

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



ROK XX

PAŹDZIERNIK 1964

Nr 10

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

HENRYK MINDAK

- Opiniowanie projektu pięcioletniego planu inwestycyjnego na lata
1966—1970 329

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

- Przed reformą systemu finansowego przedsiębiorstw (cz. II) . . . 333

KAZIMIERZ CZYŻNIEWSKI

- W poszukiwaniu dróg do zwiększenia efektywności oddziaływania
na gospodarkę majątkiem trwałym przedsiębiorstw przemysłowych
(cz. I) 338

ZBIGNIEW LANDAU

- Banki i kredyt Polski Ludowej w roku 1944 343

KAZIMIERZ HARBICH

- W sprawie kwalifikacji zapasów w handlu 350

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

MARIAN BORUŃ

- Gospodarka materiałowa w województwie katowickim 352

ROMAN BEREŻNICKI

- Problematyka melioracji na terenie województwa opolskiego . . 356

ANKIETA 360

HENRYK MINDAK

Opiniowanie projektu pięcioletniego planu inwestycyjnego na lata 1966–1970

Wytyczne rozwoju gospodarczego Polski w latach 1966–1970 uchwalone przez IV Zjazd Partii, zamknęły etap ogólnokrajowej dyskusji nad tezami Komitetu Centralnego PZPR. Stworzone zostały w ten sposób podwaliny pod budowę najbliższego pięcioletniego planu gospodarczego. Wytyczne określiły ramowe proporcje rozwoju gospodarki narodowej. W toku dalszych prac nad planem niezbędne jest dążenie do poprawienia wskaźników produkcji i usług, zawartych w wytycznych, bez jednoczesnego zwiększenia rozmiarów inwestycji lub importu¹⁾.

Bogaty materiał zawarty jest we wnioskach z dyskusji zjazdowej. W projekcie planu pięcioletniego rozwiązania wymaga niełatwy problem realizacji przyjętych założeń a ponadto wykrycia i zagospodarowania dalszych rezerw, co przyczyni się do podniesienia gospodarczego potencjału kraju.

Plan inwestycyjny na najbliższe pięciolecie jest, można powiedzieć, odbiciem podstawowych problemów, które oczekują rozwiązania w tym okresie. Operując dużymi skrótami można je streścić do potrzeby zabezpieczenia warsztatów pracy dla znacznie większej niż dotąd liczby osób wkraczających w okres zdolności do pracy, zabezpieczenia dalszego rozwoju industrializacji kraju i intensyfikacji rolnictwa, a także rozwoju współpracy i wymiany z zagranicą. Należy przy tym pamiętać, że program inwestycyjny nie może przekroczyć dopuszczalnych rozmiarów, nadmierne bowiem napięcie planu inwestycyjnego nie sprzyja jego harmonijnej realizacji, a przy tym odbija się niekorzystnie na innych odcinkach życia. Drugim podstawowym zagadnieniem jest struktura planu, która powinna być odbiciem aktualnych potrzeb wewnętrznych i stosunków z zagranicą, a także założenia polityki inwestycyjnej.

Nie wchodząc bliżej w omawianie powyższych zagadnień, należy uświadomić sobie, że najbliższy plan pięcioletni w zakresie inwestycji, ukształtowany na poziomie 840 miliardów złotych odpowiadających granicy naszych możliwości, będzie wyższy od planu na lata 1961–1965 w nakładach dla gospodarki uspołecznionej w przybliżeniu o 40%, a dla gospodarki nie uspołecznionej — o ponad 21%. Inwestycje produkcyjne stanowiąc będą około 77% całości nakładów w gospodarce narodowej. Nakłady w rolnictwie, wraz z towarzyszącymi im nakładami w przemyśle, wzrosną blisko o 60% w stosunku do obecnego pięciolecia. Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym do podziału wzrośnie w przybliżeniu do 19,5%. Wysoki stosunkowo plan stwarza potrzebę zatrzymania nie rozdzielonej rezerwy; stanowi ona 40 miliardów złotych.

Zmiany w strukturze planu inwestycyjnego w stosunku do obecnego planu pięcioletniego idą przede wszystkim w kierunku rozwoju inwestycji w prze-

myśle chemicznym, gdzie zakłada się prawie dwukrotny wzrost, w hutnictwie metali nieżelaznych (wzrost około 90%), w przemyśle maszynowym (wzrost około 65%), drzewno-papierniczym oraz lekkim, w branży włókienniczej, odzieżowej i skórzano-obuwniczej (wzrost około 40–50%).

Przy ustalaniu poziomu nakładów w ramach wstępnego rozdziału na branżę przemysłu brano pod uwagę wielkość nakładów na nowe miejsce pracy oraz wskaźnik w złotych nakładów inwestycyjnych do przyrostu produkcji globalnej lub produkcji czystej. Wymagało to w aktualnej sytuacji demograficznej rozwiązania problemu, w jaki sposób — przy zapewnieniu poziomu inwestycji surowcowych i dotyczących produkcji podstawowych materiałów, odznaczających się wysoką kapitałochłonnością — wyodrębnić nakłady na rozwój gałęzi przemysłu o stosunkowo niskim koszcie jednego miejsca pracy. Kryterium maksymalnego obniżenia kosztu jednego złotego przyrostu produkcji globalnej było jednym z podstawowych kryteriów przy ustalaniu struktury inwestycyjnej przemysłu, z uwagi na oczywisty związek z przyrostem dochodu narodowego i masy towarowej przeznaczonej na rynek²⁾.

Wytyczne polityki inwestycyjnej można by sprowadzić do kilku podstawowych założeń. Zapewnienie dalszego wzrostu gospodarczego wymaga wzrostu produkcji w drodze pełniejszego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych, obniżenia kosztów inwestowania i kosztów produkcji. Podstawowym założeniem działalności inwestycyjnej jest zatem koncentracja poczynań zmierzających do likwidacji nadmiernego frontu inwestycyjnego i szybkiego oddania do użytku rozpoczętych zadań inwestycyjnych. Konsekwencją tego założenia jest stosowanie określonego rygoru przy podejmowaniu decyzji rozpoczynania budowy nowych zakładów, co jest możliwe dopiero w wyniku wszechstronnej i kompleksowej analizy generalnych założeń rozwoju produkcji w danej branży czy gałęzi przemysłu. Istotne są w tej mierze wytyczne dopuszczające budowę nowych inwestycji w miarę kończenia zadań rozpoczętych, przy czym wartość kosztorysowa nowych inwestycji w odcinkach rocznych nie powinna przekraczać wartości kosztorysowej inwestycji oddawanych do użytku, z uwzględnieniem wzrostu wynikającego ze zwiększenia ogólnych nakładów inwestycyjnych w stosunku do lat poprzednich. Odnosi się to szczególnie do planów na lata 1968–1970, w stosunku do lat 1966–1967 rygory są ostrzejsze.

Duży nacisk położony został na celowość i efektywność ekonomiczną nowych inwestycji, zabezpieczenie warunków przyszłej eksploatacji, spełnienie wymogów gwarantujących prawidłowe przygotowa-

1) Uchwała Nr 143/64 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów o wytycznych do pięcioletniego planu rozwoju gospodarki narodowej na lata 1966–1970.

2) Z. Deutschman: Podstawowe proporcje ekonomiczne w projekcie planu pięcioletniego na lata 1966–1970. „Gospodarka Planowa” Nr 6/64 r.

nie i realizację zadań inwestycyjnych w planowanych terminach i w planowanym koszcie, a także skoordynowanie realizacji inwestycji podstawowych z inwestycjami towarzyszącymi i współzależnymi. Istotne są także wskazania dotyczące zmniejszenia udziału robót budowlano-montażowych w strukturze technicznej planu przez zmniejszenie obudowy, ciężaru budynków, ograniczenie i komasację kubatur, stosowanie typowych elementów i konstrukcji itp.

Program inwestycyjny powinien także zabezpieczyć możliwości wzrostu produkcji przeznaczonej na eksport, wysokiej jakości i dostosowanej do dużej elastyczności kierunków handlu zagranicznego.

*
* *

Rozważając warunki tworzenia projektu wieloletniego planu inwestycyjnego nie można pominąć sytuacji wyjściowej, w której znajdujemy się u progu nowego pięciolecia. Czynnikiem wymagającym podkreślenia w aktualnej sytuacji jest stosunkowo duży stan zamrożeń środków produkcji i środków finansowych w inwestycjach rozpoczętych i związane z tym zaangażowanie dalszych środków na okres do zakończenia inwestycji i oddania ich do eksploatacji lub użytku. Trudne jest w chwili obecnej ścisłe określenie pełnego zaangażowania przechodzącego na rok 1966 i lata następne. W oparciu o dokumenty planu inwestycyjnego na lata 1964—1965 można je ocenić, posługując się częściowo metodą szacunku, na blisko 170—180 miliardów złotych. Wśród przyczyn tego stanu wymienić należy między innymi zbyt niski szacunek w planie na lata 1961—1965 kosztów wielu ważnych inwestycji, zmiany programów rzeczowych inwestycji planowanych, a niezależnie od tego poważne zmiany w strukturze wewnętrznej planu inwestycyjnego i wzrost rozmiarów inwestycji produkcyjnych w toku realizacji obecnego planu pięcioletniego.

Szeroki front robót inwestycyjnych spowodował znaczne rozproszenie środków materiałowych i finansowych z ujemnymi skutkami tego zjawiska nie tylko dla inwestora, ale również dla produkcji budowlanej i przemysłowej, zabezpieczającej budowę oraz wyposażenie konkretnych inwestycji w maszyny i urządzenia. Cierpi na tym organizacja placów budów, nawet największych i wyposażonych w priorytet. Niestabilizacja decyzji, a przy tym mankamenty w pracy inwestorów, biur projektów, wykonawców robót oraz dostawców maszyn i urządzeń powodują nagminne przekraczanie okresu trwania budowy, a także okresu osiągania projektowej zdolności produkcyjnej.

Prawdopodobnie także i w rok 1966 wkroczymy z dużym zapasem maszyn i urządzeń nie zagospodarowanych. Do przypuszczeń tych upoważnia dotychczasowa analiza montażu i likwidacji omawianych zapasów, które na dzień 1 stycznia 1964 roku w podstawowych resortach gospodarczych wynosiły około 7,5 miliarda złotych.

Trzeba ponadto dodać, że obecny plan pięcioletni odznacza się niską efektywnością dość znacznej części nakładów. Duży udział robót, zwłaszcza w budownictwie przemysłowym, wskazuje na niedostateczne stosowanie postępu technicznego i nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Stopniowy wzrost wartości kosztorysowej inwestycji w miarę postępu realizacji planu wieloletniego, będący w dużym stopniu wykładnikiem przedstawionych nieprawidłowości, w sposób wtórny niejako zaciążył także nad możliwościami terminowego realizowania planowanych zakresów rzeczowych. Wytyczne do opracowania projektu planu pięcioletniego na lata 1966—1970 zawierają odpowiednie nakazy i zalecenia przeciwdziałające niekorzystnym zjawiskom towarzyszącym wykonaniu obecnego planu. Wskazane jest zwrócenie przy tej okazji uwagi na nowe lub wprowadzane ostatnio w praktyce instytucje i urządzenia porządkujące proces inwestycyjny we wszystkich jego stadiach.

Aktem prawnym o podstawowym znaczeniu jest zarządzenie regulujące problem sporządzania gene-

ralnych założeń inwestycji³). Wyłożone zostały tutaj zasady wzajemnych powiązań planów perspektywicznych lub wieloletnich z kierunkami rozwoju przemysłu i innych działów gospodarki narodowej oraz na ich tle sposób analizy i ustalenie potrzeb inwestycyjnych. Generalne założenia inwestycji powinny być opracowane przez zjednoczenia wiodące i jednostki równorzędne w terenie do dnia 31 stycznia 1965 roku.

W wyniku prac nad przygotowaniem wskaźników dla potrzeb planowania inwestycyjnego opublikowano ostatnio wskaźniki jednostkowych nakładów inwestycyjnych⁴). Są to syntetyczne wskaźniki kosztów, opracowane w układzie resortowo-branżowym. Poszczególne resorty dysponują bardziej szczegółowym materiałem dotyczącym wskaźników. Opublikowane wskaźniki są opracowaniem pomocniczym; nie mają charakteru normatywnego, lecz stanowią punkt wyjścia do przygotowania wiążących wskaźników kosztów. Prace takie są w toku.

Z zagadnieniem wskaźników kosztów tematycznie związana jest instytucja rozliczeń zakończonych zadań inwestycyjnych lub ich części i osiągniętych efektów gospodarczych⁵). Rozliczenia, wdrażane z dużymi trudnościami między innymi na skutek znacznych opóźnień w wydawaniu resortowych wytycznych, mają podstawowe znaczenie jako materiał do oceny realności projektów inwestycyjnych oraz wskaźników techniczno-ekonomicznych (cykl realizacji, koszt inwestycji, efekt gospodarczy, kapitałochłonność na jednostkę efektu gospodarczego).

Warunki do uporządkowania bardzo istotnego odcinka, jakim jest osiąganie projektowych zdolności produkcyjnych, stwarza wydanie normatywów czasowych w tym zakresie⁶). Znany stan przewlekłości okresu uzyskiwania pełnego przyrostu produkcji w wyniku działalności inwestycyjnej, odbijający się niekorzystnie na realności planowania produkcji i sprzyjający ukrywaniu rezerw, powinien ulec zasadniczej zmianie. Do końca bieżącego roku przewiduje się wydanie wytycznych resortowych i branżowych oraz ustalenie wiążących terminów dla zakładów i obiektów, które nie osiągnęły jeszcze projektowej zdolności produkcyjnej. Istotne jest wprowadzenie obowiązku skoordynowania planów produkcyjnych z okresem osiągania projektowych zdolności produkcyjnych i podstawowych parametrów techniczno-ekonomicznych.

Warto także przypomnieć, że poczynając od roku 1964 wprowadzono jako zasadę zawieranie umów wieloletnich na całość zadania inwestycyjnego. Wiąże się to ze stopniową realizacją zasady jedno-razowego włączania inwestycji do planu. Konsekwencją tej zasady jest nałożenie na jednostki nadzorujące inwestora obowiązku prowadzenia ewidencji nakładów niezbędnych do zakończenia inwestycji rozpoczętych. Jest to więc ewidencja zaangażowania z tytułu podjętych decyzji, które powinny jednocześnie zabezpieczać warunki do realizacji zadań inwestycyjnych w poszczególnych latach zgodnie z harmonogramem budowy⁷). Ważnym odcinkiem, czekającym na dostosowanie do aktualnych potrzeb, są zasady sporządzania i zatwierdzania założeń i dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla inwestycji. Uporządkowanie tego podstawowego problemu ma nastąpić do końca bieżącego roku.

3) Zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 5 maja 1964 roku w sprawie opracowania generalnych założeń inwestycji (M.P. Nr 34, poz. 148 z roku 1964).

4) Komisja Planowania przy Radzie Ministrów — Zespół Inwestycji. Orientacyjne wskaźniki jednostkowych nakładów inwestycyjnych. Warszawa, czerwiec 1964 r.

5) Zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 16 kwietnia 1963 roku w sprawie rozliczania się z zakończonych zadań inwestycyjnych (lub ich części) i z osiągniętych efektów gospodarczych (M.P. Nr 39, poz. 193 z roku 1963).

6) Zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 9 lipca 1964 roku w sprawie normatywów czasowych osiągania projektowych zdolności produkcyjnych w zakładach i obiektach przemysłowych, oddanych do użytku (M.P. Nr 47, poz. 229 z roku 1964).

7) Uchwała Nr 84 Rady Ministrów z dnia 27 marca 1964 roku w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych (M.P. Nr 23, poz. 100 z roku 1964).

Reasumując powyższą relację z zakresu wprowadzonych ostatnio instrumentów oddziaływania na proces inwestycyjny można stwierdzić, że został zrobiony poważny krok naprzód, jeśli chodzi o stworzenie warunków do podejmowania decyzji zgodnych z przesłankami ekonomicznymi, do ujęcia okresu realizacji zadań inwestycyjnych, a zwłaszcza okresu osiągania planowanej zdolności produkcyjnej lub usługowej w normatywy czasowe i — co jest bardzo ważne — do koordynacji planów produkcyjnych z przyrostami zdolności produkcyjnych w wyniku inwestowania.

*
*
*

Opiniowanie projektów planów gospodarczych przez aparat bankowy ma już swoją wieloletnią tradycję. Opracowanie opinii o projekcie planu inwestycyjnego na lata 1966—1970 wynika ponadto z ogólnych przesłanek aktywnego włączenia się również aparatu finansowego z oceną wybranych zagadnień, z uwagami i wnioskami do etapu opracowywania szczegółowych koncepcji projektu planu pięcioletniego przed uchwaleniem jego realizacji. Cechą charakterystyczną opinii bankowej powinna być możliwie dokładna konfrontacja projektów jednostkowych i zbiorczych planów z warunkami budowy planu i możliwościami jego zrealizowania. Ocena badanych odcinków projektu planu, wynikająca ze znajomości stanu faktycznego, powinna dominować w opinii bankowej.

Szeroki temat, jak i przedstawione w niniejszym artykule motywy wytycznych do opracowania planu na lata 1966—1970, zadecydowały o przesłankach merytorycznych i organizacyjnych przy ustalaniu programu opiniodawczych prac banków. Funkcję jednostki wiodącej pełni Bank Inwestycyjny, który — niezależnie od opinii o projektach planów resortów i zjednoczeń — opracowuje zbiorczą opinię o projekcie planu inwestycyjnego przy wykorzystaniu materiałów i ocen Narodowego Banku Polskiego w odniesieniu do wybranych branż przemysłu oraz opinii Banku Rolnego o projektach planów inwestycji rolnych i inwestycji przemysłu drzewnego i papierniczego.

Opinia banków dostosowana jest do obowiązującego harmonogramu prac nad planem pięcioletnim. Zakres podmiotowy opinii szczegółowych Banku Inwestycyjnego obejmuje osiem podstawowych resortów przemysłowych i komunikacyjnych, a wśród nich 21 branż lub zjednoczeń przemysłowych, jak to podajemy poniżej.

W resorcie górnictwa i energetyki: branże węgla kamiennego i brunatnego;

W resorcie przemysłu ciężkiego zjednoczenie: Hutnictwa Żelaza i Stali, Górniczo-Hutnicze Metali Nieżelaznych, Przemysłu Ciągników i Maszyn Rolniczych, Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych, Przemysłu Okrętowego;

W resorcie przemysłu chemicznego zjednoczenie: Syntezy Chemicznej oraz Przemysłu Włókien Sztucznych;

W resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych zjednoczenie: Przemysłu Cementowego, Przemysłu Wapienniczego, Przemysłu Betonów, Przemysłu Kruszyw i Surowców Mineralnych;

W resorcie przemysłu lekkiego zjednoczenia: Przemysłu Bawełnianego, Przemysłu Wełnianego-Północ, Przemysłu Wełnianego-Południe, Przemysłu Przędzaln Czesankowych;

W resorcie przemysłu spożywczego i skupu: Centrala Przemysłu Mięsnego, Zjednoczenie Chłodni Składowych, Zjednoczenie Przemysłu Paszowego „Bacutil”;

W resorcie żeglugi: Zjednoczenie Morskich Stoczní Remontowych;

W resorcie komunikacji wytypowane inwestycje podstawowe.

Opinie te będą pogłębione danymi z materiałów Narodowego Banku Polskiego, dotyczącymi problematyki gospodarowania potencjałem produkcyj-

nym i majątkiem trwałym w odniesieniu do 14 zjednoczeń przemysłowych. Zakłada się, że Bank Rolny opracuje opinie o projekcie planu inwestycji rolnych w zakresie: państwowych gospodarstw rolnych, spółdzielni produkcyjnych, kółek rolniczych, inwestycji chłopskich, inwestycji przemysłu drzewnego i papierniczego.

Przyjęta reprezentacja resortowa dotyczy więc podstawowych resortów przemysłowych, komunikacyjnych i rolnictwa, koncentrujących gros nakładów na rozwój bazy surowcowej i przemysłu środków produkcji oraz środków konsumpcyjnych, produkcji rolnej oraz komunikacji.

Projekty planów pozostałych działów gospodarki narodowej, realizujących głównie inwestycje o charakterze nieprodukcyjnym, nie są przewidziane do szczegółowego opiniowania. Zakłada się ponadto, że w odniesieniu do planów terenowych opinie banków będą składane w zależności od potrzeb miejscowych i w zakresie wynikającym z ustaleń wojewódzkich okręgów bankowych.

Zakres przedmiotowy opinii o resortowych projektach planów pięcioletnich obejmie sześć podstawowych tematów.

Temat 1 — ocena wykonania planu pięcioletniego na lata 1961—1965 — obejmuje:

— wykonanie planu nakładów według struktury rodzajowej i ważniejszych zjednoczeń,

— wykonanie planu przyrostu zdolności produkcyjnych w wybranych asortymentach,

— ocenę poślizgu rzeczowego wybranych większych inwestycji centralnych, wymienionych imieniem w planie pięcioletnim.

Temat 2 — ustosunkowanie się do podstaw opracowania projektów jednostkowych planów pięcioletnich — obejmuje ocenę z punktu widzenia:

— powiązania planu inwestycyjnego z generalnymi założeniami inwestycji,

— oparcia wyboru kierunku inwestowania na wynikach rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji.

Temat 3 — ocena zaopatrzenia inwestycji planu pięcioletniego w wymaganą dokumentację projektowo-kosztorysową — obejmuje:

— ustalenie rozmiarów inwestycji, dla których wymagane jest posiadanie projektów wstępnych, założeń inwestycyjnych oraz uproszczonych założeń inwestycji,

— ustalenie rozmiarów inwestycji, dla których nie zostały spełnione wymogi w zakresie założeń i projektów wstępnych.

Temat 4 — ocena realności wyceny kosztu inwestycji planu pięcioletniego z punktu widzenia podstaw wyceny i jej realności w stosunku do zakresu rzeczowego — obejmuje:

— ustalenie rozmiarów nakładów inwestycji kontynuowanych po roku 1965, inwestycji rozpoczynanych i kończonych w latach 1966—1970 oraz inwestycji rozpoczynanych w tym okresie, a przechodzących do realizacji po roku 1970, z podziałem na inwestycje wycenione na podstawie projektów wstępnych, założeń inwestycji, założeń uproszczonych oraz inwestycje wycenione orientacyjnie,

— ocenę realności wyceny kosztów inwestycji w zależności od podstaw włączenia do projektu planu, z uwzględnieniem zakresu i sposobu wykorzystania do wyceny wskaźników kapitałochłonności,

— ocenę realności nakładów przewidywanych w planie w świetle wyników oceny realności kosztów i zakresu rzeczowego do zrealizowania w planie.

Temat 5 — analiza kształtowania się zaangażowania i koncentracji nakładów w planie pięcioletnim — obejmuje:

— ustalenie rozmiarów zaangażowania w poszczególne lata planu z podziałem na inwestycje:

a) kontynuowane po roku 1965, kończone i nie kończone w okresie lat 1966—1970,

b) rozpoczynane i kończone w latach 1966—1970,

c) rozpoczynane w latach 1966—1970, a kończone po roku 1970,

— ocenę realności rozmiarów zaangażowania w świetle wyników oceny kosztów inwestycji,

— ocenę koncentracji nakładów inwestycyjnych z punktu widzenia:

a) wystarczalności limitów inwestycyjnych, przewidzianych w planie na realizację inwestycji kontynuowanych zgodnie z dyrektywnymi harmonogramami budowy i ustalonym w planie zakresem rzeczowym,

b) włączania inwestycji nowych w poszczególnych latach planu w zależności od wysokości zaangażowania z tytułu inwestycji kontynuowanych i możliwości limitowych,

c) zapewnienia limitów w poszczególnych latach dla inwestycji nowo rozpoczynanych w wysokości wynikającej z harmonogramu realizacji lub cyklu normatywnego.

Temat 6 — ustosunkowanie się do realności efektów założonych w planie pięcioletnim — obejmuje:

— ocenę rozmiarów przyrostu zdolności produkcyjnej podstawowych asortymentów,

— ocenę realności uzyskania założonego przyrostu zdolności produkcyjnych w poszczególnych latach w świetle wyników analizy koncentracji nakładów oraz realności wyceny kosztów,

— ocenę zabezpieczenia w planie pięcioletnim przyrostu zdolności produkcyjnych, określonych asortymentów deficytowych.

