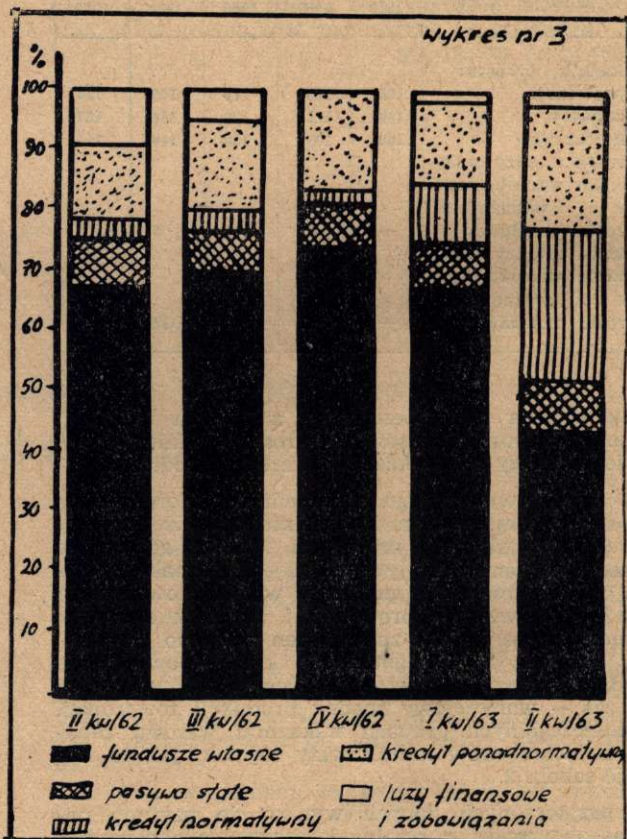
b) urealnić normatywy finansowe przedsiębiorstw w kierunku ustalenia faktycznych stałych potrzeb i właściwego poziomu pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi i obcymi,

c) zwiększyć udział kredytów bankowych w finansowaniu środków obrotowych w celu umożliwienia — przez regulowanie ich dopływu i przez wysokość oprocentowania — oddziaływania na kierunek działalności przedsiębiorstw,

d) dążyć do całkowitej likwidacji nieprawidłowości powodujących powstawanie luzów finansowych, uniemożliwiających prawidłowe oddziaływanie przy pomocy finansów na gospodarkę przedsiębiorstw.

Wielkość środków obrotowych i ich struktura jest jednym z podstawowych elementów kształtujących stosunki między bankami i przedsiębiorstwami. Z tego względu bank, jako najbardziej obiektywny obserwator, może ujawniać zaburzenia w równowadze gospodarczej przedsiębiorstw w drodze oceny zmian wielkości i struktury środków obrotowych oraz oddziaływać na likwidację powstałych nieprawidłowości przez stosowanie odpowiedniej polityki kredytowej.

Przepisy kredytowe ustalają w sposób jednolity maksymalną wysokość, do jakiej mogą być przyznane



poszczególne kredyty. Granicę tę stanowi bilansowa wartość poszczególnych grup aktywów (wartość środków normatywnych w granicach niedoboru funduszy własnych w obrocie, wartość ponadnormatywnych środków obrotowych, należności od odbiorców), pomniejszona o luz finansowy. Jeśli przedsiębiorstwo prowadzi nieprawidłową gospodarkę środkami normowanymi, narusza dyscyplinę rozliczeń lub dopuszcza się innych nieprawidłowości, bank może zastosować środki oddziaływania kredytowego, jak również inne środki zmierzające do likwidacji ujawnionych nieprawidłowości.

Najczęściej stosowanym środkiem oddziaływania w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłu maszyn górnictwa jest pobieranie od kredytów odsetek według podwyższonej stopy procentowej. Inne środki oddziaływania, jak: ograniczenie wysokości kredytów, odmowa przyznanych, a jeszcze nie uruchomionych kredytów, żądanie przedterminowej spłaty wykorzystanych kredytów, przymusowe ściąganie zadłużenia przeterminowanego, uzależnienie dalszego kredytowania od złożenia przez zjednoczenie gwarancji spłaty całości lub określonej części kredytu, zaprzestanie dalszego kredytowania, były stosowane w tak minimalnym zakresie, że możemy je wyłączyć z dalszego rozważania.