Przewiduje się, że w zakresie tematyki opinii do planów terenowych wchodziłaby jako zagadnienie specyfiki tych planów, między innymi ocena:

— terenowej koordynacji inwestycji, ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji komunalnych, z punktu widzenia potrzeb przemysłu i inwestycji mieszkaniowych,

— przestrzegania jednostkowych kosztów normatywnych w inwestycjach mieszkaniowych i szkolnych,

— celowości zakładanego wzrostu planu inwestycyjnego w świetle możliwości realizacji (przygotowanie, zaopatrzenie materiałowe, zapewnienie wykonawstwa),

— zabezpieczenia terenów pod budownictwo przemysłowe i mieszkaniowe, ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielczości mieszkaniowej.

Opinia zbiorcza o projekcie planu inwestycyjnego na lata 1966—1970, oprócz tematów przewidzianych dla opinii resortowych, będzie poszerzona o naświetlenie niektórych problemów ogólnoeconomicznych oraz o ustosunkowanie się do bilansu zapotrzebowania i możliwości wykonawczych w skali gospodarki uspołecznionej.

Wśród tematów przedstawionych wyżej dwa wymagają zwrócenia na nie szczególnej uwagi: temat drugi — w zakresie badania powiązań planu inwestycyjnego z ogólnymi założeniami inwestycji oraz temat czwarty — w zakresie badania realności wyceny kosztów inwestycji.

Pierwszy z nich będzie tematem nowym, o szerokim zakresie, sprzegającym wiele kierunków badań, a mianowicie bilansowe zestawienie potrzeb i zdolności produkcyjnych w skali branży na okres docelowy i sposób ich pokrycia, kierunki i koszt

zamierzonej działalności inwestycyjnej, uzasadnienie wykonalności programu inwestycyjnego, rozmieszczenie inwestycji oraz w miarę możliwości powiązania międzygałęziowe. Temat ten wiąże się z podstawowym problemem rozpatrywania potrzeb inwestycyjnych na tle prawidłowego wykorzystania majątku trwałego.

Temat dotyczący kosztów inwestycji jest trudny do ujęcia w metodę badawczą, z uwagi na bardzo szeroki zakres, nawet przy założeniu wycinkowych badań źródłowych. Należy dodać, że bieżące kontrole bankowe ujawniają nie tylko błędy wyceny kosztu w dokumentacji projektowo-kosztorysowej, lecz również częste niepodawanie źródeł wyceny, co utrudnia lub wręcz uniemożliwia analizę merytoryczną, a nawet formalną.

Doceniając wagę problemu, opracowanie wytycznych do omawianych kierunków badań poprzedzono zorganizowaniem w Centrali Banku Inwestycyjnego próbnych badań o charakterze prototypowym, wiążących ocenę generalnych założeń inwestycji dla branży z pracami branżowego biura projektów. W zakresie ocen kosztu, oprócz jednostkowych badań źródłowych, przy zastosowaniu dostępnych wskaźników techniczno-ekonomicznych, konieczne będzie co najmniej uzupełnienie ocen metodą statystyczną w drodze zastosowania uogólnionych wskaźników kosztu dla rodzajów i grup inwestycji, z uwzględnieniem dokładności wyceny w zależności od stadium dokumentacji określającej koszt zamierzonej inwestycji.

* *

Opinia o projekcie pięcioletniego planu inwestycyjnego na lata 1966—1970 nie może być traktowana przez aparat bankowy jako samoistne zadanie. Przy opracowaniu opinii należy wykorzystać w maksymalnym stopniu duży dorobek i doświadczenie zdobyte w wyniku stałej analizy, kontroli i problemowych prac o charakterze badawczym, związanych z wszystkimi fazami procesu inwestycyjnego. Szczególnie cenne powinny być doświadczenia z dotychczasowej pracy oddziałów wiodących dla branż przemysłów, które zetknęły się roboczo z problematyką inwestycyjną na tle podstawowych zadań produkcyjnych tych przemysłów. Możliwości odpowiedniego wykorzystania pogłębionej znajomości problemów wyłonią się także przy opiniowaniu inwestycji priorytetowych. Szereg kierunków kontrolnych i prac badawczych, zwłaszcza z zakresu badań celowości i efektywności inwestycji, badań zbiorczych zestawień kosztów, rozwiązań technicznych i technologicznych w projektach wstępnych, opinii i ocen składanych do założeń i projektów wstępnych podstawowych inwestycji na posiedzeniach organów rozpatrujących i zatwierdzających te dokumenty, będzie można wykorzystać do prac opiniodawczych.

Wszystkim pracownikom bankowym, pracującym nad opinią o projekcie planu rozwoju gospodarki narodowej na najbliższy okres pięcioletni, powinna przyswiecać myśl, że mogą dać własny, konkretny wkład w jego prawidłową budowę, opartą o realne przesłanki wykonania.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Przed reformą systemu finansowego przedsiębiorstw

(część II)

W artykule poprzednim¹⁾ rozważaliśmy zagadnienie odzwierciedlenia w systemie finansowym przedsiębiorstw przemysłowych zróżnicowania kapitałochłonności różnych gałęzi wytwórczości, dochodząc do wniosku, że odzwierciedlenie to powinno polegać na: wprowadzeniu do cen fabrycznych stopy zysku, proporcjonalnej do normatywu kapitałochłonności danego produktu; wprowadzeniu podatku majątkowego (zastępującego dzisiejszą wpłatę z zysku do budżetu), obliczanego według określonej stopy procentowej od normatywu kapitałochłonności.

Wprowadzenie zasady normowania kapitałochłonności produkcji, to znaczy zasady normowania środków trwałych i płynnych, przypadających na jednostkę produkcji w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz wprowadzenie wymienionych wyżej zasad konstrukcji cen fabrycznych i opodatkowania przedsiębiorstw, wymaga oczywiście dostosowania do nich całości przepisów systemu finansowego tak, ażeby ten system stanowił harmonijną, wewnętrznie skoordynowaną całość. Najważniejszymi elementami systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych, wymagającymi dostosowania do proponowanych zasad ujęcia kapitałochłonności produkcji są: finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów, podział zysku oraz funkcjonowanie bodźców materialnego zainteresowania kierownictwa, załogi oraz samego przedsiębiorstwa wynikami działalności gospodarczej. Spróbujmy w sposób najbardziej ogólny rozważyć te trzy grupy problemów.

Jak już stwierdziliśmy w poprzednim artykule, normatyw wyposażenia przedsiębiorstw w środki produkcji (trwałe i obrotowe) powinien odzwierciedlać poziom związania tych środków przy optymalnym ich wykorzystaniu, a więc przy produkcji wielozmianowej, intensywnym wykorzystaniu czasu pracy maszyn i urządzeń, właściwym wykorzystaniu powierzchni produkcyjnych, dużej wydajności pracy żywej itd. Oczywiście przy obliczaniu normatywu trzeba jednak przewidzieć rezerwy czy to urządzeń technicznych, czy to czasu ich pracy, rezerwy, które pozwalałyby na właściwe przeprowadzenie wszystkich przeglądów, czynności konserwacyjnych, remontowych itd. tak, ażeby dążyć do zmniejszania kapitałochłonności produkcji nie powodowała przedwczesnego zużycia maszyn i urządzeń.

System normowania i finansowania środków produkcji w proponowanych formach ma służyć wzmocnieniu oddziaływania finansów na wykorzystywanie istniejących zdolności produkcyjnych i na oszczędne, gospodarne tworzenie nowych zdolności. Ponieważ zaś zdolności produkcyjne — przy prawidłowych cenach środków pracy, co po ostatniej przecenie majątku trwałego w całej gospodarce zasadniczo powinno być zabezpieczone — lepiej odzwierciedla wartość brutto niż wartość netto (tj. wartość brutto pomniejszona o umorzenie) majątku trwałego. Wypływa stąd wniosek, że do normatywu kapitałochłonności powinno się wliczać wartość brutto majątku. Dla uzasadnienia tego wniosku trzeba podkreślić, że przy systemie równomiernej amortyzacji, który ma u nas powszechne zastosowanie, w pierwszym okresie eksploatacji maszyn i urządzeń odpisy amortyzacyjne znacznie przewyższają (w ujęciu procentowym) zmniejszenie mocy produkcyjnych, wynikające z zużycia wyposażenia technicznego. W dalszych okresach czasu to zmniejszenie mocy produkcyjnych staje się odczuwalne — ale wtedy powinna następować renowacja

majątku trwałego przez kapitalne remonty i reinwestycje. Ani nakłady na kapitalne remonty, które zmniejszają umorzenie, ani nakłady na reinwestycje, które doliczane są wprawdzie do majątku trwałego, ale wchodzą w miejsce wycofywanych z eksploatacji obiektów o tej samej wartości — nie powinny zmieniać w zasadzie początkowej wartości brutto majątku trwałego. Tak więc utrzymującej się na niezmiennym poziomie — przy prawidłowej eksploatacji i konserwacji — zdolności produkcyjnej środków trwałych, odpowiada równie stała wartość brutto tych środków, co wskazuje na słuszność wprowadzenia do normatywu kapitałochłonności właśnie wartości brutto majątku trwałego.

Ustalenie normatywu środków produkcji na poziomie optymalnego ich wykorzystania, w największej ilości przypadków doprowadziłoby do ujawnienia istniejących w naszych przedsiębiorstwach nadwyżek mocy produkcyjnych oraz nadmiernych i zbędnych zapasów. Ponadnormatywne wyposażenie w środki trwałe i ponadnormatywne zapasy produkcyjne — wobec wprowadzenia zasady, że własne fundusze przedsiębiorstw ogranicza się do wysokości normatywów pomniejszonych o pasywa stałe — podlegałyby finansowaniu przy pomocy kredytów bankowych, inwestycyjnych i obrotowych. Nagły wzrost tych kredytów w momencie wprowadzenia normatywów byłby pokryty przez odprowadzenie na zablokowane rachunki bankowe nadwyżek własnych funduszy przedsiębiorstw. Można też rozważyć odprowadzenie tych nadwyżek do budżetu, jako alternatywne rozwiązanie. W tym przypadku jednak także te nadzwyczajne dochody budżetowe musiałyby ulec zablokowaniu i tworzyć źródło zwiększonej akcji kredytowej. Wspomniane nadwyżki mogłyby jeszcze ulec zwiększeniu, gdyby się ustaliło zasadę stałego procentowego udziału kredytu bankowego w finansowaniu normatywu wyposażenia w środki produkcji. Byłoby to jeszcze jedno alternatywne rozwiązanie finansowe operacji wprowadzenia normatywów kapitałochłonności produkcji przemysłowej. Niezależnie jednak od tego, które z wymienionych alternatywnych rozwiązań byłoby uznane za najbardziej słuszne — normowanie wyposażenia przedsiębiorstw w środki produkcji według normatywu kapitałochłonności i ograniczenie wysokości ich własnych funduszy nawet do pełnej wysokości tego normatywu — musi doprowadzić do rozszerzenia udziału kredytu bankowego w finansowaniu środków trwałych.

W ślad za wzrostem udziału kredytu bankowego w finansowaniu majątku produkcyjnego przedsiębiorstw przemysłowych musiałyby iść rozszerzenie zakresu kontroli bankowej i oddziaływania bankowego na całą problematykę gospodarki środkami trwałymi. W dzisiejszym stanie rzeczy problematyka ta jest tylko fragmentarycznie obejmowana zainteresowaniem i oddziaływaniem banków, a mianowicie wtedy tylko i w takim zakresie, gdy finansowane przez banki przedsiębiorstwa występują z wnioskami o kredyty inwestycyjne. W proponowanym systemie banki musiałyby się troszczyć nie tylko o ekonomiczne uzasadnienie związanych z kredytowaniem inwestycji, ale także o wykorzystanie ponadnormatywnych i wiążących kredyt bankowy nadmiernych zasobów środków trwałych, także i w tych przypadkach, gdy przedsiębiorstwa nie zwracałyby się o żaden kredyt inwestycyjny. Jest rzeczą jasną, że dla celów bankowej kontroli i finansowania normatyw kapitałochłonności musiałyby być podzielony przez przedsiębiorstwa — w porozumieniu z bankiem — na podstawowe części skła-

1) „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”, nr 9 z roku 1964.

dowe, w szczególności trzeba byłoby wydzielić z niego normatywny majątku trwałego i normatywny zapasów produkcyjnych. Oczywiście podział ten mógłby iść jeszcze dalej, zawsze jednak w porozumieniu z bankami, którym przypada bardzo ważna rola w finansowaniu ponadnormatywnych mocy produkcyjnych i zapasów produkcyjnych. Rola ta zarysuje się wyraźniej na tle finansowania inwestycji i przyrostu zapasów.

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw przemysłowych ma, jak wiadomo, różny charakter. Przede wszystkim należy w niej wyróżnić nakłady związane z renowacją majątku trwałego i przybierające formę bądź kapitałnych remontów, bądź inwestycji renowacyjnych (tzn. inwestycji spowodowanych się do zastępowania zużytych obiektów majątku trwałego obiektami takimi samymi). Renowacja majątku trwałego, będąca warunkiem utrzymania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw na poziomie wyjściowym (z niewielkimi poprawkami, jakie wynikają z możliwości wprowadzenia postępu technicznego przy okazji kapitałnych remontów i reinwestycji) powinna być — co do metod technicznych jej realizacji — pozostawiona swobodnej decyzji zainteresowanych przedsiębiorstw. To samo — w zasadzie — można powiedzieć o decyzjach co do skali reinwestycji, z pewnym jednak zastrzeżeniem. Są mianowicie przypadki, kiedy organ zarządzający gałęzią przemysłu (np. zjednoczenie) może zatrzymać całkowicie lub ograniczyć proces renowacji majątku trwałego w określonym przedsiębiorstwie z uwagi na przewidywaną w niedalekiej perspektywie jego likwidację. Decyzja tego rodzaju może być uzasadniona np. niewłaściwą lokalizacją przedsiębiorstwa, brakiem możliwości jego rozwoju i modernizacji, wyczerpaniem miejscowej bazy surowcowej itd. W takim przypadku można ograniczyć renowację majątku trwałego tylko do obiektów, które mogą być przetransportowane i zastosowane w innych przedsiębiorstwach tej samej gałęzi, lub nawet całkowicie renowację wstrzymać. Jednak trzeba podkreślić z całym naciskiem, że prawo zjednoczeń do decydowania o skali renowacji majątku trwałego w poszczególnych przedsiębiorstwach nie może być nadużywane dla manipulacji środkami pieniężnymi i prowadzenia rozbudowy mocy produkcyjnych jednych przedsiębiorstw kosztem dewastacji majątku trwałego w innych zakładach, bynajmniej nie przeznaczonych do likwidacji w objętej planem perspektywie.

Warunkiem samodzielności decyzji przedsiębiorstw w sprawach renowacji majątku trwałego jest stworzenie funduszu przeznaczonego na finansowanie związanych z tym nakładów i pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstw. Podstawą tworzenia takiego funduszu — dla którego można zatrzymać dzisiaj stosowaną nazwę funduszu inwestycyjno-remontowego — powinien być fundusz amortyzacyjny, którego naturalnym przeznaczeniem jest finansowanie prostej reprodukcji majątku trwałego.

Wiadomą jest rzeczą, że w poszczególnych przedsiębiorstwach wielkość nagromadzonego funduszu amortyzacyjnego w określonym roku nie musi bynajmniej odpowiadać kwocie wydatków niezbędnych dla prawidłowej renowacji majątku trwałego. Przy stałej rosnącej wartości majątku trwałego na skutek nowych inwestycji (a taki stan rzeczy obserwujemy najczęściej w naszych przedsiębiorstwach przemysłowych) kwota gromadzonego funduszu amortyzacyjnego z reguły jest wyższa, niż niezbędne wydatki na odnowienie w naturze zużytego majątku trwałego. Niezależnie od tego w pierwszym okresie eksploatacji nowego majątku trwałego potrzeby renowacyjne są stosunkowo nieznaczne i z reguły niższe, niż odpisy amortyzacyjne, naliczane systemem równomiernym, na co już uprzednio zwróciliśmy uwagę. Stąd wynika wniosek, że w największej ilości przypadków dla zapewnienia prawidłowej renowacji majątku trwałego nie trzeba przedsiębiorstwu pozostawiać pełnej kwoty nagromadzonego funduszu amortyzacyjnego, ale dla zaspokojenia tych potrzeb wystarczy tylko część tego funduszu. Jednak udział przedsiębiorstwa w funduszu amortyzacyjnym nie może być przedmiotem corocznych przetargów, gdyż taki stan rzeczy uniemożliwia racjonalne planowanie nakładów na renowację i staje się przyczyną przedwczesnego zużycia cennych urządzeń. Należy wobec tego sformułować

postulat, ażeby procentowo określony udział przedsiębiorstwa w funduszu amortyzacyjnym był ustalany na szereg lat naprzód, przy czym — wobec rosnących potrzeb renowacyjnych w miarę starzenia się majątku trwałego — powinien to być w zasadzie udział wzrastający. Oczywiście tempo wzrostu procentowego udziału przedsiębiorstwa w funduszu amortyzacyjnym w kolejnych latach może być hamowane na skutek wzrostu amortyzacji, wywołanego wprowadzaniem do eksploatacji nowych obiektów majątku trwałego. Niezależnie jednak od tego, jakie przesłanki będą brane pod uwagę dla określenia udziału przedsiębiorstwa w funduszu amortyzacyjnym, trzeba podkreślić jako rzecz najważniejszą, że udział ten musi być określony na dłuższe, kilkuletnie okresy, i nie może być przedmiotem koniunkturalnych przetargów między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem. Stosowane obecnie metody gospodarki funduszem amortyzacyjnym w wielu przypadkach prowadzą do karygodnego zaniedbania renowacji majątku trwałego i na dłuższą metę nie mogą być utrzymywane.

Fundusz inwestycyjno-remontowy, tworzony z funduszu amortyzacyjnego, powinien być — tak jak to ma miejsce obecnie — uzupełniany środkami pieniężnymi, płynącymi z likwidacji obiektów majątku trwałego, z odszkodowań ubezpieczeniowych, ze środków pochodzących z funduszu szkód górniczych itd. Natomiast trzeba rozważyć oddzielnie problem uzupełniania tego funduszu z zysku, co — jak wiadomo — w obecnie obowiązującym systemie finansowym ma miejsce za pośrednictwem funduszu rozwoju. Zagadnienie to wiąże się z finansowaniem innego typu inwestycji, już nie renowacyjnych, ale rozwojowych, to znaczy inwestycji przynoszących w rezultacie wzrost mocy produkcyjnych, wzrost wydajności pracy żywej, oszczędność materiałów i energii itd.

Można przyjąć jako wstępne założenie, iż przedsiębiorstwa przemysłowe powinny mieć uprawnienia do samodzielnego podejmowania inwestycji nie tylko renowacyjnych, ale również i rozwojowych. Założenie to nie podlega najmniejszemu wątpliwościom w zakresie nakładów inwestycyjnych, przynoszących w efekcie obniżenie kosztów własnych produkcji. Mniej przekonujące może się to założenie wydawać w odniesieniu do nakładów, które mają przynieść w rezultacie zwiększenie mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa. Zastrzeżenia, jakie można podnieść w stosunku do tej części naszego założenia, wynikają z faktu, iż wzrost mocy produkcyjnych musi być koordynowany w skali gałęzi przemysłu i całej gospodarki narodowej, ażeby nie doprowadzić do powstania nadwyżek zdolności produkcyjnych, nie nadających się do wykorzystania czy to z braku popytu na określone produkty, czy to z braku innych czynników produkcji, w szczególności materiałów i energii.

Dopuszczając w naszym założeniu możliwość wzrostu mocy produkcyjnych przedsiębiorstw w rezultacie zdecentralizowanych inwestycji nie mamy na celu kwestionowania potrzeby koordynacji wzrostu tych mocy na szczeblu wyższym od przedsiębiorstwa. Chodzi tu jednak po prostu o to, ażeby nie wprowadzać zasad zbyt sztywnych i dających się przestrzegać tylko w teorii. Jeżeli bowiem ustali się zasada, że inwestycje podejmowane samodzielnie przez przedsiębiorstwa nie mogą w żadnym przypadku doprowadzić do wzrostu ich mocy produkcyjnych, da to początek jałowemu najczęściej sporom o charakter i skutki takiego czy innego zamierzenia inwestycyjnego, przy czym przedmiotem sporu stanie się nie efektywność ekonomiczna takiego zamierzenia, ale zgodność (lub brak zgodności) jego ze sztywnym przepisem. Znacznie słusniejszą drogą eliminacji nie skoordynowanego wzrostu mocy produkcyjnych w przemyśle wydaje się ograniczanie nakładów przedsiębiorstw na drodze limitowania środków finansowych na te cele, niż na drodze drobiazgowego określania charakteru wydatków, które przy pomocy tych środków mogą być dokonywane.

Przy naszym ogólnym założeniu normowania kapitałochłonności produkcji i dostosowania wielkości własnych funduszy przedsiębiorstw do wysokości tego normatywu (z takimi czy innymi potrąceniami) wzrost produkcji musi prowadzić do powiększenia normatywu wyposażenia przedsiębiorstwa w środki

produkcji, a w konsekwencji do powiększenia własnych funduszy przedsiębiorstwa. Wzrost funduszy własnych nie jest jednak równoznaczny z powiększeniem środków trwałych czy produkcyjnych środków obrotowych przedsiębiorstwa.

Rozpatrzmy najpierw sprawę podziału zysku i tworzenia funduszu rozwoju przedsiębiorstwa. Jak już było powiedziane, w rozważanym systemie finansowym proponuje się, aby ceny fabryczne zawierały stopę zysku, proporcjonalną do normatywu kapitałochłonności produkcji. Obecnie w całym przemyśle kluczowym stosunek procentowy akumulacji do wartości brutto środków trwałych i produkcyjnych środków obrotowych zbliża się do 20%. Jeżeli wyeliminuje się z tych zasobów majątku produkcyjnego środki ponadnormatywne — stopa akumulacji powinna przekroczyć 20%. Gdybyśmy przyjęli, że z całej akumulacji przedsiębiorstw przemysłowych mniej więcej połowa powinna trafiać do budżetu w postaci podatku obrotowego — to stopę zysku w cenach fabrycznych należałoby ustalić na poziomie około 10% normatywu środków trwałych i obrotowych. Ta przeciętna stopa zysku dla całego przemysłu powinna być równocześnie stopą zysku dla poszczególnych jego gałęzi. Zyskowność poszczególnych przedsiębiorstw w ramach jednej i tej samej gałęzi podlega natomiast zróżnicowaniu na skutek różnicy poziomu kosztów własnych, które w jednych przedsiębiorstwach muszą być wyższe od poziomu przeciętnego, wliczonego do cen fabrycznych, a w innych przedsiębiorstwach będą się od tej przeciętnej odchylały w dół. Stwierdziłbyśmy jednak już poprzednio, że te różnice poziomu kosztów własnych powinny być rozliczane przez zjednoczenia pomiędzy podległymi przedsiębiorstwami, tak że w rezultacie każde z przedsiębiorstw po tych wewnątrzgałęziowych rozliczeniach może dysponować zyskiem w wysokości przeciętnej stopy, przykładowo ustalonej na 10% normatywnych środków produkcji.

Zysk przedsiębiorstwa po wyżej wymienionych rozliczeniach ze zjednoczeniem podlega obciążeniu podatkiem majątkowym, liczonemu od normatywu środków produkcji, odsetkami od kredytów bankowych oraz odpisami na fundusze tworzące bodźce materialnego zainteresowania kierownictwa i załogi wynikami działalności gospodarczej. Jeżeli przyjmiemy, że wszystkie te obciążenia zysku łącznie wyniosą przeciętnie około 70% jego wysokości — co pozwala na dość wysokie ustalenie stawki podatku majątkowego oraz stopy procentowej od kredytów bankowych — to na fundusz rozwoju pozostanie przeciętnie 30% zysku, czyli około 3% normatywu wyposażenia przedsiębiorstw w środki trwałe. Pozwala to na samofinansowanie wzrostu własnych funduszy w obrocie w przypadku, gdy produkcja nie wzrasta w większym stopniu, niż o 3%, i to niezależnie od wielkości współczynnika kapitałochłonności produkcji²⁾.

2) Oznaczamy przez p wyjściową wartość produkcji przedsiębiorstwa, przez c jego normatyw wyposażenia w środki produkcji, przez n współczynnik kapitałochłonności, przez z tę część stopy zysku, która pozostaje dla utworzenia funduszu rozwoju. Z założenia pomiędzy normatywem a wielkością produkcji zachodzi następująca zależność:

$$c = n \cdot p$$

a stąd:

$$p = \frac{c}{n}$$

Przyrost produkcji o Δp wymaga powiększenia normatywu o Δc , przy czym:

$$\Delta c = n \cdot \Delta p$$

Kwota zysku, przeznaczona na fundusz rozwoju, w roku obliczeń planem, to znaczy w roku, w którym produkcja wzrasta o Δp i normatyw środków produkcji wzrasta o Δc , wyniesie r . Wielkość r możemy wyrazić następującym wzorem:

$$r = z(c + \Delta c)$$

Ten fundusz rozwoju powinien być równy przyrostowi normatywu Δc , a stąd: $n \cdot \Delta p = z(c + \Delta c)$. Dzielnik obie strony tego równania przez n otrzymamy możliwość do osiągnięcia przyrostu produkcji Δp w liczbach bezwzględnych, a dzielnik obie strony otrzymanego równania przez $p + \Delta p$, otrzymamy możliwość do osiągnięcia stopy wzrostu produkcji. Wielkości te wyniosą:

$$\Delta p = \frac{z(c + \Delta c)}{n}$$

$$\frac{\Delta p}{p + \Delta p} = \frac{z(c + \Delta c)}{n(p + \Delta p)} = z$$

Oczywiście przy wyższej stopie zysku lub przy niższej stopie podatku majątkowego i stopie oprocentowania kredytów, tworzony na wspomnianych zasadach fundusz rozwoju wystarczy na samofinansowanie wzrostu produkcji (tzn. wzrostu funduszy własnych odpowiednio do wzrostu normatywu) w wyższych granicach, nie tylko do stopy 3% rocznie. Jeżeli zrezygnowalibyśmy całkowicie z opodatkowania majątkowego i z odsetek od kredytów, wtedy fundusz rozwoju, tworzony według tych zasad, wystarczy na powiększenie własnych funduszy przedsiębiorstwa, wystarczających dla wzrostu produkcji o procent odpowiadający procentowej wysokości stopy zysku zawartej w cenach fabrycznych. Jest to w tym systemie górna granica samofinansowania wzrostu własnych funduszy — a także i górna granica samofinansowania wzrostu produkcji, jeżeli normatyw jest pokrywany wyłącznie własnymi funduszami. Jeżeli do pokrycia normatywu kapitałochłonności wchodzi obok własnych funduszy pasywa stałe i kredyt bankowy (obligatoryjny) — wówczas oczywiście procent wzrostu produkcji, możliwy do osiągnięcia przy samofinansowaniu wzrostu własnych funduszy, będzie wyższy od procentowej stopy zysku, zawartej w cenach fabrycznych.

Wydaje się jednak, że wspomniana, poprzednio przykładowo trzyprocentowa stopa zysku, jako źródło tworzenia funduszu rozwoju, pozwalająca na samofinansowanie wzrostu produkcji w wysokości nieco wyższej niż trzy procent rocznie, w większości przypadków byłaby kwotą dostateczną dla zapewnienia samofinansowania rozwoju przedsiębiorstw. Wyższy od podanego wzrost produkcji wymagałby doprowadzenia do przedsiębiorstwa środków pieniężnych z zewnątrz. Do tego zagadnienia jeszcze powrócimy, a na razie skoncentrujemy się na funkcjonowaniu funduszu rozwoju w proponowanej formie.

Jak już było wspomniane poprzednio, powiększenie własnych funduszy przedsiębiorstw, proporcjonalne do wzrostu normatywu, nie musi wcale oznaczać powiększenia wartości majątku trwałego oraz produkcyjnego majątku obrotowego, pozostającego w dyspozycji zakładu. Przy ustalaniu normatywu na poziomie najbardziej efektywnego wykorzystania środków produkcji większość przedsiębiorstw będzie wykazywała ponadnormatywne stany majątku trwałego, odpowiadające nie wykorzystanym mocom produkcyjnym. W przypadku najbardziej szczęśliwego układu tych rezerw produkcyjnych można je wykorzystać bez żadnych nakładów inwestycyjnych: po prostu wzrost produkcji spowoduje wciągnięcie do eksploatacji tych urządzeń, które dotąd stały bezczynnie, lub bardziej intensywnie wykorzystanie wszystkich dotąd eksploatowanych środków pracy. Powiększenie produkcji w takiej sytuacji wymaga tylko zwiększenia zapasów produkcyjnych. Przy tych założeniach fundusz rozwoju, utworzony w wysokości wzrostu normatywu produkcji (pomniejszonego o wzrost pasywów stałych itd.) powinien być wykorzystany: na spłacenie części kredytu inwestycyjnego, finansującego ponadnormatywne zasoby środków trwałych, na sfinansowanie wzrostu zapasów produkcyjnych, niezbędnego dla powiększenia produkcji.

Takie dwukierunkowe wykorzystanie funduszu rozwoju jest możliwe wtedy, gdy normatyw wyposażenia przedsiębiorstw jest rozdzielony na części wyrażające niezbędny stan środków trwałych i zapasów produkcyjnych. O konieczności podziału normatywu przez przedsiębiorstwa w porozumieniu z bankami była już mowa poprzednio. Przeznaczenie części funduszu rozwoju, odpowiadającej przyrostowi normatywu środków trwałych, w pierwszej kolejności na spłatę kredytu inwestycyjnego na ponadnormatywne ich zasoby, powinno być regułą. Od tej reguły jednak mogą być czynione odstępstwa.

Podwyższenie produkcji przedsiębiorstwa w oparciu o istniejące rezerwy nie wykorzystanych mocy produkcyjnych nie zawsze jest możliwe — jak to zakładaliśmy poprzednio — bez najmniejszych nawet nakładów inwestycyjnych. W wielu przypadkach hamulcem dla bardziej intensywnego wykorzystania zdolności produkcyjnych są wąskie przekroje w jakichś stadiach procesu technologicznego. Likwidacja

tych wąskich przekrojów wymaga nakładów inwestycyjnych, które są jednak z reguły znacznie niższe, niż nakłady potrzebne na uzyskanie takich mocy produkcyjnych w nowym przedsiębiorstwie. Nawet podwyższenie współczynnika zmienności w istniejącym przedsiębiorstwie — choć nie wymaga zwykle nakładów na urządzenia techniczne — może wiązać się z koniecznością nakładów inwestycyjnych na magazyny, potrzebne dla przyjęcia zwiększonej produkcji itd. Stąd zadanie podwyższenia produkcji w oparciu o nadwyżki zdolności produkcyjnych w wielu przypadkach wymaga dodatkowych nakładów inwestycyjnych, co nie pozwalałoby wykorzystać funduszu rozwoju (w części przeznaczonej na finansowanie wzrostu normatywu środków trwałych) wyłącznie na spłatę kredytu inwestycyjnego, finansującego ponadnormatywne zasoby środków trwałych. W takich przypadkach przedsiębiorstwo musiałoby wystąpić do banku z wnioskiem o dodatkowy kredyt inwestycyjny na przeprowadzenie niezbędnych dla wzrostu produkcji nakładów, a rzeczą banku byłoby rozpatrzenie tego wniosku w sposób jak najbardziej wnikliwy i podjęcie decyzji o udzieleniu tego kredytu, jeżeli propozycje przedsiębiorstwa byłyby uzasadnione z ekonomicznego i technicznego punktu widzenia. To samo oczywiście można powiedzieć i o nakładach na inwestycje typu racjonalizatorskiego i oszczędnościowego. Zasada przeznaczania funduszu rozwoju w pierwszym rzędzie na spłatę kredytów inwestycyjnych, związanych z ponadnormatywnym wyposażeniem przedsiębiorstwa w środki trwałe, oddaje decyzję o wykorzystaniu funduszu rozwoju pod kontrolę banków, co — jak się wydaje — jest niezbędnym warunkiem zapewnienia efektywnego wykorzystywania środków pieniężnych, dysponowanych przez przedsiębiorstwa w trybie zdecentralizowanym.

W rozważaniach naszych zakładaliśmy, że każde przedsiębiorstwo tworzy fundusz rozwoju w wysokości części zysku, pozostającej po odprowadzeniu podatku majątkowego, dokonaniu odpisu na fundusz materialnego zainteresowania pracowników wynikami gospodarki oraz po opłaceniu odsetek bankowych. Fundusz rozwoju ma służyć powiększeniu własnych funduszy przedsiębiorstwa w związku ze wzrostem normatywu, przy czym środki pieniężne tego funduszu mogą być zużyte w części na spłacenie kredytów bankowych (co nie powoduje wzrostu majątku produkcyjnego, pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstwa), w części zaś na sfinansowanie przyrostu majątku bądź trwałego, bądź obrotowego. Warunkiem wykorzystania funduszu rozwoju jest jednak w każdym przypadku wzrost produkcji — bez tego wzrostu nie nastąpi wzrost normatywu środków produkcji i nie wystąpi potrzeba powiększenia własnych funduszy przedsiębiorstwa. W związku z tym powstaje pytanie, jakie ma być przeznaczenie funduszu rozwoju w przypadkach, gdy przedsiębiorstwa nie planują w danym roku wzrostu produkcji i wzrostu normatywu, lub planują ten wzrost w kwocie mniejszej od rozmiarów funduszu rozwoju.

Problem ten może być rozwiązany w różny sposób. Istnieje bowiem możliwość dokonywania redystrybucji funduszu rozwoju przez zjednoczenie. Doprowadzenie do zrównania stopy zysku w różnych przedsiębiorstwach i tak wymaga już redystrybucji środków pieniężnych dla wyrównania poziomu kosztów własnych produkcji; można do tego mechanizmu włączyć także część zysku, tworząc fundusz rozwoju, i doprowadzić do tego, że każde przedsiębiorstwo otrzymywałoby, wraz z dyrektywnym wskaźnikiem wzrostu produkcji, wskaźnik wzrostu normatywu i odpowiadający mu fundusz rozwoju. Faktyczne nagromadzenie tego funduszu w planowanej wysokości zależałoby wtedy tylko od utrzymania się przez przedsiębiorstwo na planowanym poziomie kosztów własnych. Odpowiednio do tego, przedsiębiorstwa, które nie planowałyby w danym roku wzrostu produkcji i normatywu — nie otrzymywałyby funduszu rozwoju, to znaczy miałyby zysk uregulowany na poziomie wystarczającym jedynie na opłacenie podatku majątkowego, odsetek bankowych itd.

Rozwiązanie to jest jednak o tyle niekorzystne, że dysponowanie funduszem rozwoju powierza wyłącznie zjednoczeniom, co musi spowodować zmniejszenie

aktywności gospodarczej przedsiębiorstw i bynajmniej nie gwarantuje najbardziej efektywnego wykorzystania środków pieniężnych, nagromadzonych w funduszu. Stąd wydaje się bardziej słuszne przyjęcie zasady, że fundusz rozwoju, który nie jest wykorzystany w określonym roku wobec braku planowanego wzrostu produkcji, może być wykorzystany przez przedsiębiorstwo w roku następnym. Daje to przedsiębiorstwu możliwość samodzielnego planowania wzrostu produkcji w oparciu o posiadane środki, pozwalające na podwyższenie normatywu, a więc rozszerza znacznie samodzielność przedsiębiorstw w porównaniu z wariantem przewidującym redystrybucję funduszu rozwoju przez zjednoczenia odpowiednio do dyrektywnie ustalonych zadań wzrostu produkcji. Ograniczenie samodzielności przedsiębiorstw przez konieczność uzgodnienia z bankiem podziału funduszu rozwoju i zakresu wykorzystania go na spłatę kredytów bankowych wydaje się dość duże i nie wymaga wzmocnienia przez poddanie funduszu rozwoju redystrybucji przez zjednoczenia.

Obok inwestycji przedsiębiorstw w formie inwestycji renowacyjnych i inwestycji rozwojowych, finansowanych z funduszu rozwoju (lub z kredytu bankowego, o ile fundusz rozwoju przeznaczany jest na spłatę ponadnormatywnego kredytu inwestycyjnego) muszą także istnieć inwestycje centralne, decydowane na stojącym ponad przedsiębiorstwem szczeblu organizacji zarządzania i finansowane ze scentralizowanych funduszy, przede wszystkim ze środków budżetowych. Te inwestycje i sposób ich finansowania muszą być również włączone do systemu finansowego przedsiębiorstw w sposób zharmonizowany z jego całością.

W przypadku budowy nowych przedsiębiorstw normatyw kapitałochłonności, uwzględniony już podczas projektowania inwestycji, powinien zabezpieczać nowo powstałe przedsiębiorstwo przed nadmiernym, w stosunku do planowanej wielkości produkcji, nagromadzeniem środków trwałych. Z chwilą przekazania do eksploatacji takiej nowej inwestycji, to znaczy z chwilą uruchomienia nowego przedsiębiorstwa, powinno nastąpić dotacyjne wyposażenie tego przedsiębiorstwa w majątek trwały i obrotowy (pierwsze wyposażenie), co jest równoznaczne z utworzeniem funduszu własnych przedsiębiorstwa w kwocie odpowiadającej wartości przekazanego majątku. Pewne komplikacje może tu tylko wywołać fakt, że w okresie rozruchu produkcja nowego przedsiębiorstwa nie będzie sięgała założonej mocy produkcyjnej, czyli że w stosunku do faktycznej — a nie docelowej — wielkości produkcji przedsiębiorstwo będzie dysponowało ponadnormatywnym wyposażeniem. Wydaje się jednak, że to czasowe zaniżenie produkcji nie powinno być przyczyną obniżenia normatywu przedsiębiorstwa i zmniejszenia kwoty własnych funduszy. Natomiast wydaje się słuszne, ażeby do czasu pełnego uruchomienia produkcji pozbawić takie przedsiębiorstwa funduszu rozwoju, to znaczy ograniczyć dopłaty (gdyż w okresie rozruchu koszty własne są z reguły wyższe od przeciętnych, a więc dopłaty stają się niezbędne) do wysokości pozwalającej tylko na opłacenie podatku majątkowego i odsetek od kredytów oraz na utworzenie funduszu premiowego. Normalna procedura ustalania wzrostu normatywu w zależności od wzrostu produkcji i finansowania wzrostu własnych funduszy z funduszu rozwoju rozpoczynałaby się w nowo powstałych przedsiębiorstwach dopiero z momentem osiągnięcia przez nie wielkości produkcji założonej w planach inwestycyjnych.

Nieco inaczej przedstawia się to zagadnienie w przypadku podejmowania inwestycji centralnych w przedsiębiorstwach już istniejących, a więc inwestycji polegających na poważnej rozbudowie i modernizacji takich zakładów pracy. Przedsiębiorstwa takie same powinny być bezpośrednimi inwestorami w tych przedsięwzięciach, to znaczy, w oparciu o ogólne założenia i uzyskane kredyty budżetowe, powinny same zlecać opracowanie szczegółowego projektu inwestycji, a następnie sprawować pełny nadzór nad wykonywaniem robót. Inwestycje rozpoczęte przed przekazaniem ich do eksploatacji nie mogą oczywiście być zaliczane do majątku trwałego przedsiębiorstwa, a środki budżetowe, zaangażowane w ich finansowa-

niu, nie mogą podlegać oprocentowaniu. W celu stworzenia bodźców, skłaniających inwestorów do przestrzegania cykli inwestycyjnych, można rozważyć możliwość obciążania majątku trwałego przedsiębiorstwa wartością inwestycji nie w momencie faktycznego przekazania ich do użytku, lecz już po upływie planowanego terminu realizacji robót. Oznaczałoby to równoczesne podniesienie normatywu przedsiębiorstwa i własnych jego funduszy o wartość dokonanych nakładów inwestycyjnych oraz obciążenie podatkiem majątkowym tych nowo instalowanych urządzeń produkcyjnych. Inwestor bezpośredni, ponosząc materialną odpowiedzialność za opóźnienia realizacji robót inwestycyjnych, mógłby ze swej strony żądać od wykonawców zapłaty kar umownych za niedotrzymanie ustalonych w umowach terminów wykonania prac i dostaw.

*
*
*

W rozważaniach naszych, poświęconych przede wszystkim problemowi odzwierciedlenia w systemie finansowym przedsiębiorstw różnicowania kapitałochłonności produkcji, problemowi, którego rozwiązanie ma kluczowe znaczenie dla reformy systemu finansowego, pojawiały się często pewne uwagi dotyczące także innych zagadnień, a zwłaszcza zysku i jego podziału. Trzeba te uwagi obecnie uzupełnić, ażeby otrzymać pełny obraz proponowanych w tym zakresie rozwiązań.

Przypomnijmy przede wszystkim, że przy założeniu istnienia jednolitych dla wszystkich przedsiębiorstw cen zbytu, cen fabrycznych, stawek podatku obrotowego (lub dotacji przedmiotowych w przypadku, gdy cena zbytu nie pokrywa ceny fabrycznej) i podatku majątkowego, potrzebny jest mechanizm wyrównywania pomiędzy przedsiębiorstwami różnic poziomu planowanych kosztów własnych. Zadanie to musi wziąć na siebie zjednoczenie, prowadząc w tym celu rachunek wyrównawczy kosztów, na który przedsiębiorstwa o planowanym poziomie kosztów własnych, niższym od średniego, wołałyby, np. w okresach wanej wielkości produkcji, i z którego przedsiębiorstwach miesiecznie, kwotę różnicy przynależącej od planowania o planowanym poziomie kosztów własnych, wyższym od przeciętnego, w tych samych terminach powinny otrzymywać dopłatę wyrównawczą, obliczoną również od planowanej wielkości produkcji. Taki mechanizm wyrównawczy, stosunkowo najprostszy, prowadzi do wyrównania poziomu zyskowności wszystkich przedsiębiorstw wewnątrz zjednoczenia pod warunkiem, że nie nastąpią odchylenia od planu w zakresie wielkości produkcji, jej składu asortymentowego oraz poziomu kosztów własnych.

W praktyce jednak takie odchylenia od planu muszą mieć miejsce, a w wyniku ich faktyczna stopa zysku, osiąganego przez poszczególne przedsiębiorstwa, musi być zróżnicowana. Powstaje wobec tego pytanie, czy i te faktyczne, nie planowane różnice zyskowności, powinny być w jakiś sposób kompensowane przez zjednoczenie, czy też powinny odbijać się na stanie funduszy przedsiębiorstw. Pytanie to jest zresztą aktualne dla każdego systemu finansowego, gdyż w każdym systemie finansowym musi następować rozliczanie przedsiębiorstw z tytułu wyników finansowych i w każdym systemie zaznaczają się różnice pomiędzy wynikami faktycznymi i planowanymi.

Przy rozwiązywaniu tego zagadnienia najczęściej spotykamy się z tendencją odróżniania korzystnych i niekorzystnych odchyleń od planu, a także odchyleń „zawinionych” i „nie zawinionych” przez przedsiębiorstwa. Tendencja ta jest następstwem wiązania bodźców materialnego zainteresowania z finansowymi wynikami działalności przedsiębiorstw. Jeżeli korzystne odchylenia od planu mają być wynagradzane, a za niekorzystne przedsiębiorstwa i ich pracownicy mają ponosić odpowiedzialność — jedynie słuszne wydaje się wiązanie tych konsekwencji z odchyleniami od planu, które są wyrazem działalności przedsiębiorstwa. W konsekwencji wyniki działalności przedsiębiorstw muszą podlegać różnorodnym korektom dla uwolnienia ich od wpływu działania czynników niezależnych od przedsiębiorstw. Wszystkie te zabiegi powodują skomplikowanie przepisów systemu

finansowego i nie ułatwiają bynajmniej działania systemowi bodźców ekonomicznych, który przez swoją złożoność staje się dla pracowników przedsiębiorstw mało zrozumiały.

Wydaje się, że uproszczenie systemu finansowego w zakresie rozliczania wyników finansowych i tworzenia bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstw wynikami działalności jest sprawą bardzo pilną. Punktem wyjścia do takiego uproszczenia może być rezygnacja z zysku jako podstawy i źródła powszechnego systemu premiowania. Teza ta — choć na pozór brzmi radykalnie — w gruncie rzeczy wcale taka radykalna nie jest. W rzeczywistości zysk dawno przestał być (a może nawet nigdy nie był) podstawą funkcjonowania funduszu zakładowego, który u nas jest podstawowym instrumentem bodźcowego oddziaływania na załogi przedsiębiorstw przemysłowych. Świadczą o tym wyraźnie takie zasady tworzenia tego funduszu, jak relacjonowanie wysokości odpisów do funduszu płac, korygowanie wyników przedsiębiorstw, tworzenie funduszu z dotacji w przedsiębiorstwach planowo deficytowych itd. W tych warunkach jedynie logicznym posunięciem wydaje się być ostateczne i jawne oderwanie funduszu zakładowego od zysku, co bardzo uprości sprawę samego rozliczania zysków, gdy nie będzie już ona obciążona względami bodźcowego oddziaływania.

Jeżeli przyjmijemy, że odchylenia między faktycznymi i planowanymi wynikami przedsiębiorstw w naszym systemie finansowym nie będą rozliczane przez zjednoczenie, to odbiją się one w rezultacie na tej części zysku, która zostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa po opłaceniu podatku majątkowego i odsetek bankowych. Z tą częścią zysku można wiązać bodźce materialnego zainteresowania tylko kierownictwa przedsiębiorstwa — ogół pracowników powinien korzystać z funduszu premiowego, nie związanego z zyskiem, i dzielonego między różnych pracowników i ich grupy, odpowiednio do wykonania przez nich konkretnie wskazanych zadań. Jest rzeczą oczywistą, że wykonanie takich odcinkowych zadań, dla funkcjonowania przedsiębiorstwa bardzo ważne, niekoniecznie i nie zawsze musi wiązać się ze wzrostem zysku przedsiębiorstwa. A wobec tego wiązanie takiego funduszu premiowego z zyskiem nie jest uzasadnione. Jedynie premiowanie kierownictwa przedsiębiorstwa, które ma wpływ na całokształt jego działalności, może być związane z zyskiem, a raczej z poprawą wyników działalności w stosunku do okresu poprzedniego, oczywiście przy uwzględnieniu założeń planu itd. Fundusz na premie kierownictwa z konieczności musi jednak stanowić tak nieznaczną część zysku, że można go przy rozważaniu podziału zysku pominąć. W tej sytuacji przyjmujemy, że odchylenia między faktycznymi a planowanymi kosztami produkcji w przedsiębiorstwie wpłyną na wielkość funduszu rozwoju przedsiębiorstwa.

To, co o funduszu rozwoju powiedzieliśmy poprzednio, pozwala nam obecnie stwierdzić, że w największej ilości przypadków może on skutecznie spełniać funkcję amortyzatora, pochłaniającego dodatnie lub ujemne różnice, zachodzące między planowanym a faktycznym wynikiem działalności przedsiębiorstwa. Odnosi się to zwłaszcza do przypadków, w których fundusz ten będzie się gromadził na rachunku bankowym przedsiębiorstwa wobec braku potrzeby powiększania własnych funduszy, zaangażowanych w finansowaniu normatywu. Mogą jednak zajść i takie przypadki, kiedy w wyniku nie planowanego zmniejszenia tego funduszu stanie się on niedostateczny dla sfinansowania niezbędnego wzrostu funduszy własnych. Wskazuje to na potrzebę utrzymania instytucji funduszu rezerwowego zjednoczeń, z przeznaczeniem tego funduszu wyłącznie na finansowanie niedoborów własnych funduszy w podległych zjednoczeniu przedsiębiorstwach. Fundusz rezerwowy powinien być tworzony z części zysku podległych zjednoczeniu przedsiębiorstw, jako procentowo określona część funduszu rozwoju.