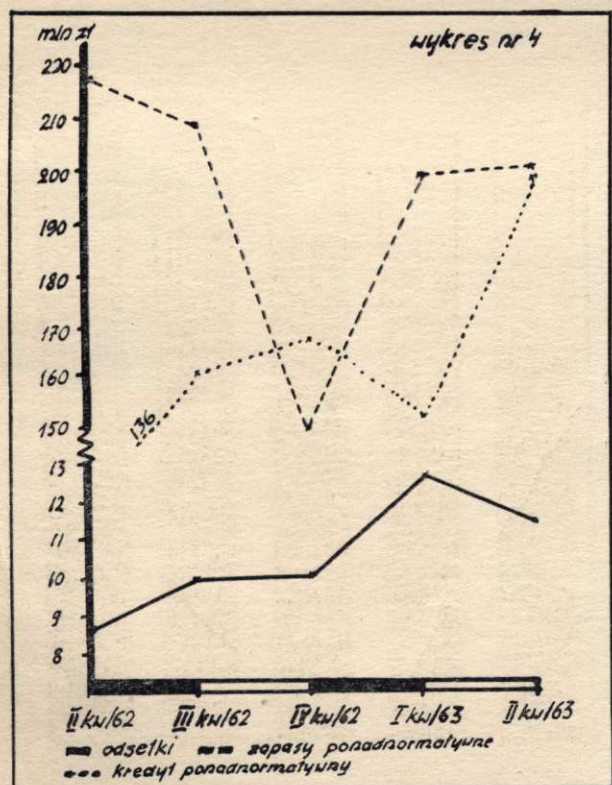
Wydaje się, że obowiązujące zasady oddziaływania w formie pobierania od kredytów odsetek według podwyższonej stopy procentowej wykazują pewne luki, które w konsekwencji nie mobilizują przedsiębiorstwa do oszczędnej gospodarki zapasami. Obecne stawki procentowe, wynoszące w zasadzie 4% od kredytów krótkoterminowych i 12% od zadłużenia przeterminowanego, stanowią zbyt niski procent ogółu kosztów, aby mogły spełniać skutecznie rolę bodźca ekonomicznego. Oddziaływanie przez pobieranie odsetek według podwyższonej stopy procentowej na gospodarkę zapasami w przedsiębiorstwach przemysłu maszyn górnictwa najlepiej obrazuje wykres Nr 4.

Na podstawie przedstawionej na wykresie zależności między wzrostem zapasów a kształtowaniem się odsetek można zaryzykować twierdzenie, że oddziaływanie przy pomocy kredytu na gospodarkę zapasami jest minimalne. Wydaje się, że oddziaływanie to jest nieskuteczne również z tego względu, że brak środków płatniczych nie hamuje procesów rzeczowych. Brak środków płatniczych powoduje jedynie wydłużenie się cyklu rozliczeń między przedsiębiorstwami. Poszczególne przedsiębiorstwa zawsze znajdują środki na pokrycie swoich zobowiązań. Utrudnia to oddziaływanie za pośrednictwem finansów na gospodarkę zapasami przedsiębiorstw, gdyż stwarza im dodatkowe, nie planowane środki finansowe.

Mimo płacenia wysokich kar za nieterminowe pokrywanie zobowiązań, przedsiębiorstwa pokrywają większość swych nieprawidłowych potrzeb finansowych zobowiązaniami. Praktyka wykazuje, że przedsiębiorstwa nawet w wypadku płacenia wysokich kar za nieterminowe pokrywanie zobowiązań obciążających rachunek strat i zysków, a tym samym zmniejszających fundusz zakładowy, znajdują środki, które w pewnym stopniu zmniejszają skuteczność tej formy oddziaływania. W analizowanym okresie w przedsiębiorstwach przemysłu maszyn górnictwa odsetki za przeterminowane zapłaty kształtowały się następująco:

Tabela 3
(w tysiącach złotych)

Okres	Straty	Zyski	Saldo (- lub +)
Drugi kwartał 1962 r.	4.444	3.377	-1.067
Trzeci kwartał 1962 r.	6.324	4.836	-1.488
Czwarty kwartał 1962 r.	8.991	7.262	-1.729
Pierwszy kwartał 1963 r.	889	988	+ 99
Drugi kwartał 1963 r.	3.294	2.530	-764



Instytucja kar za nieterminowe pokrywanie zobowiązań nie spełnia więc pokładanych w niej nadziei na skutek minimalnego jej udziału w ogólnych stratach i zyskach przedsiębiorstw.

Na podstawie dokonanej analizy skuteczności oddziaływania przy pomocy finansów na gospodarkę zapasami przedsiębiorstw nasuwają się następujące ogólne wnioski, których realizacja pozwalałaby w sposób bardziej skuteczny oddziaływać na poczynania przedsiębiorstw:

a) stworzyć odpowiednie warunki umożliwiające działanie bodźców finansowych przez zwiększenie udziału kredytów bankowych w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw,

b) w większym stopniu korzystać z innych form oddziaływania — do zaprzestania dalszego kredytowania włącznie,

c) różnicować w większym stopniu stopę procentową odsetek pobieranych od kredytów bankowych, szczególnie w tych przedsiębiorstwach, w których występują rażące nieprawidłowości,

d) uzależnić kredytowanie przedsiębiorstw od likwidacji nieprawidłowości w finansowaniu środków obrotowych,

e) zaostrzyć sankcje finansowe za nieterminowe pokrywanie zobowiązań przez wprowadzanie stopy procentowej stopniowo i dość znacznie wzrastającej,

f) położyć większy nacisk nie na jednostronne restrykcje finansowe, lecz na współpracę przedsiębiorstw i organów finansujących działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw.

JERZY WIDERA

Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Górniczych
w Chorzowie

WV