Fundusz zakładowy, przeznaczony tak jak i obecnie na finansowanie nagród indywidualnych, uzupełnianie budżetów socjalnych i na budownictwo mieszkaniowe przedsiębiorstw, powinien być tworzony drogą obciążania kosztów własnych jakimś narzutem,

proporcjonalnym do funduszu płac. Sprawa warunków uruchamiania tego funduszu (co nie jest równoznaczne z samym jego utworzeniem), zasad jego podziału itd. stanowi szeroki temat sam w sobie, którego w tym miejscu nie będziemy rozwijali. Wydaje się jednak niezbędne — co podkreślamy jeszcze raz z naciskiem — oderwanie tego funduszu od zysku przedsiębiorstwa, gdyż zysk nie jest i chyba nie może być właściwym miernikiem rezultatów pracy poszczególnych pracowników i służb przedsiębiorstwa, a materialne zainteresowanie pracowników musi być związane właśnie z wykonywaniem specyficznie dla każdej komórki określonych zadań. To założenie — słusznie — legło u podstaw zmienionego od połowy bieżącego roku systemu premiowania w przedsiębiorstwach przemysłowych i przy reformie systemu finansowego powinno być utrzymane i konsekwentnie rozwijane.

KAZIMIERZ CZYŻNIEWSKI

W poszukiwaniu dróg do zwiększenia efektywności oddziaływania na gospodarkę majątkiem trwałym przedsiębiorstw przemysłowych

(część I)

Cele i zadania, jakie stają przed gospodarką narodową u progu kolejnego planu pięcioletniego narzucają ze szczególną ostrością potrzebę wdrożenia racjonalnej i oszczędnej gospodarki majątkiem społecznym. W zakresie omawianym w niniejszym artykule idzie przede wszystkim o zwiększenie efektywności inwestycji, a więc o jak najbardziej celowe i efektywne wydatkowanie funduszy przeznaczonych na cele inwestycyjne, oraz o optymalne wykorzystanie istniejącego majątku trwałego i racjonalne nim gospodarowanie.

Oba te problemy są ze sobą jak najściślej powiązane. W pierwszym przypadku idzie oczywiście nie tylko o prawidłowy — z punktu widzenia harmonijnego rozwoju gospodarki narodowej — dobór kierunków inwestowania, lecz także o wybór między różnymi alternatywnymi zastosowaniami rozporządzalnych środków, prowadzącymi do osiągnięcia optymalnych rezultatów techniczno-ekonomicznych. W zakresie realizacji zamierzeń inwestycyjnych idzie o stworzenie takich warunków, które sprzyjałyby osiągnięciu maksymalnych efektów działalności inwestycyjnej.

Waga problemu należytego wykorzystania środków trwałych uwidacznia się na tle obecnego poziomu rozwoju naszego przemysłu oraz w zestawieniu z faktem dysponowania już przez nasz przemysł poważnymi zasobami środków pracy. Wraz z tym nabiera coraz to większej wagi sprawa optymalnego ich wykorzystania, racjonalnego gospodarowania nimi oraz planowej ich restytucji, modernizacji itd. Dzięki takiemu celowemu działaniu w wielu przypadkach można będzie zaoszczędzić środki, które trzeba by przeznaczyć na budowę nowych obiektów i zakładów, a nawet przedsiębiorstw. W zestawieniu z faktem, że dalszy rozwój gospodarki nie może nastąpić drogą wzrostu stopy inwestycji, zagadnienie zwiększenia efektywności gospodarowania istniejącą substancją majątku trwałego oraz środkami przeznaczonymi na inwestycje nabiera szczególnej wymowy.

Jest oczywiste, że poruszone zagadnienia leżą przede wszystkim w płaszczyźnie systemu zarządzania i planowania oraz systemu bodźców ekonomicznych. W tej mierze szczególnie duże efekty upatruje się we wprowadzeniu do naszego systemu bodźców ekonomicznych instytucji oprocentowania środków trwałych. Wskazuje się mianowicie, że lepsze wykorzystanie tej instytucji, jako jednego z ogniw w systemie zarządzania gospodarką społeczną, może stano-

Te kilka propozycji co do kierunków postulowanej reformy systemu finansowego przedsiębiorstw, sformułowanych w niniejszym i w poprzednim artykule pod tym samym tytułem, nie rości sobie pretensji do zarysowania jedynie słusznej drogi rozwiązania narastających problemów. Zdaniem moim najważniejszą sprawą jest jednak podjęcie dyskusji nad potrzebą i kierunkami reformy systemu finansowego, gdyż ważne nastawienie finansów na usprawnienie gospodarki środkami trwałymi, na lepsze wykorzystanie istniejących rezerw mocy produkcyjnych w obecnym stadium rozwoju naszej gospodarki staje się niezbędne. Jeżeli propozycje te przysłużą się dalszemu rozwojowi wspomnianej dyskusji — cel ich będzie osiągnięty.

wić skuteczny instrument oddziaływania w kierunku najbardziej ekonomicznego wykorzystywania powierzonych przedsiębiorstwom środków trwałych.

Niemalą rolę w tej dziedzinie mogą odegrać także efektywne rozwiązania w zakresie systemu finansowego. Co prawda w dyskusjach na ten temat, a jeszcze wyraźniej w praktycznej działalności, można się spotkać ze stanowiskiem negowania możliwości wydawniejszego zwiększenia skuteczności oddziaływania na procesy w dziedzinie reprodukcji środków trwałych przy pomocy instrumentów finansowych. Nie brak jest jednak również głosów świadczących o przecenianiu efektywności niektórych instytucji systemu finansowego.

Nie angażując się w tym miejscu w słuszność jednej czy drugiej oceny, należy stwierdzić, że nie wszystkie możliwości w tej dziedzinie zostały dotychczas wykorzystane. Potwierdza to między innymi bogata praktyka, jaka się rozwija we wszystkich krajach socjalistycznych, a która polega na wprowadzaniu, eksperymentowaniu bądź dyskutowaniu projektów coraz to nowych rozwiązań w zakresie form i źródeł finansowania reprodukcji środków trwałych. Z drugiej strony poważny dorobek, jaki w tej dziedzinie mają do odnotowania wszystkie kraje socjalistyczne, stwarza okazję i warunki do wymiany dotychczasowych osiągnięć i doświadczeń, a także do ujawnienia niepowodzeń, aby można było — w miarę możliwości — ustrzec się od nich w przyszłości.

Zagadnieniu przeto, czy i na ile można zwiększyć skuteczność oddziaływania na działalność przedsiębiorstw przemysłowych przez lepsze wykorzystanie instytucji procentu oraz przez właściwy dobór form i źródeł finansowania reprodukcji środków trwałych, poświęcony będzie niniejszy artykuł.

Zagadnienie oprocentowania środków ma już swoją historię. Było ono stawiane zarówno w teorii ekonomii politycznej socjalizmu, jak i w płaszczyźnie praktycznych rozwiązań. W pierwszym okresie zagadnienie oprocentowania środków trwałych wysuwane było w związku z metodą badania ekonomicznej efektywności inwestycji. W Związku Radzieckim traktowano mianowicie oprocentowanie środków trwałych jako jeden z elementów kalkulacji opłacalności nakładów inwestycyjnych¹⁾.

Ostatnio również w Polsce — w wyniku szerokiej dyskusji na ten temat — wprowadzono ten kalkula-

cyjny element do obowiązującej metody badania efektywności inwestycji. Wyraża się to w przyjęciu w rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji współczynnika opłacalności, który jest swego rodzaju stopą opłacalności (zyskowności) inwestycji, podporządkowaną rozwiązaniam poszczególnych inwestycji wymaganiom ogólnogospodarczym.

Oprócz tej, kalkulacyjnej, formy oprocentowania wysunięty został postulat oprocentowania środków przedsiębiorstw (trwałych i obrotowych) w postaci realnego nakładu pieniężnego²⁾. Przesłanką do wysunięcia tej koncepcji była chęć: kompensowania tą drogą strat powstających w związku z rozwijającym się postępowem technicznym (taką treść ekonomiczną przypisuje temu wydatkowi S. Strumilin³⁾; uruchomienia dodatkowego bodźca ekonomicznego, skłaniającego przedsiębiorstwa do oszczędnego wydatkowania środków pieniężnych na inwestycje i do racjonalnego gromadzenia zapasów środków obrotowych (tak między innymi formułują cel wprowadzenia instytucji oprocentowania wymienieni autorzy polscy).

O ile wszyscy autorzy zgodni są co do traktowania tego rodzaju nakładów jako realnego wydatku, mającego działać bodźcowo, to jednak występują u nich różnice zdań co do charakteru tego wydatku. Idzie mianowicie o to, czy wydatki z tytułu oprocentowania środków przedsiębiorstwa wliczyć należy „jako wartości pracy przeniesionej do kosztów produkcji i do kalkulacji cen...”⁴⁾, czy też traktować „...instytucję procentu jako formę uczestniczenia państwa w wygospodarowanych zyskach przedsiębiorstw państwowych...”⁵⁾.

1) Omawiając to zagadnienie S. Strumilin (Czynnik czasu w projektowaniu inwestycji przemysłowych, praca zbiorowa pt. „Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu w ZSRR” wyd. K. Rutkiewicza Warszawa—Łódź 1948, str. 184) pisze między innymi „...praktyka radziecka organizacji projektujących nie zerwała jeszcze ostatecznie z metodą używania stopy akumulacji jako wyższego sprawdzianu użyteczności tych lub innych wariantów inwestycyjnych. W teorii zaś znajdziemy dosyć podstaw do odrzucenia normatywnego znaczenia tych stawek w zastosowaniu do radzieckich warunków gospodarowania. Lecz w braku jakiegokolwiek innych kryteriów, poza rentownością porównawczą poszczególnych wariantów, projektodawcy tych wariantów, przy ocenie ich, powracają nieustannie do swych poprzednich, zakorzenionych zwyczajowo sprawdzianów”.

2) Porównaj np. H. Fiszel: O prawdziwy rozrachunek gospodarczy, „Nowe Drogi” 1956, Nr 5, s. 45; Z. Jaśkiewicz: O nowy model systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych, „Myśl Gospodarcza” 1957, Nr 1, s. 38; W. Karpiński: W sprawie zmian systemu finansowania inwestycji i kapitałowych remontów „Gospodarka Planowa” 1957, Nr 1, s. 37.

Jedną z tez Rady Ekonomicznej głosi: „Z punktu widzenia całokształtu warunków racjonalnej gospodarki środkami trwałymi i obrotowymi oraz zasad prawidłowej kalkulacji kosztów i cen należy rozważyć problem oprocentowania środków trwałych i obrotowych, oddanych do dyspozycji przedsiębiorstwa”. Dyskusja o polskim modelu gospodarczym, praca zbiorowa, Warszawa 1957, s. 257—276. Zagadnienie oprocentowania środków przedsiębiorstw omawia, podając własną propozycję na ten temat, J. Zajda w pracy pt. „Zagadnienia przebudowy systemu finansowego gospodarki narodowej” PTE, Poznań 1960, s. 61—82. Zostało ono ponownie poruszone na łamach „Finansów” w roku 1962, a mianowicie w numerze 6 dyskusję podjęli: J. Zajda: Odpłatność środków przedsiębiorstwa (s. 23—29) i Z. Fedorowicz: Oprocentowanie, rachunek ekonomiczny i bodźce (s. 30—36).

3) Porównaj S. Strumilin: Czynnik czasu... cytowane wydanie, s. 196.

4) Tamże.

5) Z. Jaśkiewicz: O nowy model... cytowane wydanie, s. 38. Podobne stanowisko zajmuje B. Minc (Ekonomia polityczna socjalizmu, PWN, Warszawa 1961, s. 392). Pisze on „...zamiast włączenia procentu od środków trwałych do kosztów produkcji bardziej celowe byłoby wprowadzenie podatku od środków trwałych, obciążających zysk przedsiębiorstwa... Podatki od środków trwałych i środków obrotowych, w przeciwieństwie do procentu od tych środków, włączonego w koszty produkcji, nie miałyby w zasadzie wpływu na wielkość ceny produktu, gdyż byłby potrącały z zysku przedsiębiorstwa, a cenę ustalałoby się niezależnie od ich wielkości. Podatek od środków trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa nie naruszałby właściwych gospodarce socjalistycznej kategorii ekonomicznych i byłby w gruncie rzeczy dodatkowym bodźcem, skłaniającym do racjonalnego gospodarowania zasobami produkcyjnymi”.

Na marginesie tego zagadnienia należy wspomnieć, że nie tylko w gospodarce socjalistycznej występują kontrowersje

Według koncepcji S. Strumilina wydatek z tytułu oprocentowania środków trwałych miałby reprezentować zmniejszenie ich wartości, wynikające ze wzrostu społecznej wydajności pracy i wskutek tego zmniejszenia kosztów produkcji (w gałęziach wytwarzających takie same środki trwałe zmniejsza się ich wartość i wobec tego ulegają potanieniu) oraz z postępu technicznego. Kompensowanie tych strat miałyby następować „...w drodze włączenia odpowiednich sum jako wartości pracy przeniesionej do kosztów produkcji i do kalkulacji cen”⁶⁾.

Propozycja kompensowania skutków postępu technicznego w drodze odrębnego włączania odpowiednich sum jako wartości pracy przeniesionej do kosztów produkcji i do kalkulacji cen jest w warunkach gospodarki socjalistycznej co najmniej sprawą dyskusyjną. Wydaje się, iż kompensata z tego tytułu powinna być uwzględniana w stawce odpisów amortyzacyjnych. Wynika to między innymi z faktu niuansowego, ale rozwijającego się w różnym stopniu nasilenia postępu technicznego — jeśli idzie o poszczególne okresy, branże i gałęzie przemysłu. Z drugiej strony tempo rzeczywistego wdrażania postępu technicznego zależy od możliwości przeznaczania na wewnętrzne potrzeby odtworzeniowe odpowiedniej ilości nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych. A zatem „Fundusz amortyzacyjny powinien... odzwierciedlać ekonomicznie uzasadnione zużycie majątku trwałego oszacowane między innymi na podstawie wieloletniego planu wprowadzania postępu techniczno-ekonomicznego”⁷⁾. Przenoszenie przez dany środek trwały na produkt wyodrębnionej, bieżąco ustalonej, tej części wartości, jaka odpowiada zużyciu moralnemu, nie wydaje się słuszne. Nie jest również słuszne tworzenie z tego tytułu odrębnego funduszu, który miałby służyć jako źródło finansowania nowych inwestycji oraz rozszerzonej reprodukcji.

H. Fiszel motywuje celowość wprowadzenia oprocentowania środków koniecznością uruchomienia dodatkowego bodźca, skłaniającego przedsiębiorstwa do racjonalnej i oszczędnej gospodarki w dziedzinie środków trwałych i obrotowych. Jego zdaniem systematyczne pogłębianie oszczędności społecznego czasu pracy (zużywanego nie tylko w produkcji, lecz także pracy uprzedmiotowionej, która w postaci zapasów środków produkcji tworzy niezbędne warunki dla prowadzenia działalności produkcyjnej) jest warunkiem rozwoju społeczeństwa⁸⁾. Z kolei w warunkach, gdy cała ewidencja nakładów ujęta jest wartościowo, nie sposób posługiwać się innym miernikiem efektywności wykorzystania zasobów, jak tylko procentem wyrażonym w złotych⁹⁾.

Również Z. Jaśkiewicz uważa formę oprocentowania środków trwałych i obrotowych „...jako narzędzie, przy pomocy którego państwo mogłoby oddziaływać w kierunku najbardziej ekonomicznego wykorzystywania powierzonych przedsiębiorstwom środków trwałych i obrotowych”¹⁰⁾. Z drugiej jednak strony propozycja ta zmierza do „zrewolucjonizowa-

co do kalkulacyjnego charakteru oprocentowania środków przedsiębiorstwa. Na przykład K. Mellerowicz (Kosten und Kostenrechnung, I Theorie der Kosten, Walter de Gruyter u Co., Berlin 1957, s. 78—79) pisze: „Poważnej dyskusji zatem — zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej — podlega zagadnienie: czy wszystkie odsetki należy zaliczyć do kosztów, czy nie. ...Koszty stanowią dla przedsiębiorstwa nieuniknione zużycie rzeczowej substancji majątku i to zużycie w najszerszym tego słowa znaczeniu. Odsetki wyrażają jednak również zużycie majątku. Przy oprocentowaniu kapitałów obcych uwidacznia się to w sposób zupełnie wyraźny w formie wydatków wynikających z tego tytułu. Lecz również procent od kapitałów własnych wiąże się siłą rzeczy z zużyciem majątku, co prawda nie w formie konkretnego wydatku, lecz na pewno w sensie negatywnym, przez ubytek efektów”.

6) S. Strumilin: Czynnik czasu... cytowane wydanie, s. 196.

7) W. Lissowski: Problem zużycia ekonomicznego środków pracy, PWG, Warszawa 1958, s. 219—220.

8) H. Fiszel: O prawdziwy rozrachunek... cytowane wydanie.

9) H. Fiszel: Zagadnienia cen i rachunku ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej, PWN, Warszawa, 1958, s. 83—84.

10) Z. Jaśkiewicz: O nowy model..., cytowane wydanie, s. 38.

nia" dotychczasowego systemu finansowania reprodukcji środków trwałych. Punktem wyjścia tej koncepcji jest stwierdzenie, że przedsiębiorstwa państwowe uczestniczą w finansowaniu inwestycji poprzez podatek obrotowy oraz wpłaty z zysku, przy czym „...podatek obrotowy oraz wpłaty z zysku do budżetu państwa stanowią sposób centralnego, skoncentrowanego gromadzenia środków pieniężnych tak na cele finansowania inwestycji, jak i na zaspokajanie potrzeb bieżących”¹¹). Z. Jaśkiewicz wysuwa przeto tezę, „...że akumulowanie pochodzących z działalności przedsiębiorstw państwowych środków pieniężnych, potrzebnych na finansowanie inwestycji w tych przedsiębiorstwach, nie powinno odbywać się w budżecie państwa. Budżet nie powinien być mechanizmem przesuwania środków trwałych między przedsiębiorstwami państwowymi. ...Stąd też dochodzę do wniosku — pisze Z. Jaśkiewicz — że oprocentowanie powinno być akumulowane w pozabudżetowym scentralizowanym funduszu przedsiębiorstw państwowych. ...Fundusz ten powinien jednocześnie obejmować dotychczasowy fundusz amortyzacyjny. ...Zadaniem funduszu środków trwałych przedsiębiorstw państwowych byłoby finansowanie odnawiania środków trwałych oraz finansowanie budowy nowych środków trwałych w przedsiębiorstwach państwowych”¹²).

Od czasu wysunięcia tych koncepcji zaszły w naszym systemie finansowym, zwłaszcza zaś w systemie finansowania inwestycji, zasadnicze zmiany. Polegają one przede wszystkim na tym, że państwowe przedsiębiorstwa finansują inwestycje i środki obrotowe nie tylko z dotacji budżetowych, ale także ze środków zgromadzonych w wyniku własnej działalności gospodarczej. W roku 1958 utworzony został fundusz inwestycyjno-remontowy, z którego przedsiębiorstwa finansują zarówno inwestycje restytucyjne, jak i modernizację środków pracy oraz kapitalne remonty. Ponadto wprowadzono — jako źródło finansowania inwestycji przedsiębiorstw — średnioterminowy, oprocentowany kredyt bankowy, spłacany ze zgromadzonych w latach następnych (w wyniku własnej działalności gospodarczej) środków funduszu inwestycyjno-remontowego. Stan środków pieniężnych na rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego podlega oprocentowaniu, co powinno skłaniać przedsiębiorstwa do celowego i oszczędnego ich wydatkowania.

W tej sytuacji, w przypadku wprowadzenia do naszego systemu instytucji oprocentowania środków trwałych, powstaje problem wyłączenia z oprocentowania tych środków trwałych, które zostały sfinansowane przy pomocy środków własnych, zgromadzonych przez przedsiębiorstwa. W przeciwnym bowiem razie, to znaczy przy przyjęciu zasady oprocentowania całości środków trwałych przedsiębiorstwa, a więc także tych, które zostały sfinansowane ze środków własnych przedsiębiorstwa bądź też antycypacyjnie z oprocentowanego kredytu bankowego, zostałyby wyrażone bodziec stymulujący wygośdalarowanie przez przedsiębiorstwa środków własnych i ich przezorne wydatkowanie.

Istnieje oczywiście zagadnienie odpowiedniego „zgrania” wysokości stopy procentowej: płaconej przedsiębiorstwom od lokaty środków pozostających na ich rachunkach bankowych i pobieranej od kredytów bankowych. Idzie zwłaszcza o to, aby stopa procentowa, według której oprocentowuje się środki własne, pozostające na rachunkach bankowych przedsiębiorstwa, stanowiła dostatecznie silny bodziec, skłaniający przedsiębiorstwo do przeprowadzania kalkulacji, co w danym przypadku jest dla niego bardziej opłacalne: uwolnienie się z oprocentowanych zobowiązań z tytułu kredytu bankowego, powiększenie zapasów środków obrotowych (drogą zużycia na ten cel większej części funduszu rozwoju) czy wreszcie ich zainwestowanie.

Jest oczywiście wiele innych, zasadniczych argumentów wysuwanych przeciwko oprocentowaniu środków trwałych przedsiębiorstw. Przeciwnicy tej kon-

cepcji podnoszą między innymi zarzut, że w gospodarce socjalistycznej bezpośrednia efektywność środków nie może być decydującym kryterium ich podziału między różne działy i gałęzie przemysłu. Wskazuje się również na to, że oprocentowanie środków trwałych mogłoby działać antybodźcowo, jeśli idzie o wprowadzanie postępu technicznego. Interesujące w tej mierze jest stanowisko zajęte przez ekonomistów radzieckich na posiedzeniu poświęconemu przedyskutowaniu zagadnień związanych z materialnym zainteresowaniem produkcją, szeroko naświetlanych między innymi na łamach „Prawdy” przez E. Libermana¹³). Stwierdzono mianowicie na tym posiedzeniu, że „...stałe zachęty materialne należy tworzyć w taki sposób, aby nie zmniejszyło się zainteresowanie przedsiębiorstw we wzroście niezbędnych inwestycji, koniecznym zwiększeniu sumy środków trwałych i obrotowych, wprowadzaniu przodującej techniki, w tworzeniu niezbędnych rezerw produkcyjnych, od których zależy sukces gospodarczy w przyszłości”¹⁴).

Zgodnie z sugestiami Rady Ekonomicznej omawiane zagadnienie (oprocentowania środków przedsiębiorstw) miało być przedmiotem eksperymentu w niektórych przedsiębiorstwach, tak zwanych eksperymentalnych. Charakterystyczna w tym względzie jest tu opinia konferencji ekonomistów przemysłu, która odbyła się w roku 1960 w Elblągu. Stwierdzono na niej, że „... w kierownictwie przedsiębiorstw sprawa ta nie wywołała w istocie rzeczy żadnego zainteresowania, nie stała się zatem dodatkowym czynnikiem intensyfikacji gospodarki środkami trwałymi i obrotowymi”¹⁵).

Wreszcie należy wskazać, iż niemałe znaczenie mają również wysuwane trudności natury metodycznej, związane z wprowadzeniem w życie instytucji oprocentowania środków trwałych przedsiębiorstw. Idzie między innymi o to, jaką wartość środków trwałych (brutto czy netto) należy przyjąć za podstawę oprocentowania. W przypadku oprocentowania metodą netto uprzywilejowałoby się te przedsiębiorstwa, których stopień zamortyzowania środków trwałych jest wysoki. Mogłoby to zachęcać przedsiębiorstwa do prowadzenia gospodarki antyinwestycyjnej i antyremonutowej, a więc do uzyskiwania przyrostu zysku drogą gospodarczo szkodliwego ograniczania działalności w zakresie renowacji istniejącego parku maszyn i urządzeń. Z kolei przy zastosowaniu metody brutto powstaje niedogodność płacenia odsetek od zamortyzowanej już części majątku trwałego¹⁶).

Dotychczasowe doświadczenia stosowania instytucji oprocentowania środków trwałych są w gospodarce socjalistycznej ograniczone¹⁷). W szczególności brak jest pełniejszej oceny roli, jaką instytucja ta może odegrać w dziedzinie oddziaływania na racjonalną działalność inwestycyjną i gospodarkę środkami trwałymi. Wiadomo natomiast, że ażeby osiągnąć możliwie „wysoką efektywność” tego bodźca należałoby stosować wysoką stopę procentową. To z kolei może prowadzić w niektórych przedsiębiorstwach do poważnych perturbacji gospodarczych i finansowych. Dotyczyć to by mogło przede wszystkim tych przedsiębiorstw, które pracują w warunkach „gorszych” od przeciętnych w danej branży, gałęzi, okręgu. Na taki stan może się składać wiele przyczyn, na przykład niekorzystna struktura i stan środków trwałych będące rezultatem błędów w polityce inwestycyjnej i remontowej¹⁸), inny — pod względem płci, kwalifi-

13) Porównaj artykuł „Prawdy” z dnia 9 września 1962 r., w którym E. Liberman wysunął postulat mierzenia rentowności stosunkiem zysku do funduszy produkcyjnych (środków trwałych i obrotowych) przedsiębiorstw.

14) Porównaj L. Gatowski: W sprawie systemu bodźców, „Zeszyty Teoretyczno-Polityczne” 1963, Nr 1, s. 33.

15) Porównaj S. Michalski: Bodźce ekonomiczne i bank, „Wiadomości NBP” 1961, Nr 9, s. 415.

16) Należy przy tym nadmienić, że wprowadzając w Węgierskiej Republice Ludowej w 1962 r. eksperymentalnie system tzw. udziału zysku przy zaangażowaniu środków przyjęto jako podstawę wartość brutto środków trwałych. Porównaj G. Varga: O oprocentowaniu środków trwałych, „Życie Gospodarcze” 1962, Nr 36.

17) Oprócz Węgierskiej Republiki Ludowej oprocentowanie środków trwałych stosują: Niemiecka Republika Demokratyczna i Jugosławia.

11) Tamże, s. 41.

12) Tamże, s. 41—42.

kacji, warunków mieszkaniowych (konieczność dowożenia pracowników do pracy z dużych odległości) — skład załogi itd. Wszystko to musi pociągnąć za sobą daleko idące konsekwencje natury ekonomicznej, mające ujemny wpływ na ekonomikę przedsiębiorstwa. Po prostu, produktywność użytkowanych przez przedsiębiorstwo środków trwałych będzie mniej lub więcej odbiegać od jakiegoś „wzorca”.

Dlatego też wydaje się, że ażeby uzyskać pełniejszą ocenę efektywności oprocentowania środków trwałych należałoby dobrze przygotować i przeprowadzić odpowiednio szeroką (w zasięgu podmiotowym i o odpowiedniej strukturze) akcję eksperymentów. Jej konstrukcja i przebieg powinny pozwolić uzyskać odpowiedzi na pytania i wątpliwości, jakie nasuwają się przy rozpatrywaniu omawianego zagadnienia. Szczególnie szeroki powinien być zakres eksperymentu przy traktowaniu oprocentowania jako formy uczenia państwa w wygospodarowanych przez przedsiębiorstwa zyskach. Wydaje się bowiem, że w przypadku wprowadzenia do naszego systemu oprocentowania środków trwałych ta forma, jako bardziej celowa, powinna mieć zastosowanie (zamiast włączenia odsetek z tytułu oprocentowania środków trwałych do kosztów produkcji, ze wszystkimi płynącymi stąd konsekwencjami)¹⁸.

Inaczej należy już obecnie podejść do zagadnienia trwale nieczynnych środków pracy (maszyn i urządzeń) oraz tych, których stopień wykorzystania (mierzony na przykład wskaźnikiem zmianowości, czasem pracy maszyn itp.) odbiega od normatywu, opracowanego dla danego zakładu (grupy zakładów). W miejsce naliczania od tych środków odpisów amortyzacyjnych, stanowiących element kosztów własnych przedsiębiorstwa (ze wszystkimi płynącymi stąd konsekwencjami: kalkulacyjny charakter nakładu, źródło nie uzasadnione tworzenia funduszu amortyzacyjnego itd.) należałoby zapasy tego rodzaju oprocentować. Od zapasów zbędnych, utrzymywanych przez dłuższy okres, na przykład ponad pół roku, należałoby naliczać odsetki według podwyższonej stopy procentowej.

Odsetki z tego tytułu nie powinny wchodzić w skład kosztów własnych, lecz obciążać wyniki finansowe działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa (w formie strat nadzwyczajnych). W celu wzmocnienia skuteczności oddziaływania przy pomocy tego bodźca można wprowadzić — na przykład w przypadkach ra-

żącej niegospodarności — zasadę potrącania części, a nawet całej kwoty odsetek z zysku pozostającego w przedsiębiorstwie. Idąc jeszcze dalej można by rozważyć możliwość potrącenia odsetek naliczonych według podwyższonej stopy procentowej z tej części zysku, która przypada do podziału między załogę.

*
*

Rozwój systemu finansowego powiązany jest ściśle z organizacją i metodami planowania i zarządzania gospodarką narodową. Określone rozwiązania w zakresie tego systemu powinny zatem wypływać z przyjętej koncepcji „modelu gospodarczego”, co jest warunkiem jej realizacji.

Potrzeba scentralizowanego systemu planowania inwestycji jest w gospodarce socjalistycznej koniecznością obiektywną. W naszych warunkach, a w szczególności w pierwszych latach odbudowy kraju i z chwilą wejścia na drogę przyspieszonej industrializacji, niezbędna była daleko posunięta centralizacja decyzji gospodarczych. W tym okresie większość inwestycji była zdeterminowana z punktu widzenia generalnych założeń rozwoju Polski Ludowej. Dotyczyło to nie tylko kluczowych inwestycji przemysłowych oraz tych inwestycji, dla których niezbędne było stworzenie ponadgaleziowych funduszy inwestycyjnych. Logicznym następstwem tego był scentralizowany system finansowania prawie całej działalności inwestycyjnej z bezzwrotnych środków pieniężnych.

Scentralizowany system finansowania, zwłaszcza po osiągnięciu określonego poziomu rozwoju bazy technicznej, wywołuje wiele zjawisk ujemnych. Po pierwsze prowadzi on do osłabienia odpowiedzialności przedsiębiorstw za celowe i efektywne zużycie środków inwestycyjnych. Przy dotacyjnym finansowaniu u wielu kierowników przedsiębiorstw „złotówka inwestycyjna” jest jakby „tańsza”, ponieważ pochodzi z bezpłatnego źródła — z budżetu państwa. Na skutek tego występuje skłonność do inwestowania niejednokrotnie „na szeroką skalę”, często bez głębszego uzasadnienia ekonomicznego, bez przeprowadzenia rzetelnego rachunku ekonomicznego. Starania inwestorów idą zwykle w kierunku uzyskania jak największej ilości środków, aby móc stworzyć sobie w przyszłości wygodne — najczęściej tylko pozornie wygodne — warunki produkcji. Nadmierne inwestowanie nie powoduje dla przedsiębiorstwa poważniejszych ujemnych skutków gospodarczych. Natomiast każda rezerwa mocy produkcyjnej ułatwia wykonanie planu produkcyjnego oraz zadań w zakresie poprawy jakości wyrobów, obniżki kosztów itd.²⁰. Stąd przy ogromnych, nie zaspokojonych potrzebach, jeśli idzie o całą gospodarkę, obserwujemy zjawisko względnie „nasyconia inwestycyjnego” w wielu przedsiębiorstwach, a nawet branżach. Po drugie w konsekwencji daleko posuniętej centralizacji decyzji inwestycyjnych może wystąpić niedoinwestowanie w zakresie szeregu przedsięwzięć koniecznych dla należytego funkcjonowania istniejącego aparatu wytwórczego. To niedoinwestowanie często prowadzi między innymi do powstania tzw. „wąskich gardeł” w produkcji. Waga tego zjawiska wzrasta w miarę rozwoju aparatu produkcyjnego i osiągnięcia określonego poziomu. Wtedy to bowiem narasta problem nie tylko optymalnego wykorzystania tego aparatu, ale także racjonalnego nim gospodarowania.

Te krytyczne uwagi na temat budżetowej metody finansowania nie przyniosły jednak — jak dotychczas — skonkretyzowanych rozwiązań. Wielu dyskutantów widzi jako jedynie słuszne i postępowe rozwiązanie przejście z budżetowej metody redystrybucji środków pieniężnych na cele inwestycyjne na kredytową formę finansowania prawie wszystkich inwesty-

¹⁸ „W odniesieniu do przytaczającej większości obiektów, których stan i wartość ustalono w toku powszechnej inwentaryzacji lub które uzyskano w rezultacie inwestycji, nie ma innej możliwości aniżeli przyjąć te wielkości z dobrodziejstwem inwentarza. Powoduje to niejednolitość startu przedsiębiorstw i stałe przypominanie ewentualnie grzechów przeszłości. ...Dodatkowo trzeba pamiętać, że z punktu widzenia przenośności także ogół „urządzeń technicznych”, a nawet niektóre obiekty zaliczone do maszyn (jak np. piece) mają charakter zbliżony do budowli. Jedyna droga, pozwalająca na uniknięcie oprocentowania, wiedzie w takim przypadku do przedwczesnej likwidacji obiektu, co przeważnie jest ekonomicznie nie uzasadnione. Zresztą o wiele silniejsze bodźce powinna w tym zakresie stwarzać amortyzacja, gdyż jej wysokość jest wyższa dla maszyn”. Z. Fedak: Oprocentowanie środków trwałych, „Finanse”, Nr 6, 1964 r., s. 19.

¹⁹ Nie czekając na wyniki eksperymentu, należy wskazać na celowość wykorzystania przy ocenie działalności gospodarczej przedsiębiorstw całego wachlarza wskaźników charakteryzujących efektywność ich pracy (porównaj K. Czyżewski: Wpływ kompleksowej analizy działalności przedsiębiorstw przemysłowych na ich gospodarce majątkiem trwałym, „Wiadomości NBP” 1964, Nr 3, s. 74-75). Wiadomo, że w różnych gałęziach przemysłu, a nawet w tej samej gałęzi, w poszczególnych przedsiębiorstwach, odmiennie kształtują się ilości środków (trwałych i obrotowych) niezbędnych dla osiągnięcia określonej wartości produkcji (zależy to od wielu czynników, o których była mowa wyżej). W zespolu wskaźników należy wykorzystać także wskaźnik relacji między zyskiem a masą środków trwałych i obrotowych. Uzależnienie bodźców od osiągnięcia i poprawy wskaźnika rentowności, który może być liczony jako stosunek zysku do zaangażowanych środków trwałych i obrotowych, pozwala uzyskać element obrazujący stopień wykorzystania środków produkcji. Porównaj także W. Łagutkin: (Wskaźniki planowe bodźcami zwiększenia ekonomicznej efektywności produkcji, „Zeszyty Teoretyczno-Polityczne” 1964, Nr 6, s. 3), który pisze: „Celem bardziej efektywnego wykorzystania środków trwałych wprowadzony został wskaźnik wielkości produkcji na rubel środków trwałych”.

²⁰ „...w tych warunkach przedsiębiorstwo bierze przydzielone środki w sposób beztroski, a często nawet lekomyślny. Fakt bowiem posiadania nadmiernej ilości narzędzi pracy w stosunku do zadań produkcyjnych nie wpływa zupełnie na ocenę kosztów produkcji. Koszt zaś zbývniego nagromadzenia zapasów w porównaniu do poziomu produkcji, przy niskim w dodatku oprocentowaniu, nie odgrywa żadnej praktycznej roli”. P. Sulmicki: Rola procentu w gospodarowaniu majątkiem społecznym, „Finanse” 1963, Nr 3, s. 19.

cji. Propozycje te są jednak w większości oparte na przecenianiu skuteczności tej formy finansowania inwestycji. Wydaje się, iż może ona mieć zastosowanie tylko w pewnym zakresie, np. do niektórych, a co najwyżej do większości inwestycji realizowanych w czynnych przedsiębiorstwach; kredytowa forma finansowania może stanowić tylko jeden, niewątpliwie skuteczny, ze środków, jakie w procesie inwestycyjnym trzeba by zastosować, ażeby osiągnąć zasadniczy i trwały postęp w działalności inwestycyjnej i gospodarcze majątkiem trwałym.

Niewątpliwie obecny etap rozwoju naszego przemysłu wymaga innych rozwiązań w zakresie systemu finansowania reprodukcji środków trwałych. Z jednej bowiem strony mamy do czynienia ze zjawiskiem istnienia już poważnej bazy technicznej, powstałej w rezultacie przeznaczenia znacznych środków materialnych i finansowych na inwestycje w przemyśle. Z drugiej strony trzeba mieć na uwadze aktualne rozwiązania w zakresie systemu planowania oraz systemu zarządzania przemysłem, przy czym należy mieć na uwadze zarówno celowość honorowania w określonym zakresie samodzielności przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji gospodarczych, jak i obiektywną konieczność coraz to szerszej i pogłębionej koordynacji działalności przedsiębiorstw, a zwłaszcza działalności inwestycyjnej, przez zjednoczenia. W coraz szerszej mierze zjednoczenia powinny wyznaczać — w oparciu o generalne założenia rozwoju branży — kierunki rozwoju podległych im przedsiębiorstw, ustalać dla nich zadania i przydzielać im niezbędne środki na wykonanie zadań. Właściwe wykorzystanie tych instrumentów powinno pozwolić na racjonalne rozmieszczenie produkcji tam, gdzie to jest najbardziej uzasadnione, wraz z lokowaniem inwestycji tam, gdzie mogą one dać najwyższe efekty techniczno-ekonomiczne.

Z powyższych wywodów wynika, że rozwiązania systemu finansowego oraz dóbr form i źródeł finansowania reprodukcji środków trwałych przedsiębiorstw przemysłowych powinny pozwolić na oddziaływanie przy ich pomocy na podejmowanie decyzji co do zakresu i formy reprodukcji środków trwałych przedsiębiorstw przemysłowych w oparciu o rzetelny rachunek ekonomiczny, a więc na celowe i oszczędne oraz efektywne zużycie środków pieniężnych, przeznaczonych na reprodukcję środków trwałych.

Przez efektywne zużycie środków rozumieć należy nie tylko celowe ich skierowanie w oparciu o trafne decyzje inwestycyjne, dotyczące podjęcia gospodarczo celowych i ekonomicznie efektywnych inwestycji. Idzie także o optymalizację warunków w zakresie działalności inwestycyjnej, a więc o sprawne i terminowe wykonanie robót oraz takie zsynchronizowanie dostaw inwestycyjnych (maszyn i urządzeń), aby zamrożenie środków materiałowych i pieniężnych w zapasach nie wykończono budownictwa inwestycyjnego było jak najmniej. Idzie także o oddziaływanie przy pomocy form finansowania na terminowe oddawanie inwestycji do eksploatacji i osiąganie założonych efektów techniczno-ekonomicznych, tanie i terminowe wykonywanie remontów itd.

Rozwiązania w dziedzinie systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych powinny pozwolić na właściwe wykorzystanie takich instytucji jak: fundusz amortyzacyjny, fundusz rozwoju, zysk, kredyt i procent. Ich efektywność jest tym większa, im szerszy jest zasięg działalności gospodarczej, na której przebieg i wyniki chcemy oddziaływać. Dlatego też poszukiwania efektywniejszych rozwiązań systemowych powinny zmierzać w kierunku ścisłego powiązania całokształtu działalności przedsiębiorstwa (eksploatacyjnej, remontowej i inwestycyjnej). Tylko przez przyjęcie tak szerokiego frontu uzyska się większą skuteczność oddziaływania przy pomocy pieniądza. Pozwoli to przede wszystkim na wykorzystanie rozrachunku gospodarczego oraz właściwe wykorzystanie (w zespole środków oddziaływania) systemu bodźców ekonomicznych.

Niezadowolająca natomiast będzie skuteczność tego oddziaływania w przypadku, gdy nastąpi jego rozproszenie na poszczególne wycinki niezmiernie złożonego mechanizmu, jakim jest przedsiębiorstwo. To

rozproszenie prowadzi do dezintegracji celów, powodując impulsy do oddziaływania na pojedyncze ogniw działalności gospodarczej, co nie tylko poważnie umniejsza efekty oddziaływania (a niekiedy wręcz je niweczy), ale ponadto prowadzi do dysproporcji, a nawet perturbacji w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Dotychczasowe rozważania prowadzą do wniosku, że rozwój systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych (w tym także systemu finansowania reprodukcji środków trwałych) powinien zmierzać do tego, aby możliwe w jak najszerszym zasięgu pokrycie finansowe ich działalności gospodarczej stanowiły wypracowane przez nie środki pieniężne. Ich wykorzystanie nie powinno się odbywać według tego, jaki szczebel podjął decyzję rzeczową. Na przeszkodzie jak najefektywniejszemu zużyciu wygospodarowanych przez przedsiębiorstwo funduszy pieniężnych nie powinno stać także i to, do jakiej „szufladki” zalicza się dany nakład: zwiększenie środków produkcji, remont (kapitalny, średni), odtworzenie zużytych (fizycznie i ekonomicznie) środków trwałych. Podstawowym kryterium powinien tu być rachunek ekonomiczny, uzasadniający takie bądź inne przeznaczenie w przedsiębiorstwie jego funduszy pieniężnych²¹). Ważne jest przy tym, aby pozostawiając przedsiębiorstwu tak dużą samodzielność w gospodarowaniu funduszami pieniężnymi zostały sprecyzowane wskaźniki techniczno-ekonomiczne, które powinny być osiągnięte w rezultacie celowego wykorzystania przydzielonych im środków. Nieosiągnięcie założonych efektów powinno pociągnąć za sobą konsekwencje w postaci potrącenia z zysku oraz obniżkę premii.

Tak ogólnie sformułowana teza oznacza praktycznie możliwość „pomieszania” wygospodarowanych przez przedsiębiorstwo funduszy pieniężnych (na podstawie ustalonych dla niego na dłuższe okresy czasu, co najmniej na dwa-trzy lata, normatywów finansowych). Oznaczałoby to więc zmianę istniejącej zasady rozgraniczania tych funduszy według źródeł ich pochodzenia i celu, na jaki mają być przeznaczane. Można by rozważyć nawet celowość prowadzenia tylko jednego (oprocentowanego) rachunku bankowego, na którym przedsiębiorstwo gromadziłoby wszystkie swoje środki pieniężne²²). Takie rozwiązanie wymagałoby, rzecz jasna, rewizji systemu rozliczeń. Chodzi w szczególności o zamknięcie nieograniczonego i nie kontrolowanego dopływu funduszy obcych w postaci przeterminowanych zobowiązań. Otóż wypowiadał się za przyjęciem zasady pokrywania wszystkich wymagalnych zobowiązań za dostawy, roboty i usługi w granicach określonych potrzeb finansowych i kre-

21) Wprowadzenie tego rozwiązania, zwłaszcza przy utrzymaniu „naczyń połączonych” (jeśli idzie o zużywanie funduszu rozwoju) wymagałoby, rzecz jasna, stosowania przez aparat bankowy związanej polityki kredytowej (w zakresie kredytów obrotowych i inwestycyjnych), przeciwdziałającej ewentualnym niepożądanym manipulacjom przedsiębiorstw. Może okazać się celowe przeniesienie tego „wiązania” także na szczebel zjednoczenia, na tle kształtowania się zapasów w skali branży. Taką koncepcję wysuwa się w dyskusjach i trzeba powiedzieć, że reprezentuje ona jakąś „świeżą myśl”, zwłaszcza w powiązaniu z proponowanymi rozwiązaniami w zakresie zwiększenia roli zjednoczeń. Praktycznie chodziłoby o możliwość ograniczenia kredytu inwestycyjnego dla danej branży w przypadku nieutrzymania (w skali) zjednoczenia) zapasów na założonym (w planie) poziomie. Obecnie zjednoczenie nie interesuje się (a przynajmniej niedostatecznie) jak się kształtują zapasy, bo te sprawy rozgrywają się na dole. Można by również rozpatrzyć koncepcję „kompensowania” skutków nie osiągnięcia faktycznej obniżki zapasów przez ograniczenie także kredytów na inwestycje zjednoczeń (realizowane w przedsiębiorstwach czynnych na podstawie decyzji zjednoczenia).

22) Możliwość zużywania czasowo wolnych środków pieniężnych np. na wcześniejszą spłatę kredytu i uwolnienie się od płacenia odsetek może stanowić silny bodziec do zwiększenia przezorności w podejmowaniu decyzji angażujących środki finansowe. W przypadku gdy przedsiębiorstwo nie korzysta z kredytu, można by wyżej oprocentować „lokatę środków” zadeklarowaną na z góry określony okres czasu. Wcześniejse wycofanie „lokaty” powinno kosztować, np. utracenie w części a nawet w całości prawa do wyższego oprocentowania lokaty.

dytowych przedsiębiorstwa, a w przypadku ich przekroczenia — z „odpowiednio droższego” kredytu²³⁾.

Możliwość wykorzystywania przez przedsiębiorstwa funduszy własnych na finansowanie potrzeb w zakresie środków obrotowych bądź na reprodukcję środków trwałych i „łącznego gospodarowania nimi” stanowiłaby jakiś logiczny następny etap (wiążące ogniwo) w rozwoju naszego systemu finansowego przed-

23) Porównaj K. Czyżniewski: Przyczynek do dyskusji na temat systemu rozliczeń, „Wiadomości NBP” 1963, Nr 3, s. 121.

24) W praktyce już obecnie ma miejsce zużywanie środków pieniężnych z rachunku rozliczeniowego na pokrycie dokumentów rozliczeniowych, dotyczących działalności inwestycyjnej i remontowej. W myśl przepisów w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów w razie niewystarczalności funduszy inwestycyjno-remontowych banki pokrywają żądania zapłaty w ciężar rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw.

siębiorstw²⁴⁾. Śledząc poszczególne ogniwa systemu rozliczeń natrafiamy w wielu miejscach na brak konsekwencji w rozwiązaniach. Na przykład przedsiębiorstwa mogą przeznaczać pozostawioną im część zysku (fundusz rozwoju) bądź na finansowanie potrzeb w zakresie środków obrotowych, bądź na finansowanie działalności inwestycyjnej. Jednocześnie jednak obowiązuje zasada odrębnego gromadzenia i lokowania środków pieniężnych z tego źródła: na oprocentowanym rachunku bankowym, jeśli idzie o środki pieniężne, przeznaczone na inwestycje, natomiast rachunek bankowy, na którym gromadzone i lokowane są środki pieniężne związane z finansowaniem działalności eksploatacyjnej, jest nie oprocentowany. Przy istnieniu omawianych „naczyń połączonych” zachodzi także potrzeba „zgrania” wysokości stopy procentowej, stosowanej od kredytów obrotowych i inwestycyjnych.

ZBIGNIEW LANDAU

Banki i kredyt Polski Ludowej w roku 1944

Bardzo istotne znaczenie dla rozwoju życia gospodarczego na wyzwolonych w roku 1944 terenach Polski, obok przeprowadzenia reformy walutowej i unormowania gospodarki skarbowej¹⁾, miało uruchomienie aparatu bankowego. Bez niego nie mógł bowiem prawidłowo funkcjonować zarówno system kredytowy, jak i nie mogła być prowadzona jakakolwiek racjonalna gospodarka pieniężna.

Uruchomienie aparatu bankowego wymagało jednak bardzo poważnego wysiłku. Na obszarach włączonych w czasie wojny do Rzeszy polskie instytucje bankowe zostały całkowicie zlikwidowane. Na ich miejsce okupant utworzył oddziały banków niemieckich, które przed wyzwoleniem Białostoczczyzny zostały ewakuowane. Na obszarach Generalnej Gubernii sytuacja była nieco lepsza, gdyż w czasie wojny działały tam pod zarządem niemieckim oddziały wielu dawnych banków polskich. Tym samym łatwiej tu było po wyzwoleniu uruchomić aparat bankowy niż na Białostoczczyźnie, gdzie należało stworzyć go prawie od podstaw (kompletować rozproszony w czasie wojny personel, zdobywać dokumentację itp.). Ale i na Lubelszczyźnie i Rzeszowszczyźnie niektóre oddziały banków zostały przez władze okupacyjne ewakuowane bądź zniszczone w czasie działań wojennych.

Na przykład lubelska filia Banku Emisyjnego w Polsce była niemal w całości zdewastowana²⁾. Z oddziału Państwowego Banku Rolnego w Lublinie okupanci wywieźli nie tylko pieniądze z kasy, ale i księgi³⁾. Oddział Banku Gospodarstwa Krajowego w Rzeszowie jeszcze w roku 1943 Niemcy usunęli w ciągu 24 godzin z zajmowanego budynku i przenieśli do dwupokojowego pomieszczenia. W czasie wyzwalania miasta lokal Banku został zdemolowany, maszyny skradziono, a kasa została rozbita i zrabowana. Właściwy gmach Banku został uszkodzony przez działania wojenne⁴⁾. W Chełmie Lubelskim Niemcy przed opuszczeniem miasta przygotowali ewakuację akt, dokumentów i maszyn biurowych Ko-

munalnej Kasy Oszczędności. W związku z tym, że dnia 21 lipca 1944 roku do pracy nie zgłosił się ani jeden pracownik Kasy — ewakuacja nie nastąpiła. Jednak w ciągu kilku dni po przesunięciu linii frontu zginęły maszyny do pisania i liczenia, wyłamano drzwi w skarbcu, dokumenty uległy przemieszczeniu i częściowo zginęły⁵⁾. Również lokale i urzędnicy wielu innych komunalnych kas oszczędności zostały zdewastowane i wymagały wyremontowania i uporządkowania przed przystąpieniem do działalności.

Istotną trudność stanowiło i to, że centrale obu istniejących banków emisyjnych znajdowały się poza terytorium wyzwolonym. Dyrekcja przedwojennego Banku Polskiego działała na emigracji w Londynie, a centrala stworzonego przez Niemców Banku Emisyjnego w Polsce — pozostawała w Krakowie. Stąd też zrodziła się konieczność powołania dla ziem wyzwolonych nowego banku centralnego, który podjąłby między innymi trud emitowania waluty, jak i umożliwił funkcjonowanie kredytu przez przyjmowanie weksli do redyskonta.

Władze Polski Ludowej zdawały sobie doskonale sprawę z konieczności utworzenia nowej instytucji emisyjnej. Świadczy o tym chociażby moment postawienia tej kwestii na plenarnym posiedzeniu Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego. Mianowicie już w dniu 22 lipca 1944 roku na posiedzeniu, które odbywało się jeszcze w Moskwie, poruszono sprawę stworzenia banku emisyjnego. W protokołach obrad znajdujemy wzmiankę, z której wynika, że Jakub Berman powiadomił plenum PKWN, iż „istnieje komisja powołana do opracowania regulaminu punktu „a” (sprawa banku emisyjnego), która ma się zebrać w dniu 23 lipca i załatwić tę sprawę”⁶⁾. Utworzenie banku emisyjnego — sądząc z momentu poruszenia tej sprawy na posiedzeniu PKWN — uważane było od początku za kwestię bardzo istotną i pilną. Jednak w praktyce realizacja koncepcji utworzenia takiego banku uległa później istotnej zwłoce. Znałe mi akta archiwalne nie pozwoliły na ustalenie przyczyn tej zwłoki; już bowiem w sierpniu 1944 roku podjęto wstępne prace nad powołaniem do życia banku emisyjnego. Prace te szły w trzech kierunkach: opracowania statutu banku, zabezpieczenia bazy material-

1) Sprawy te omówiłem w artykule: Polityka walutowa Polski Ludowej w okresie lubelskim. „Kwartalnik Historyczny” 1964, nr 2.

2) Złoty pozostaje w obiegu. „Rzeczpospolita” z dnia 7 sierpnia 1944 r.

3) Państwowy Bank Rolny w Lublinie. „Rzeczpospolita” z dnia 7 września 1944 r.

4) Informacje zawarte w liście dyr. Oddziału Wojewódzkiego Banku Inwestycyjnego w Rzeszowie T. Kulpy do autora z dnia 11 czerwca 1964 roku.

5) Informacje zawarte w liście dyr. Oddziału NBP w Chełmie Lubelskim M. Popielnickiego do autora z dnia 18 czerwca 1964 roku.

6) Protokół z popołudniowego posiedzenia PKWN z dnia 22 lipca 1944 roku. AAN, protokoły PKWN t. I, k. 20.

nej dla przyszłej działalności banku oraz ustalenia jego nazwy⁷⁾.

Najwcześniej rozwiązano problem ostatni — mia- nowicie ustalono nazwę: Narodowy Bank Polski, któ- ra znalazła się też na banknotach drukowanych w Związku Radzieckim na zlecenie Polskiego Komit- etu Wyzwolenia Narodowego⁸⁾. Pierwszy projekt sta- tutu Banku opracowano we wrześniu 1944 roku. Uległ on pewnym poprawkom, zanim jego podstawowe założenia znalazły się w dekrecie ogłoszonym w dniu 15 stycznia 1945 roku⁹⁾. Projekt opierał się w poważ- nym stopniu na statucie przedwojennego Banku Pol- skiego. Podstawową modyfikacją była zmiana cha- rakteru banku — zamiast prywatnej spółki akcyjnej, bank przyjął formę banku państwowego¹⁰⁾. Nie było to jednak, jeżeli chodzi o organizację banków emi- syjnych, jakieś istotne novum, gdyż i w wielu kra- jach kapitalistycznych banki centralne organizowano jako banki państwowe¹¹⁾. Również w Polsce w roku 1924 w okresie prac przygotowawczych, poprzedzają- cych powołanie Banku Polskiego, lansowano koncep- cję, aby Bank Polski powołany został jako bank państwowy¹²⁾.

Przygotowanie bazy technicznej dla Narodowego Banku Polskiego polegało na zabezpieczeniu kadr, pomieszczeń, urządzeń itp. Całością prac preparato- wych kierował Departament Obrotu Pieniężnego Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów PKWN.

Ostatecznie Narodowy Bank Polski powołany zo- stał do życia dopiero w dniu 15 stycznia 1945 roku, mimo że już od lipca 1944 roku sprawa jego uru- chomienia uważana była za bardzo pilną i ważną. W lipcu — jak już wspomniałem — problem orga- nizacji Narodowego Banku Polskiego stanął na po- siedzeniu PKWN; w sierpniu zaczęły się prace przy- gotowawcze do uruchomienia Banku; we wrześniu gotowy już był projekt statutu¹³⁾; w październiku konieczność natychmiastowego powołania do życia banku emisyjnego postulowali radzieccy eksperci fi- nansowi¹⁴⁾; w listopadzie kierownik Resortu Gospo- darki Narodowej i Finansów Jan Stefan Haneman stwierdził, że uruchomienie banku jest konieczne¹⁵⁾. Mimo to bank ciągle nie podejmował działalności, chociaż coraz bardziej był niezbędny¹⁶⁾.

W związku z brakiem centralnej instytucji emi- syjnej jej funkcje w zakresie emisji banknotów po-

wierzono specjalnie utworzonej komórce Resortu Go- spodarki Narodowej i Finansów — Centralnej Kasie Skarbowej, która została formalnie powołana do ży- cia dekretem z dnia 24 sierpnia 1944 roku¹⁷⁾, a za- częła działać na początku września tegoż roku. Za- kres czynności Kasy został określony dopiero w dniu 5 października 1944 roku¹⁸⁾. Centralna Kasa Skar- bowa zgodnie z tym rozporządzeniem miała: prze- chowywać i rozprowadzać bilety skarbowe, wycofy- wać bilety uszkodzone i zużyte, wycofywać znaki obiegowe, które na mocy przepisów utracą charakter obowiązkowego środka płatniczego. W rzeczywistości zakres obowiązków Kasy był znacznie szerszy. Obej- mował bowiem również kasową obsługę wszystkich władz centralnych Polski Ludowej oraz niektórych instytucji i osób prawnych. W Centralnej Kasie Skar- bowej posiadały rachunki — poza Krajową Radą Narodową i resortami Polskiego Komitetu Wyzwo- lenia Narodowego — między innymi — Bank Wojska Polskiego, Ambasada Polska w Moskwie itd. Kasa przechowywała depozyty rzeczowe resortów i przy- jęła wpłaty na rachunek władz centralnych¹⁹⁾; spełniała więc część funkcji wypełnianych normalnie przez bank centralny.

Centralna Kasa Skarbowa, przy stosunkowo dużych obowiązkach, między innymi polegających na koniecz- ności odbioru wszystkich przesylek pieniężnych, nad- chodzących z drukarni z ZSRR i obłudzie kasowej (w tym okresie prawie wyłącznie gotówkowej) cen- tralnych władz — miała bardzo trudne warunki pra- cy. Do połowy października nie posiadała nawet włas- nego skarbca. Dopiero dnia 16 października 1944 roku otrzymała na swoje potrzeby pierwszy skarbiec od Urzędu Wojewódzkiego w Lublinie, a w połowie grudnia drugi, obszerniejszy, w przyszłej siedzibie oddziału Narodowego Banku Polskiego. Przed otrzy- maniem skarbca środki Kasy trzymane na rachun- ku bieżącym w Państwowym Banku Rolnym w Lu- blinie, „skąd codziennie kierownik Kasy przynosił osobiście w worku kwotę potrzebna na przewidziane wypłaty dla poszczególnych resortów”²⁰⁾. Technika wypłat w tym pierwszym okresie była bardzo pro- sta. Wypłat dokonywano na podstawie zleceń kie- rowników poszczególnych resortów, za kontrasygnatą kierownika Resortu Gospodarki Narodowej i Finan- sów. Asygnaty kasowe zaczęły obowiązywać dopiero od dnia 15 października 1944 roku²¹⁾. Również dopie- ro w tym okresie Centralna Kasa Skarbowa otwo- rzyła sobie rachunki czekowe w Państwowym Banku Rolnym w Lublinie, w Banku Gospodarstwa Krajo- wego w Rzeszowie i w Komunalnej Kasie Oszczę- dności w Białymstoku, co ułatwiło wypłaty w tere- nie²²⁾. Przedtem po pieniądze należało każdorazowo udawać się do Lublina²³⁾.

Przy tak dużych obciążeniach cały personel Kasy składał się z dwóch osób — dyrektora i kierowniczki księgowości. Trzecia osoba — pomoc księgowa — pracowała tylko dorywczo. Dzień pracy w najbar- dziej gorących okresach (np. w okresie wymiany zło-

7) Sprawozdanie Ministerstwa Skarbu za okres od dnia 21 lipca 1944 roku do dnia 31 marca 1945 roku. Maszyno- pis powielony. AAN, Ministerstwo Skarbu, s. 26—27. (Cy- towane dalej jako Sprawozdanie...).

8) Pierwsze banknoty opuściły prasę drukarską w dniu 5 sierpnia 1944 roku. Należy więc sądzić, że nazwa została ustalona już w lipcu. Jednak w obwieszczeniu w sprawie obiegu pieniężnego z dnia 9 sierpnia 1944 roku, wydanym przez pełnomocnika PKWN na województwo białostockie L. Borkowicza mówi się jeszcze o „Banku Polskim”. Tekst obwieszczenia nie był jednak uzgadniany z Resor- tem Gospodarki Narodowej i Finansów.

9) Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1945 rok, nr 4, pozycja 14.

10) Przemówienie ministra skarbu K. Dąbrowskiego na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 17 stycznia 1945 roku, AAN, protokoły Rady Ministrów t. 2, k. 20; W Jaworski: Zarzys systemu kredytowego w Polsce Ludowej. Warszawa 1958, s. 57; Sprawozdanie..., s. 26.

11) Wiele banków emisyjnych krajów kapitalistycznych należało do państwa już w okresie przed drugą wojną światową, a niektóre zostały znacjonalizowane po wojnie. Między innymi własność państwa stanowiły banki emisyj- ne w Anglii, Argentynie, Afganistanie, Danii, Finlandii, Francji, Holandii, Indii, Indonezji itd.

12) Zwolennikiem takiego rozwiązania był między in- nymi późniejszy prezes Banku Polskiego S. Karpiński. Porównaj Z. Karpiński, Bank Polski 1924—1939. Warsza- wa 1958, s. 17.

13) Sprawozdanie..., s. 26.

14) Memorjał przesłany przez radzieckiego eksperta fi- nansowego Wogusjewa przedstawicielowi rządu ZSRR przy PKWN N. Bułganinowi i przekazany przez niego prze- wodniczącemu PKWN E. Osóbce-Morawskiemu w dniu 27 października 1944 roku. AAN, PKWN t. I/53.

15) Wnioski kierownika Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów J. S. Hanemana z lustracji banków lubelskich, przeprowadzonej w dniach 20 i 21 listopada 1944 roku AAN, PKWN t. I/13, k. 30.

16) Jeden ze współtwórców NBP, obecny doradca pre- zesa NBP M. L. Kostowski zapytywany przez autora o przyczynę zwłoki w założeniu Banku stwierdził m.in., „że

zorganizowanie i uruchomienie NBP, jako zupełnie nowej instytucji emisyjnej, wymagało więc pewnego czasu”, a w innym miejscu „(...) nie można było szybko zorgani- zować właściwego banku emisyjnego”. List M. L. Kostow- skiego do autora z dnia 23 czerwca 1964 roku.

17) Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1944 r. nr 3, poz. 11; „Rzeczpospolita” z dnia 27 sierpnia 1944 r.

18) Rozporządzenie kierownika Resortu Gospodarki Na- rodowej i Finansów J. S. Hanemana z dnia 5 października 1944 roku o zakresie działania Centralnej Kasy Skarbo- wej. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1944 r. nr 7, poz. 39.

19) Sprawozdanie..., s. 35—37.

20) Jak wyżej.

21) Okólnik Centralnej Księgowości Resortu Gospodar- ki Narodowej i Finansów z dnia 5 i 14 października 1944 r. AAN, PKWN t. VIII/22.

22) Sprawozdanie..., s. 36.

23) Konieczność jeżdżenia po pieniądze do Lublina od- zyla ponownie po wyzwoleniu ziem na zachód od Wisły w styczniu 1945 roku. W piśmie Ministerstwa Skarbu do Zarządu Miejskiego w Krakowie, Ministerstwo zawiado- miło Gminę m. Krakowa o przyznaniu jej pożyczki w wysokości 15,5 mln zł, z tym że pieniądze należało ode- brać w Lublinie. AAN, Min. Skarbu, Gabinet Ministra 1945 r. nr 1—2.

tych krakowskich) trwał od szóstej rano do dziewiątej wieczór. I w innych okresach nie zawsze przestrzegano godzin kasowych. Czasem wypłaty dokonywane były w nocy. Poza wymienionymi czynnościami ściśle kasowymi — pracownicy Centralnej Kasy Skarbowej musieli dbać również na przykład o zapewnienie transportu przesyłek pieniężnych z lotniska lub dworca kolejowego do skarbcza, zapewniać konwojentom pomieszczenie i utrzymanie, co w ówczesnych warunkach braku hoteli i restauracji, było sprawą skomplikowaną i pracochłonną²⁴).

Centralna Kasa Skarbowa zlikwidowana została dopiero w dniu 30 kwietnia 1945 roku, gdy znaczną część jej funkcji mógł przejąć Narodowy Bank Polski, którego pierwszy oddział podjął pracę w dniu 8 lutego 1945 roku²⁵).

Poza organizacją namiastki instytucji emisyjnej, Resort Gospodarki Narodowej i Finansów zwrócił baczność uwagę na odbudowę innych instytucji kredytowych. Był to niezbędny warunek dla przeprowadzenia przewidywanej wymiany różnych znaków pieniężnych, znajdujących się w obiegu, na złote polskie nowej emisji.

W pierwszej fazie organizacji sieci bankowej, jako główne zadanie wytknięto zorganizowanie jak największej ilości placówek kredytowych, zwłaszcza komunalnych kas kredytowych i spółdzielni kredytowych. Według sprawozdania Ministerstwa Skarbu na terenach wyzwolonych reaktywowano ich ogółem w liczbie 84²⁶). Równocześnie postępowały prace przy uruchamianiu placówek innych banków zarówno państwowych (Bank Gospodarstwa Krajowego — do końca roku 1944 uruchomiono dwa oddziały, Państwowy Bank Rolny — dwa oddziały), spółdzielczych (Bank „Społem” — 12 oddziałów, Centralna Kasa Spółek Rolniczych — dwa oddziały, Bank Spółdzielczo-Gospodarczy w Białej Podlaskiej — jeden oddział, Bank Spółdzielczy — sześć oddziałów, Powszechny Bank Spółdzielczy — dwa oddziały, Bank Spółdzielczy Stefczyka — dwa oddziały, Bank Spółdzielczy Ziemi Sandomierskiej) oraz prywatnych (Bank Handlowy w Warszawie — jeden oddział, Bank Związku Spółek Zarobkowych, Kasa Przemysłowców i Rolników Lubelskich, Bank Mieszczański w Przemyśle²⁷). Poza tymi bankami działał jeszcze Bank Wojska Polskiego. Zadaniem jego była finansowo-kasowa obsługa armii polskiej w okresie wojny. Miał on oddziały przy armiach, a kasy polowe przy dywizjach, brygadach i korpusach²⁸).

Resort Gospodarki Narodowej i Finansów już w tym okresie był zwolennikiem koncepcji rozdzielania zadań pomiędzy różne banki, bez wzajemnego dublowania ich czynności, jak to miało miejsce przed rokiem 1939. „Przechodząc do realizowania planowości w dziedzinie aparatu kredytowego uznano za konieczne zmniejszenie liczby banków (w stosunku do okresu przedwojennego — Z. L.) przy jednoczesnym powiększeniu ilości placówek oraz sprecyzowaniu zakresu działania banków²⁹). Jednak ostateczna koncepcja struktury banków wykrystalizowała się dopiero w roku 1945 w wyniku żywej dyskusji³⁰). Działać więc miały poza bankiem emisyjnym — pomyslanym jako „bank banków” — Bank Gospodarstwa Krajowego (finansowanie przemysłu państwowego), Państwowy Bank Rolny (finansowanie produkcji rolnej, przemysłu rolnego oraz reformy rolnej), Polski Bank Komunalny (finansowanie samo-

ządów i ich przedsiębiorstw oraz Komunalnych Kas Oszczędności), Bank Handlowy w Warszawie (finansowanie większego i średniego przemysłu prywatnego), Bank Związku Spółek Zarobkowych (to samo w odniesieniu do rzemiosła i drobnego przemysłu), Centralna Kasa Spółek Rolniczych (spółdzielczość rolniczo-handlowa) i Bank „Społem” (pozostała spółdzielczość³¹).

Sprawa ewentualnej likwidacji innych banków miała być rozważona w przyszłości, z tym jednak że w okresie lubelskim nie była wysuwana kwestia ich nacjonalizacji. Na terenie ziem wyzwolonych prywatne banki przedwojenne (poza wymienionymi już) w zasadzie nie próbowały nawet podjąć działalności, gdyż bądź przestały już działać w okresie okupacji niemieckiej, bądź nie posiadały dostatecznych środków na podjęcie swej działalności. Kilka banków, które działalność podjęły (np. Oddział Banku Handlowego w Warszawie, Bank Mieszczański w Przemyśle, czy Kasa Przemysłowców i Rolników Lubelskich) działały w bardzo wąskim zakresie i praktycznie nie odgrywały większej roli. Resort Gospodarki Narodowej i Finansów nie przeciwdziałał ich reaktywowaniu. „Motywem tego była w dużej mierze konieczność wykorzystania całego aparatu bankowego, który można było uruchomić szczególnie szeroko w terenie — do rozpoczęcia kredytowania jednostek gospodarczych i zorganizowania wkładów pieniężnych³²).

Problem ustosunkowania się do banków prywatnych wyłonił się więc dopiero w roku 1945³³), po wyzwoleniu reszty ziem polskich, a rozwiązany został ostatecznie uchwałami Rady Ministrów z dnia 4 kwietnia 1946 roku i z dnia 14 lipca 1947 roku w sprawie cofnięcia koncesji niektórym bankom prywatnym³⁴). W Polsce Ludowej nie było — jak wiadomo — formalnej nacjonalizacji aparatu bankowego³⁵), po prostu zostały cofnięte koncesje na prowadzenie działalności bankowej.

Najwcześniej, bo już w dniu 25 lipca 1944 roku, na ziemiach wyzwolonych rozpoczął działalność Oddział Państwowego Banku Rolnego w Lublinie pod kierownictwem długoletniego dyrektora Piaseckiego³⁶). W dniu 1 sierpnia 1944 roku rozpoczęła działalność Komunalna Kasa Oszczędności powiatu chełmskiego pod dyrekcją Tadeusza Dobrzyńskiego³⁷). Przed 10 sierpnia utworzono w Chełmie oddział Banku „Społem”. Stan kasy tego banku w momencie uruchomienia wynosił pół miliona złotych. Dyrektor Banku czekał jednak z rozpoczęciem działalności (wypłaty wkładów i obroty kredytowe) na dyspozycję centrali Banku, mimo że znajdowała się ona na terenach zajętych jeszcze przez Niemców. Dopiero Resort Gospodarki Narodowej i Finansów wyjaśnił mu niewłaściwość takiego stanowiska i wtedy dyrektor obiecał zwrócić się po instrukcje do oddziału

31) Sprawozdanie..., s. 27; Wniosek na posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów w sprawie finansowania rolnictwa. AAN, KERM t. 36.

32) List M. L. Kostowskiego jak wyżej.

33) W. Jaworski, op. cit., s. 60–61.

34) Protokoły Rady Ministrów z dnia 4 kwietnia 1946 roku. AAN, protokoły Rady Ministrów t. 6, k. 383–384; Dz. U. R. P. 1946 r. nr 2, poz. 10; „Monitor Polski” 1946 r. nr 52, poz. 152 i 1947 r., nr 23, poz. 284.

35) Pogląd przeciwny, chociaż dość rozpowszechniony, nie ma żadnego realnego uzasadnienia. W 1945 r. występowały pewne tendencje zmierzające do nacjonalizacji aparatu bankowego. Ich pierwszym rzecznikiem był premier E. Osóbka-Morawski (porównaj protokoły Rady Ministrów z dnia 12 marca 1945 r. AAN, protokoły Rady Ministrów t. 2, k. 193). Na tym stanowisku stała też oficjalnie Rada Naczelna PPS, czemu dała wyraz w uchwale z dnia 4 listopada 1945 r. („Przegląd Socjalistyczny” 1945 r. nr 2, s. 46). Podobne stanowisko zajął I Zjazd PPR w uchwalonej w grudniu rezolucji. (Porównaj H. Minc. Aktualne zagadnienia i perspektywy gospodarcze demokratycznej Polski: Warszawa 1945 r., s. 89). Ostatecznie sprawie rozwiązano inaczej — odbierając bankom prywatnym koncesje i stawiając je w stan likwidacji.

36) Państwowy Bank Rolny w Lublinie, „Rzeczpospolita” z dnia 7 września 1944 r.; Sprawozdanie Państwowego Banku Rolnego za rok 1945. Warszawa 1946, AAN, PBR p. 52.

37) Informacje zawarte w liście dyr. Oddziału NBP w Chełmie Lubelskim M. Popielnickiego do autora z dnia 18 czerwca 1964 roku.

24) Sprawozdanie..., s. 35–37.

25) Przemówienie prezesa NBP E. Droźniaka. „Wiadomości NBP” 1946 r. nr 9, s. 3.

26) Sprawozdanie..., s. 27.

27) Załącznik do rozporządzenia ministra skarbu z dnia 6 stycznia 1945 roku w sprawie wykonania dekretu z dnia 6 stycznia 1945 roku o deponowaniu i wymianie banknotów Banku Emisyjnego w Polsce. Dz. U. R. P. 1945 r. nr 1, poz. 3, s. 5–6.

28) M. Dziarmakowski: Formowanie systemu finansowego Wojska Polskiego „Materiały i Studia Zakładu Ekonomiki Wojennej Wojskowej Akademii Politycznej im. F. Dzierżyńskiego” 1962, nr 1, s. 137, 150, 155.

29) Sprawozdanie..., s. 27.

30) List doradcy prezesa NBP M. L. Kostowskiego do autora z dnia 23 czerwca 1964 roku.

Banku „Społem” w Lublinie³⁸). Oddział Banku Gospodarstwa Krajowego w Lublinie rozpoczął działalność w dniu 12 sierpnia 1944 roku³⁹). W Rzeszowie pracownicy Oddziału Banku Gospodarstwa Krajowego prawie natychmiast po zajęciu miasta przez wojska radzieckie podjęli odbudowę Banku (najaktywniejsi byli: główny księgowy — Józef Holeksa i kasjer — Franciszek Wojaczek). Zorganizowali oni przeniesienie Banku do lokalu, z którego wyrzucili go Niemcy. Wyremontowali budynek, skompletowali meble w drodze zakupu od osób prywatnych lub przez wypożyczenie ich od pracowników. Maszyny kupowano od osób prywatnych — często handlarzy. Wielką kasę pancerną rewindykowano z Przemyśla, dokąd wywieźli ją Niemcy⁴⁰).

Znacznie trudniej niż na terenie Lubelszczyzny i Rzeszowszczyzny przebiegała odbudowa sieci bankowej na Białostocczyźnie. Brak banków jeszcze w połowie października 1944 roku utrudniał prawidłowy obieg pieniężny. Doradcy radzieccy w jednym ze swoich memoriałów wskazywali na niezbędną konieczność wznowienia działalności Banku Gospodarstwa Krajowego w Białymstoku, w celu podjęcia akcji kredytowej. Brak banku uniemożliwiał uruchamianie przemysłu. Na przykład białostocki trust włókienniczy musiał wstrzymać rozpoczętą odbudowę i rozruch, gdyż nie miał gdzie zaciągnąć kredytu na niezbędne środki obrotowe i inwestycyjne⁴¹). Podobnie niekorzystna sytuacja istniała również na Pradze, gdzie jeszcze w grudniu 1944 roku nie było instytucji kredytowych, przez co finansowanie odbudowy przemysłu napotykało dodatkowe trudności⁴²).

W pierwszych tygodniach po wyzwoleniu akcja uruchamiania aparatu bankowego miała charakter żywiołowego ruchu oddolnego. Po prostu ocalały personel oddziałów banków przystępował do ich uruchomienia, nie czekając na żadne instrukcje z góry⁴³). Jako klasyczny przykład żywiołowości w organizacji banków może służyć casus Banku Województwa Rzeszowskiego.

W drugiej połowie sierpnia 1944 roku w sali Zarządu Miejskiego w Rzeszowie zwołane zostało zebranie sprawozdawczo-informacyjne różnych władz publicznych⁴⁴). Na zebraniu tym przewodniczący Wojewódzkiej Rady Narodowej, a równocześnie pełnomocnik PKWN na Małopolskę, dr Wiktor Jedliński, poprosił o informację, jak przedstawia się sprawa uruchomienia oddziału Banku Polskiego w Rzeszowie. W odpowiedzi na to obecny na zebraniu Tadeusz Gretschel wyjaśnił, że aczkolwiek urządzenia techniczne Banku są nie naruszone i personel znajduje się na miejscu, to jednak dla podjęcia działalności nie ma podstaw prawnych i mogą nastąpić trudności ze względu na brak środków pieniężnych, niezbędnych do normalnej działalności Banku. W odpowiedzi na to dr Jedliński oświadczył, „że ponieważ

Banku Polskiego nie można reaktywować, gdyż centrala jego znajduje się poza granicami Polski, należy na okres przejściowy stworzyć lokalną instytucję bankową, opartą o województwo rzeszowskie”.

Na podniesioną wątpliwość, czy można utworzyć taki bank bez dekretu PKWN, dr Jedliński oświadczył, że „Wojewódzka Rada Narodowa w Rzeszowie spełnia władzę zwierzchnią nad wyzwolonymi terenami Małopolski i wobec tego władna jest taką instytucję samodzielnie utworzyć” i zlecił przygotowanie statutu banku. Po opracowaniu projektu statutu przez T. Gretschela i adwokata W. Nieświatowskiego został on zatwierdzony przez dr Jedlińskiego, jako pełnomocnika Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego na Małopolskę. Statut przewidywał, że bank stanowi własność województwa rzeszowskiego, które będzie gwarantowało zobowiązania banku całym swoim posiadanym majątkiem. Kapitał zakładowy Banku Województwa Rzeszowskiego ustalono na 100 tysięcy złotych. Zwolniono również Bank od płacenia podatków⁴⁵).

Na członków władz Banku powołani zostali T. Gretschel — jako kierownik i Nieświatowski oraz zastępca dyrektora oddziału rzeszowskiego Banku Polskiego w 1939 roku J. Boruta — jako członkowie zarządu. Po załatwieniu tych wstępnych formalności w dniu 28 sierpnia 1944 roku Bank podjął działalność. Pełnił on funkcje banku centralnego dla terenów Rzeszowszczyzny, między innymi gromadził zasoby instytucji skarbowych, uruchomił obrót przekazowy z innymi instytucjami finansowymi na terenie województwa, przyjmował wpłaty od osób prywatnych i banków. Działalność kredytową nie miał prawa prowadzić⁴⁶).

Zgodnie jednak z polskim ustawodawstwem bankowym cała ta impreza była najzupełniej nielegalna. Bank państwowy bowiem mogło założyć tylko państwo, a nie województwo; założenie natomiast banku prywatnego wymagało zezwolenia Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów. Również bezprawne było gwarantowanie zobowiązań banku majątkiem państwowym oraz zwolnienie go od płacenia podatków⁴⁷). Jednak wobec tego, że bank już działał, w momencie, gdy władze centralne zorientowały się w jego nielegalnym — w świetle przepisów prawnych — charakterze, jak i w związku z tym, że Resort Gospodarki Narodowej i Finansów liczył się z założeniem w najbliższym czasie Narodowego Banku Polskiego, postanowiono Banku Województwa Rzeszowskiego nie likwidować, ale po założeniu NBP przekształcić ten bank w oddział NBP⁴⁸). „Patrząc z perspektywy czasu i zastanawiając się nad celowością i przydatnością powstania i działalności tej prowizorycznej instytucji bankowej, powołanej do życia w sposób nieformalny i bez zatwierdzenia Ministerstwa Skarbu, trzeba stwierdzić, że powołanie jej było podyktowane wymogami chwili i istniejącymi warunkami lokalnymi. W trakcie działania Banku uwidatniła się celowość tego posunięcia” — pisał do autora w swym liście Tadeusz Gretschel.

Resort Gospodarki Narodowej i Finansów zdawał sobie od początku sprawę, że w związku z żywiołowym reaktywowaniem instytucji bankowych w terenie (poza Lublinem) mogą działać instytucje kredytowe, o istnieniu których Resort nie ma żadnych informacji. Tym też został spowodowany okólnik kierownika Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów J. S. Hanemana z końca sierpnia 1944 roku, skierowany do przewodniczących wszystkich powiatowych rad narodowych⁴⁹), w którym nakazywał przewodniczącym, aby osobiście lub przez odpowiednich pracowników zbadali stan istniejących na ich terenie instytucji bankowych.

45) Statut Banku załączony został w odpisie do wyżej wymienionego protokołu.

46) Cytowany protokół Z. Siwińskiego.

47) Opinia L. Kurowskiego, zawarta w aktach AAN, PKWN t. I/58.

48) Pismo inspektora Biura Kontroli przy KRN Z. Siwińskiego do dyrektora Biura Kontroli. AAN, PKWN t. I/58, k. 8—9.

49) Patrz tekst okólnika. AAN, PKWN t. VIII/22, k. 43.

38) Sprawozdanie kierownika Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów J. S. Hanemana za czas urzędowania w Chełmie Lubelskim z dnia 10 sierpnia 1944 r. AAN, PKWN t. I/13.

39) Sprawozdanie z działalności Banku Gospodarstwa Krajowego za okres od wyzwolenia do dnia 1 lipca 1945 r., s. 5. Archiwum BGK w Warszawie, akta Sekretariatu Generalnego.

40) Informacje zawarte w liście dyr. Oddziału Banku Inwestycyjnego w Rzeszowie T. Kulpy do autora z dnia 11 czerwca 1964 roku.

41) Memoriał radzieckich ekspertów finansowych Obolenskigo i Zajcewa o pieniężnym obrocie w województwie białostockim, przesłany N. Bułganinowi i przekazany przez niego przewodniczącemu Krajowej Rady Narodowej B. Bierutowi i przewodniczącemu PKWN E. Osóbce-Morawskiemu z dnia 17 października 1944 roku. AAN, PKWN t. I/54, k. 3—8. Taki sam raport Wogusjewa z dnia 27 października 1944 roku. AAN, PKWN t. I/53, k. 3.

42) Referat kierownika Wydziału Przemysłowego w Warszawie inż. Golańskiego, wygłoszony na posiedzeniu Komitetu Odbudowy miasta stołecznego Warszawy w dniu 14 grudnia 1944 roku. AAN, PKWN t. VIII/8. Odpis z papierów H. Markowej.

43) List dyr. Oddziału Banku Inwestycyjnego w Rzeszowie T. Kulpy jak wyżej.

44) Dzieje tego banku przedstawia protokół delegata Biura Kontroli przy Krajowej Radzie Narodowej Z. Siwińskiego z kontroli Banku Województwa Rzeszowskiego w dniu 1—2 grudnia 1944 roku. AAN, PKWN t. I/58, k. 1—3.

Okólnik zalecał, aby jeśli w trakcie lustracji okaże się, że personel tych instytucji jest zdekompletowany, rady narodowe pomogły w jego uzupełnieniu. Wysłano przy tym, jako jedyną wytyczną polityki kadrowej, dość naiwnie brzmiący postulat, że „przy uzupełnianiu należy specjalną uwagę zwrócić na urzędników umiających dobrze odróżnić pieniądze fałszywe”. Dalej kierownik Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów polecał przewodniczącym powiatowych rad narodowych zabezpieczenie lokali banków i skarbców.

Równocześnie, aby umożliwić Resortowi zorientowanie się w sytuacji bankowości, każdy powiat miał wypełnić specjalną ankietę⁵⁰). Zasadnicze pytania ankiety dotyczyły siedziby i adresu KKO, siedziby najbliższego oddziału Banku Gospodarstwa Krajowego, nazwiska obecnego kierownika, ilości zatrudnionych urzędników w okresie okupacji i obecnie, stanu w jakim znajduje się lokal, stanu i objętości skarbcu. Ostatnie pytanie dotyczyło zakresu i charakteru prowadzonej po wyzwoleniu działalności bankowej. Odpowiedzi miały być przesłane do Wydziału Obrotu Pieniężnego Biura Ekonomicznego PKWN do dnia 8 września 1944 roku.

Według niepełnych danych, zebranych drogą powyższej ankiety, na terenach wyzwolonych (wyluczając teren samego miasta Lublina) pracowały przed dniem 1 listopada 1944 roku: jeden Oddział Banku Gospodarstwa Krajowego w Rzeszowie, 29 komunalnych kas oszczędności i 10 banków spółdzielczych⁵¹).

Niezależnie od podjęcia prób zmierzających do zorientowania się w stanie uruchomienia aparatu bankowego, Resort Gospodarki Narodowej i Finansów rozpoczął przygotowania do uregulowania zasad działalności banków. Szczególnie istotną sprawą było to, aby banki nie zużywały posiadanych środków na regulowanie zobowiązań powstałych przed lub w czasie wojny. Środki, którymi dysponowały banki powinny bowiem zostać — zgodnie z ogólnogospodarczymi interesami państwa — zużyte na odbudowę gospodarki kraju. Stąd właśnie powstała koncepcja, aby wprowadzić przepisy, zgodnie z którymi banki mogłyby zużywać — na pokrycie zobowiązań powstałych przed dniem 22 lipca — tylko środki z tytułu aktywów płynnych, pochodzących z tych rachunków. Natomiast wszelkie nowe wkłady mogły być użytkowane tylko na nowe kredyty.

Przepisy w tej sprawie opublikowane zostały w dniu 5 października 1944 roku w postaci rozporządzenia kierownika Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów o czynnościach bankowych na obszarach wyzwolonych spod okupacji⁵²). Przewidywało ono, że banki utworzą specjalne rachunki dla wpłat dokonywanych po wyzwoleniu pod nazwą „Rachunek Polski” (w niektórych wypadkach określano je jako „Interes Polski”). Rozporządzenie to regulowało także tryb przelewania środków pomiędzy „Rachunkiem Polskim” a rachunkami „starymi” (powstałymi przed wybuchem wojny w dniu 1 września 1939 r.) i „nowymi” (powstałymi w czasie okupacji)⁵³).

Dalsze szczegółowe przepisy zawarte były w okólniku Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów z dnia 17 października 1944 roku, który zobowiązywał wszystkie działające instytucje bankowe do sporządzania trzech bilansów — odrębnego dla rachunków „starych”, „nowych” i „polskich”. W celu umożliwienia kontroli obrotów na poszczególnych rodzajach rachunków, banki miały składać w Resorcie co miesiąc bilans brutto, a raz do roku bilans netto. W bilansach należało wykazywać oddzielnie należności i zobowiązania względem: osób fizycznych i prawnych, których konta zostały zablokowane przez okupanta ze względów rasowych, narodowych lub wyznani-

wych; Niemców i firm niemieckich; cudzoziemców i firm zagranicznych⁵⁴).

Jednak zasadniczą trudność dla podjęcia normalnej działalności banków stanowił brak odpowiednich środków finansowych, umożliwiających udzielanie kredytów. Własne aktywa były bądź wymienione przez władze niemieckie, bądź unieruchomione. Dla tego zasadniczym problemem było zapewnienie bankom wkładów terminowych, umożliwiających udzielanie kredytów dla gospodarki narodowej. Należy bowiem pamiętać, że bank może udzielać kredytu tylko w wypadku, jeśli posiadane przez niego środki nie są natychmiast wymagalne. Gdyby bowiem bank udzielał kredytu z wkładów a vista, mógłby pewnego dnia stanąć przed problemem niemożności wypłacenia sum znajdujących się przejściowo na rachunkach czekowych i bieżących, a więc powstałby problem niewypłacalności banku.

Oczywiście, trudność taka nie istniałaby, gdyby w zamian za udzielony kredyt bank otrzymywał weksle, które mógłby następnie redyskontować w banku centralnym. Jednakże, wobec nieuruchomienia na ziemiach wyzwolonych takiego banku nawet instytucje kredytowe, dysponujące pewnymi środkami pieniężnymi, powstrzymywały się od ich zużywania na akcje kredytową. Świadczy o tym na przykład sprawozdanie z lustracji banków lubelskich, przeprowadzonej w dniu 20 i 21 listopada 1944 roku⁵⁵). Według tego sprawozdania sytuacja w poszczególnych oddziałach banków wyglądała następująco: Państwowy Bank Rolny — oddział w Lublinie. Nowe wkłady z okresu Polski Ludowej wynosiły 229 milionów złotych. Z tego gotówką w kasie Bank posiadał w dniu 1 listopada 1944 roku — 224 miliony złotych. Wkłady pochodziły bądź z lokat innych banków (Centralnej Kasy Spółek Kolejowych i Banku „Społem” w Lublinie), bądź z wpłat różnych instytucji państwowych i publicznych. Zasadnicze znaczenie miały wkłady państwa w kwocie 201,6 miliona złotych. Pożornie, przy tak dużej płynności, Bank powinien mieć znaczne możliwości kredytowania. Tymczasem było inaczej: Bank udzielił pożyczek tylko na sumę 5 milionów złotych. Zasadniczą trudność w podjęciu szerzej akcji kredytowej stanowiło to, że ogromna większość rachunków (w tym cały wkład państwa) stanowiły wkłady a vista, a więc takie, które wkładca mógł wycofać w każdej chwili.

Kredyt w wysokości 5 milionów złotych udzielony został sześciu lubelskim cukrowniom, z tym że był on gwarantowany przez Resort Gospodarki Narodowej i Finansów. Poza tym Bank postawił do dyspozycji Syndykatom Chmielarskiemu kredyt w wysokości jednego miliona złotych i również w wysokości jednego miliona złotych Młynowi „Piaski”. We wnioskach z lustracji czytamy — „Bank Rolny mógłby rozszerzyć swoje operacje kredytowe, ale tylko wówczas, gdyby otrzymał od Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów pomoc w postaci wkładów terminowych, albowiem obecnymi — jako a vista, swobodnie operować nie może”.

Bank Gospodarstwa Krajowego, Oddział w Lublinie. Tu sytuacja była analogiczna. Bank, posiadając 8 milionów złotych wolnych środków, zaangażował w kredytach tylko jeden milion. Znow na przeszkodzie stała sprawa charakteru wkładów. „Pomoc ze strony Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów przyczyniłaby się w znacznym stopniu do uruchomienia, ewentualnie rozszerzenia kredytu. Kierownik Banku oczekuje tej pomocy”.

Bank Handlowy w Warszawie, Oddział w Lublinie. Bank posiadał 6 milionów złotych i prawie całą sumę trzymał w kasie. Dyrektor oświadczył lustratorom, że „udzieliłby chętnie kredytu przemysłowi do wysokości 20% posiadanych wkładów, to jest około miliona złotych, ale nie ma zgłoszeń o kredyty”.

Tu więc wyłoniła się druga przeszkoda w akcji kredytowej — brak zgłoszeń o kredyty. Było to w pewnym stopniu zrozumiałe. Przemysł państwowy

⁵⁰) Jak wyżej. Ankietę nie obejmowała Kas Stefczyka.

⁵¹) Sprawozdanie z lustracji banków lubelskich, przeprowadzonej w dniu 21–22 listopada 1944 roku. AAN, PKWN t. I/13, k. 28–29.

⁵²) Dz. U. R. P. 1944, nr 7, poz. 38. Materiały przygotowane do tego zarządzenia w AAN, PKWN t. VIII/22, k. 12–21.

⁵³) Podział na rachunki „nowe” i „stare” wprowadziły w czasie wojny niemieckie władze okupacyjne.

⁵⁴) Tekst okólnika w AAN, PKWN t. VIII/1. k. 17. „Rzeczpospolita” z dnia 22 października 1944 roku.

⁵⁵) AAN, PKWN t. I/13.

starał się w pierwszym rządzie o bezzwrotne dotacje budżetowe, a dopiero później o kredyty w bankach państwowych. Załatwienie dotacji było bowiem stosunkowo prostsze niż staranie się o kredyt przy słabo wykształconym systemie kredytowym⁵⁶). Natomiast przemysł znajdujący się w rękach prywatnych, nie będąc pewny dalszych swoich losów, wstrzymywał się z zaciąganiem jakichkolwiek kredytów. Mimo że Manifest PKWN nie zapowiadał nacjonalizacji przemysłu znajdującego się w rękach polskich właścicieli, w sferach prywatnego przemysłu i handlu istniały poważne obawy co do dalszych perspektyw ich przedsiębiorstw.

Poza Oddziałem Banku Handlowego brak zgłoszeń o kredyty sygnalizowała również Komunalna Kasa Oszczędności powiatu lubelskiego, która udzieliła kredytu w wysokości 302 tysięcy złotych, podczas gdy posiadane przez nią wkłady wynosiły 4,6 miliona złotych. Natomiast Centralna Kasa Spółek Rolniczych, Oddział w Lublinie, która za pośrednictwem spółdzielni rolniczo-handlowych kredytowała chłopów na poczet dostaw żywności, stwierdziła że odczuwa brak kapitałów na finansowanie powierzonego jej zakresu działalności⁵⁷).

Wkłady w wyżej wymienionych bankach wynosiły w listopadzie 1944 roku około 247 milionów złotych, natomiast kredyty udzielone wynosiły tylko około 8 milionów złotych, a więc zaledwie 3% posiadanych środków. Zestawienie tych dwóch wielkości wykazuje, że system kredytowy znajdował się dopiero w powijkach.

Haneman, w oparciu o wynik lustracji, sformułował kilka postulatów dotyczących dalszej działalności banków na terenach wyzwolonych⁵⁸). Zasadniczy wniosek brzmiał: „banki dotychczas (listopad 1944 r. — Z. L.) nie włączyły się jeszcze w ogólny proces odbudowy gospodarczej, prowadzonej przez Polski Komitet Wyzwolenia Narodowego”, a włączenie to zależy w pierwszym rządzie od zapewnienia bankom możliwości redyskontowania weksli w centralnej instytucji bankowej lub przez udzielenie im gwarancji Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów natychmiastowego pokrycia zobowiązań banków w wypadku, gdyby konieczne wypłaty, na skutek udzielonych pożyczek, przekraczały zapas posiadanego pogotowia kasowego. Haneman przechrzył się wyraźnie na rzecz pierwszego rozwiązania. „Aby banki mogły rozpocząć normalną pracę, najbardziej celowe jest utworzenie centralnej instytucji bankowej, mianowicie Narodowego Banku Polskiego”. Haneman uważał, że sprawa ta zostanie rozwiązana szybko, gdyż „dekret o powstaniu takiego banku został już opracowany i oczekuje na uchwalenie go przez PKWN”⁵⁹). Tymczasem, jak już była o tym mowa, minęły jeszcze dwa miesiące nim dekret o Narodowym Banku Polskim ujrzał światło dzienne.

W tym czasie banki nadal borykały się z trudnościami kredytowymi. Świadczy o tym wspólny bilans Oddziałów Banku Gospodarstwa Krajowego w Lublinie i Rzeszowie, sporządzony na dzień 1 stycznia 1945 roku. Wynika z niego, że wkłady i salda kredytowe obu oddziałów wynosiły w tym okresie 96,4 miliona złotych, z czego udzielono kredytów na kwotę 2,9 miliona złotych. A więc od listopada 1944 roku nie nastąpiły żadne zmiany. Świadczy o tym również i to, że nadal wkłady a vista wynosiły 95,8 miliona złotych, a wkłady terminowe tylko 504 tysiące złotych⁶⁰).

Nieco żywszą działalność — jak się wydaje — prowadziły niektóre komunalne kasy oszczędności. Opie-

rały ją one na windykacji należności z tytułu udzielonych wcześniej pożyczek. Na przykład Komunalna Kasa Oszczędności w Chełmie dość szybko ożywiła swą działalność, „tak że w ostatnim kwartale 1944 roku działalność Kasy można by traktować jako prowadzoną mniej więcej w normalnych warunkach”⁶¹). Kasa ta udzielała kredytów już od października 1944 roku pod zabezpieczeniem wekslowym, przy czym oprocentowanie kredytów wynosiło 9,5% oraz 2,5% kosztów administracyjnych. Nie udało się ustalić czy Komunalna Kasa Oszczędności w Chełmie korzystała z pożyczek w innych instytucjach bankowych⁶²).

Wydaje się jednak, że można zaryzykować twierdzenie, że opóźnienie otwarcia Narodowego Banku Polskiego — mimo wielu obiektywnych trudności — było błędem. Centralna Kasa Skarbowa, przejmując znaczny zakres pracy takiego banku, nie obejmowała jednak wszystkich dziedzin jego działalności. Nie prowadziła na przykład operacji redyskontowych. Brak zdolnego do działania aparatu bankowego zmusił Resort Gospodarki Narodowej i Finansów do bezpośredniego udzielania kredytów różnym władzom i instytucjom. Powstała bowiem sytuacji tego rodzaju, że w pewnych wypadkach pomoc kredytowa była niezbędna, a nie było żadnej instytucji bankowej, która mogłaby podjąć się takiego zadania.

Kredyty udzielone przedsiębiorstwom i instytucjom przez Resort Gospodarki Narodowej i Finansów za pośrednictwem Centralnej Kasy Skarbowej były w tej sytuacji znacznie większe niż kredyty udzielone przez system bankowy. O rozmiarach kredytów, udzielonych bezpośrednio przez skarb państwa świadczy poniższe zestawienie:

**Stan kredytów udzielonych przez Resort Gospodarki
Narodowej i Finansów**

(w milionach złotych)

Data	Wysokość kredytów udzielonych w danym miesiącu	Stan kredy- tów na ko- niec miesiąca
do dnia 30 września 1944 r.	5.990	5.990
do dnia 31 października 1944 r.	4.400	10.390
do dnia 30 listopada 1944 r.	46.972	57.362
do dnia 31 grudnia 1944 r.	30.212	87.574

Źródło: Sprawozdanie Ministerstwa Skarbu za okres od dnia 21 lipca 1944 roku do dnia 31 marca 1945 roku, AAN. Ministerstwo Skarbu, k. 28.

Z większych kredytów, udzielonych w tym okresie, warto wymienić kredyt przyznany we wrześniu 1944 roku dla Wojewódzkiej Rady Narodowej w Białymstoku na uruchomienie przemysłu (2 mln zł), dla Polskiego Monopoli Tytoniowego na skup tytoniu (1,5 mln zł); z kredytów udzielonych w październiku — 1,73 miliona złotych dla Zakładów Południowych w Stalowej Woli na uruchomienie produkcji; w listopadzie 3 miliony złotych dla Zarządu Miasta Warszawy na odbudowę fabryk na Pradze, 3 miliony złotych dla Państwowego Urzędu Naftowego w Rzeszowie za produkty dostarczone Armii Radzieckiej i 1,96 miliona złotych dla tegoż Urzędu na budowę rurociągu i na zaległe place; w grudniu — 20,5 miliona złotych różnym organizacjom na skup obowiązkowych dostaw, 2 miliony złotych Miejskiej Radzie Narodowej w Lublinie na remont domów, 2 miliony złotych Wydziałowi Przemysłu i Handlu w Białymstoku na wydatki preliminowane na grudzień 1944 roku⁶³). Myślą przewodnią rządowej polityki kredytowej było udzielanie przede wszystkim pożyczek

⁵⁶) Dla uporządkowania trybu starania się o pożyczki w Resorcie Gospodarki Narodowej i Finansów przez przedsiębiorstwa znajdujące się pod zarządem państwowym wydany został specjalny okólnik regulujący szczegółowo technikę przydzielania pożyczek. AAN, PKWN t. VIII/1, k. 28—29.

⁵⁷) Potwierdza to też pismo Oddziału Lubelskiego Centralnej Kasy Spółek Rolniczych do Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów z dnia 23 października 1944 roku oraz pisma kierownictwa Resortu do Centralnej Kasy Spółek Rolniczych z dnia 14 i 17 listopada 1944 roku. AAN, PKWN t. VIII/23, k. 45, 62, 95—97.

⁵⁸) AAN, PKWN t. I/13.

⁵⁹) Jak wyżej.

⁶⁰) Sprawozdanie z działalności BGK za okres od wyzwolenia do dnia 31 lipca 1944 r., s. 5. Archiwum BGK w Warszawie, akta Sekretariatu Generalnego; Bilanse surowe „Interesu Polskiego” BGK za czas od dnia 1 stycznia 1945 r. do dnia 30 czerwca 1945 r. Jak wyżej.

⁶¹) Informacje zawarte w liście dyr. Oddziału NBP w Chełmie Lubelskim M. Popielnickiego, jak wyżej.

⁶²) Jak wyżej.

⁶³) Sprawozdanie..., s. 29. Akta poszczególnych pożyczek oraz skrypty dłużne, patrz AAN, PKWN t. VIII/23.

przedsiębiorstwom ważnym z punktu widzenia woj-skowego i zaopatrzenia ludności cywilnej⁶⁴).

Również pełnomocnicy Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego mogli na terenach poszczególnych województw udzielać kredytów różnym instytucjom w ramach oddanych im do dyspozycji kwot globalnych. Kredyty takie mieli prawo udzielać na uruchomienie zakładów przemysłowych o znaczeniu ogólnopaństwowym. Warunki udzielania tych kredytów były następujące: pożyczkę przyznawano tylko takiemu przedsiębiorstwu, które gwarantowało uruchomienie swej działalności w najbliższym czasie, termin spłaty pożyczki wynosił trzy miesiące i kredyt mógł być zużyty tylko zgodnie z ustalonym przeznaczeniem, co kontrolowały wydziały przemysłowe.

Z kredytów udzielanych przez pełnomocników miały prawo korzystać zarówno przedsiębiorstwa państwowe, jak i prywatne, z tym że te ostatnie jedynie w wypadku, jeżeli równocześnie podpisywały umowę na dostawę swych produktów na potrzeby państwa⁶⁵). Sumy, jakimi dysponowali w roku 1944 poszczególni pełnomocnicy, nie są znane. Nie były jednak chyba zbyt duże, jeśli kierownik Wydziału Przemysłowego na Pradze, inż. H. Golański dysponował zaledwie kwotą 3 milionów złotych (2 mln zł dla przedsiębiorstw państwowych i 1 mln zł dla przedsiębiorstw prywatnych)⁶⁶).

Przy analizie zakresu kredytu udzielonego ze środków państwa należy wziąć również pod uwagę i to, że kredyty rozdzielane przez system bankowy pochodziły również ze źródeł państwowych. Banki bowiem czerpały swoje środki na ten cel w pierwszym rzędzie z lokat skarbu państwa⁶⁷). Wielkość tych lokat w roku 1944 nie została ustalona⁶⁸).

Oceniając działalność banków w okresie lubelskim trzeba stwierdzić, że nie odgrywały one większej roli w ówczesnym życiu gospodarczym. Pewna aktywizacja aparatu bankowego nastąpiła dopiero w styczniu 1945 roku w trakcie przeprowadzania wymiany pieniędzy okupacyjnych na banknoty Narodowego Banku Polskiego. Poprzednio banki ograniczały się raczej do przyjmowania wkładów i prowadzenia rachunków bieżących i czekowych instytucji. Kredytowanie życia gospodarczego z różnych omówionych wyżej przyczyn — dokonywane było w rozmiarach stosunkowo skromnych i główny ciężar akcji kredytowej spoczywał na Resorcie Gospodarki Narodowej i Finansów (później Resorcie Skarbu). Podobnie działalność emisyjna znalazła się poza zasięgiem działania aparatu bankowego. Poza pewnymi realnymi trudnościami, które spowodowały ten stan rzeczy, niewątpliwie istotną rolę odgrywał również brak jakiegś całościowego koncepcji włączenia bankowości w tryby mechanizmu gospodarczego. Należy pamiętać, że w zakresie gospodarki finansowej (a m. in. i kredytowej) sporo było w pierwszym okresie po wyzwoleniu improwizacji. Równoczesne nagromadzenie się wielu spraw wymagających rozwiązania, z których każda była ważna i każda była pilna, przy katastrofalnym braku odpowiednio przygotowanych kadr, musiało siłą rzeczy powodować na pewnych odcinkach podejmowanie działalności nie w oparciu

o jakiś z góry przemyślany plan, ale pod naciskiem potrzeb chwili. Wydaje się, że wobec wysunięcia się w pierwszych miesiącach istnienia Polski Ludowej zagadnień walutowych i skarbowych na czoło problematyki finansów, kwestia banków i kredytu została odsunięta na plan drugi. Brak ludzi zmuszał bowiem do koncentrowania się na zadaniach uznanych za pierwszoplanowe. Rozwinięcie działalności bankowej przypada dopiero na drugi kwartał 1945 roku⁶⁹).

⁶⁴) Sprawozdanie kierownika Resortu Skarbu J. S. Hanemana z działalności Resortu w 1944 roku. AAN, PKWN t. I/13.

⁶⁵) Pełnomocnictwo udzielone kierownikowi Wydziału Przemysłowego Zarządu Miejskiego m. st. Warszawy inż. H. Golańskiemu przez Resort Gospodarki Narodowej i Finansów. AAN, PKWN t. VIII/23, k. 74, 80—83, 177. Analogiczne pełnomocnictwo udzielone zostało pełnomocnikowi Resortu na m. st. Warszawę z dnia 22 grudnia 1944 r. Jak wyżej, k. 137—139.

⁶⁶) Jak wyżej. Kredyt w wysokości 3 mln zł udzielony został zgodnie z pismem z dnia 26 października 1944 r. pełnomocnika Resortów Skarbu i Przemysłu na m. st. Warszawę inż. B. Rumińskiego do Resortu Gospodarki Narodowej i Finansów z dnia 26 października 1944 r. (AAN, Grupy Operacyjne t. 135, k. 20). Porównaj też Sprawozdanie nr 2 Wydziału Przemysłowego Zarządu Miejskiego m. st. Warszawy z dnia 25 października 1944 r. (AAN, PKWN t. VIII/8, k. 223). Kredyt ten został później podwyższony do 3,4 mln zł, ale mimo to nie wystarczał nawet na uruchomienie na Pradze zakładów, które mogły podjąć produkcję w ciągu najbliższych dwóch miesięcy. (Referat kierownika Wydziału Przemysłowego w Warszawie inż. H. Golańskiego, wygłoszony na posiedzeniu Komitetu Odbudowy m. st. Warszawy w dniu 14 grudnia 1944 r. AAN, PKWN t. VIII/8, k. 197. Odpis z papierów H. Markowej).

⁶⁷) W wielu wypadkach banki tylko technicznie realizowały kredyty udzielane przez Resort Gospodarki Narodowej i Finansów różnym przedsiębiorstwom. Np. w piśmie J. S. Hanemana do Oddziału BGK w Rzeszowie z dnia 18 października 1944 r. pisał on, że Resort gotów jest pożyczyć Oddziałowi BGK w Rzeszowie pół miliona złotych, z tym jednak, że Bank zużyje tę pożyczkę na udzielenie kredytu obrotowego firmie Zakłady Przemysłowe Sędziszów Małopolski — spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Sędziszów miał płacić BGK odsetki w wysokości 8%, a BGK Resortowi Gospodarki Narodowej i Finansów — 4%. AAN, PKWN t. VIII/23, k. 11—12.

⁶⁸) Lokaty te początkowo były nie oprocentowane. Później jednak, obok lokat nie oprocentowanych występują także lokaty, od których banki płaciły Skarbowi Państwa odsetki (na ogół w wysokości 4% rocznie). Porównaj protokół Rady Ministrów z dnia 19 lutego 1945 r. AAN, protokoły Rady Ministrów t. 2, k. 80—81.

⁶⁹) Np. Bank Gospodarstwa Krajowego w marcu 1945 r. rozpoczął poważniejszą działalność kredytową. Od jesieni tego roku stał się on głównym dystrybutorem kredytów średnioterminowych na cele inwestycyjne. W roku 1945 BGK rozpoczął udzielanie poważniejszych kredytów już z własnych środków. Artykuł pod tytułem „Bank Gospodarstwa Krajowego”, „Życie Gospodarcze” 1946 r. nr 17. Wiazało się to ze zmianami w zasadach finansowania przemysłu, które weszły w życie w dniu 1 kwietnia 1945 roku. W tym dniu zaprzestano udzielania zaliczek dla przemysłu państwowego z kredytów specjalnych Ministerstwa Skarbu. Finansowanie przemysłu na zasadach bankowych i komercyjnych przejął BGK, przy finansowej pomocy NBP. Porównaj okólnik nr 104 ministra skarbu, ministra przemysłu i prezesa NBP w sprawie zasad finansowania przemysłu państwowego w zakresie krótkoterminowego kredytu obrotowego z dnia 5 kwietnia 1945 roku, AAN, Grupy Operacyjne t. 5.

KAZIMIERZ HARBICH

Siedlce

W sprawie kwalifikacji zapasów w handlu

Sprawa kwalifikacji zapasów była zawsze jednym z centralnych zagadnień przepisów kredytowych. Unormowanie jej w drodze instrukcji związane było z trudnościami, jakie oddziały napotykały w swej pracy.

Najogólniej biorąc, klasyfikacja środków obrotowych, a w tym zapasów, może być dokonywana pod kątem:

- 1) kryterium rodzajowego (materiały, paliwo, produkcja w toku, towary itp.),
- 2) stosunku do normowania (normowane, nie normowane, normatywne, ponadnormatywne),
- 3) przyczyn powstania i charakteru (sezonowe, nieprawidłowe, zbędne, nadmierne, z importu).

Stosowana obecnie klasyfikacja zapasów uwzględnia wszystkie podane wyżej kryteria. Kryterium rodzajowe traktowane jest odrębnie, natomiast kryterium stosunku do normowania połączono zostało z kryterium przyczynowym, najtrudniejszym do zastosowania w praktyce.

Założenia stosowanej klasyfikacji można przedstawić przy pomocy poniższego równania:

- (1) zapasy ponadnormatywne = sumie zapasów sezonowych, pozostałych, nieprawidłowych, o charakterze rezerw

Oddział obowiązany jest dokonać kwalifikacji zapasów w ten sposób, aby dane liczbowe, ilustrujące kwoty środków związanych w zapasach, odpowiadały powyższemu schematowi.

Jedną z trudności polega na tym, że w większości przypadków postawienie znaku równości między powyższymi wielkościami nie jest możliwe, co można zilustrować w następujący sposób:

(2)

Z a p a s y				
normatywne		ponadnormatywne		
„normalnie” rotujące	sezonowe	rezerwy	pozostałe	nieprawidłowe

Pojęcie zapasów „normalnie rotujących” w odróżnieniu od zapasów normatywnych wynika z przynależności treści tych pojęć do odrębnych kategorii. Zapasy normatywne, ponadnormatywne — wchodziły w skład kategorii potrzeb (potrzeby stałe i zmienne), natomiast pojęcie zapasów „normalnie rotujących”, sezonowych, pozostałych, o charakterze rezerw, nieprawidłowych — jest kategorią konkretną, oznaczając kwotę związaną w określonych zapasach. Dla skrócenia wywodów wprowadza się następujące symbole:

Zp — zapasy ponadnormatywne,

Zspn — ogólna kwota środków zaangażowanych w zapasach, które kwalifikuje się do zapasów sezonowych, pozostałych, nieprawidłowych,

Przypadek (1) można przedstawić w postaci równania:

$$(3) Zp = Zspn, \text{ które oznacza, że } \frac{Zp}{Zspn} = 1$$

Uogólnieniem przypadku (2) może być zapis:

$$(4) Zp < Zspn, \text{ który oznacza, że } \frac{Zp}{Zspn} < 1$$

Technika obliczeń sprecyzowana w formularzu wniosku kredytowego powoduje, że:

— zapasy nieprawidłowe wykazuje się w każdym przypadku jako zapasy ponadnormatywne,

— zapasy sezonowe, zapasy o charakterze rezerw, zapasy pozostałe wykazywane są jako zapasy ponadnormatywne w kwocie, jaka pozostanie po potrąceniu zapasów nieprawidłowych od ogólnego stanu zapasów ponadnormatywnych.

Pojęcie zapasów sezonowych, sprecyzowane w przepisach, posiada bardzo szeroki zakres. Obejmuje ono zapasy przedsezonowe, sezonowe i ewentualnie zapasy posezonowe.

Zapasy sezonowy może posiadać charakter zapasów pozostałych (przejściowe zakłócenia w zaopatrzeniu, w produkcji lub w zbycie). Jednakże przepisy stosują w takim przypadku umowne przecięcie, nakazując zaliczenie zapasów w pierwszym rzędzie do zapasów sezonowych. Pojęcie zapasów sezonowych jest bardzo elastyczne i stwarza różne możliwości interpretacyjne. Istnieje na przykład pogląd, że w handlu detalicznym i w gminnych spółdzielniach nie należy wykazywać zapasów sezonowych, gdyż istniejące w nich zapasy wiążą się z bieżącymi potrzebami, a gromadzenie zapasów sezonowych ma miejsce w hurtowniach.

Ocena zapasów pod tym kątem jest sprzeczna z obowiązującymi przepisami, w których stosuje się szerokie pojęcie zapasów sezonowych jako związanych z sezonowymi warunkami produkcji, zaopatrzenia i sprzedaży. Ograniczając pojęcie zapasów sezonowych do zapasów przedsezonowych, wyłączenie zapasów detalu z zapasów sezonowych nie byłoby możliwe.

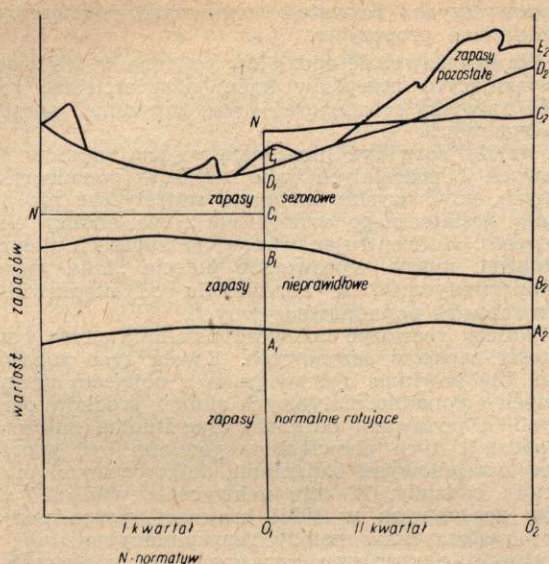
Przedsiębiorstwa handlu detalicznego, podobnie jak hurtownie, przygotowują się do sezonu gromadząc zapasy odzieży, obuwi, tekstylii, nawozów sztucznych i innych artykułów. Tendencje zaliczania towarów ze skupu w gminnych spółdzielniach do zapasów pozostałych, gdyż występują one w spółdzielniach jedynie przejściowo, a właściwe zapasy sezonowe gromadzone są w innych ogniwach gospodarki (przemysł rolnospożywczy, państwowe zakłady zbożowe) są sprzeczne z przepisami Instrukcji Służbowej A/8. Powstawanie zapasów zboża i ziemniaków w gminnych spółdzielniach następuje w wyniku sezonowych warunków produkcji rolnej. Przejściowy charakter tych zapasów nie może być również podstawą do zaliczenia skupionych zbóż i ziemniaków do zapasów pozostałych, gdyż przepisy dają wyraźny priorytet kwalifikacji tych zapasów do zapasów sezonowych.

Pewne wątpliwości może nasuwać stosunek nie normowanych środków obrotowych do środków ponadnormatywnych. Punkt 20 Instrukcji Służbowej A/8 ustala „Wartość ponadnormatywnych środków obrotowych przyjmuje się w wysokości różnicy między ogólnym stanem środków normowanych a stanem normatywnych środków obrotowych”. Kredytowanie towarów ze skupu w gminnych spółdzielniach w świetle tego przepisu wymaga uznania tych towarów za normowane środki obrotowe o normatywie równym zero.

Znaczenie poznawcze dokonywanej przez oddziały kwalifikacji zapasów na podstawie dokonanej krótkiej charakterystyki pojęcia przedstawimy przy wzięciu za punkt wyjściowy wykresu ze strony 351, ilustrującego problem.

Z wykresu wynika, że zapasy nieprawidłowe wydatnie zmniejszyły się w ciągu drugiego kwartału, wzrosła natomiast poważnie wartość zapasów sezonowych i ogólny wolumen zapasów. Przedstawiony na wykresie stan rzeczy znajdzie następujące odbicie w arkuszu ewidencyjno-analitycznym i w sprawozdawczości oddziału:

Pierwszy kwartał. Zapasy ponadnormatywne zostaną wykazane w kwocie równej długości odcinka A₁B₁, przy czym jako zapasy ponadnormatywne wykaze się jedynie zapasy nieprawidłowe. Zapasy sezonowe i pozostałe — nie zostaną zarejestrowane przez



system ewidencji, gdyż zapasy nieprawidłowe są większe od kwoty zapasów ponadnormatywnych ($A_1 B_1 > C_1 E_1$). Zapasy sezonowe i pozostałe zostaną więc ukryte w zapasach normatywnych.

Drugi kwartał. Zapasy normatywne zostaną wykazane w kwocie $O_2 C_2$, zapasy ponadnormatywne — w kwocie $C_2 E_2$. Zapasy ponadnormatywne będą składały się z dwóch pozycji:

- zapasów nieprawidłowych w kwocie $A_2 B_2$,
- zapasów sezonowych w kwocie $C_2 E_2 - A_2 B_2$.

Zapasy sezonowe zostaną zarejestrowane jedynie w ułamku ich ogólnej wartości, zapasy pozostałe nie zostaną w ogóle wykazane.

Dla wyciągnięcia wniosków należy powrócić do rozważań nad rozmiarami zjawiska sezonowości w handlu i określić stosunek towarów sezonowych do globalnego stanu towarów. Obrót towarowy znajduje się pod silnym wpływem zjawiska sezonowości. W gminnych spółdzielniach większa część towarów ze skupu posiada sezonowy charakter. Są to na przykład ziemniaki, zboże, owoce i warzywa, drób, jaja, w mniejszym stopniu żywiec (żywiec jako zapas występuje bardzo rzadko, w przypadkach kiedy zdarzają się zahamowania w odbiorze skupionej trzody chlewnej przez przedsiębiorstwa skupu zwierząt rzeźnych). W działalności zaopatrzeniowej spółdzielni wachlarz towarów sezonowych jest również obszerny. Obejmuje on między innymi następujące towary:

- ziemniaki-sadzeniaki, ziarno, nasiona,
- nawozy sztuczne, środki ochrony roślin, w części maszyny i narzędzia rolnicze,
- węgiel (sezonowe warunki transportu), częściowo materiały budowlane, jak na przykład cegła, cement, związane z sezonem budowlanym i sezonowymi warunkami transportu.

Pośród innych artykułów, rozprowadzanych przez gminne spółdzielnie i inne przedsiębiorstwa handlu detalicznego i hurtowego, do towarów sezonowych można zaliczyć:

- odzież zimową, letnią, jedwabie i kretony, bieleżną zimową, letnią, futra,
- część zapasów cukru, śledzie, zapasy przedświąteczne wędlin, bakali itp.,
- podręczniki szkolne, zeszyty, sprzęt sportowy.

Podana lista towarów sezonowych może być z łatwością powiększona. Dla celów niniejszego artykułu byłoby to jednak zbyt długie, gdyż ilustruje ona w wystarczający sposób szeroki zakres zjawiska sezonowości w handlu.

Pod kątem wpływu sezonowości na zmienność stanów zapasów, zapasy można podzielić na dwie grupy:

1. Zapasy wyraźnie sezonowe.
2. Zapasy umiarkowanie sezonowe.

Ustalenie kwoty zapasów wyraźnie sezonowych, umiarkowanie sezonowych, przedsezonowych, sezonowych sensu stricto, posezonowych nie jest rzeczą łatwą. Kryterium sezonowości może być rozszerzo-

ne lub zwężone; ograniczenie się do zapasów wyraźnie sezonowych nie jest adekwatne, gdyż często zapasy umiarkowanie sezonowe decydują o wartości zapasów sezonowych. Zjawisko sezonowości nie posiada żadnego odpowiednika w systemie ewidencji księgowej przedsiębiorstw handlowych. Sklepy nie prowadzą ewidencji ilościowo-wartościowej, w związku z czym w przedsiębiorstwach detalicznych możliwości badania zjawiska sezonowości przy pomocy kartotek ogranicza się do magazynów.

Trudności ustalenia kwoty zapasów sezonowych na podstawie badań w przedsiębiorstwie są niewątpliwie poważne. Tym niemniej istnieje możliwość ustalenia w drodze inspekcji na określoną datę ogólną, orientacyjnej wartości zapasów sezonowych z dokładnością — moim zdaniem — sięgającą 10–30% wartości zapasów sezonowych. Przydatność tych badań dla sporządzania sprawozdawczości i wypełniania arkusza ewidencyjno-analitycznego jest jednak ograniczona i badania takie w obowiązującym układzie sprawozdawczości mogą być jedynie w części wykorzystane. Sprawozdawczość oddziałów sporządzana jest na podstawie bilansów. Kryterium sezonowości nie znajduje żadnego odbicia w bilansie. Wahania stanów zapasów (towarów, materiałów) z okresu na okres świadczą wprawdzie pośrednio o nasileniu się zjawiska sezonowości, ale na ich podstawie nie można ustalić kwoty zapasów sezonowych. Postulat określenia w drodze inspekcji ogólnego woluminu zapasów sezonowych na datę bilansu, będącego podstawą bieżącej sprawozdawczości, jest nierealny ze względu na niemożność przeprowadzenia dużej ilości inspekcji w okresie od otrzymania bilansu do momentu sporządzenia sprawozdawczości. Badania przeprowadzone przed jednym, dwoma czy czterema miesiącami nie są aktualne przy badaniu późniejszych bilansów. W celu zdobycia aktualnych danych można wprawdzie uzyskać w drodze wymiany korespondencji z przedsiębiorstwem bardzo orientacyjną informację. Zarówno te informacje, jak też badania inspekcyjne prowadzą w olbrzymiej większości przypadków do wniosku, że zapasy ponadnormatywne towarów (w nieco mniejszym stopniu inne zapasy) w części przekraczające zapasy nieprawidłowe należy zaliczać do zapasów sezonowych.

Interpretacja taka wynika wprost z charakteru nierówności (4) $Z_p < Z_{spn}$. Przy założeniu, że zapasy sezonowe stanowią 30% ogólnego stanu towarów oraz że stany ponadnormatywne w handlu przekraczają 30% ogólnego stanu towarów raczej rzadko, do wyjątków należy zaliczyć przypadek, aby stany ponadnormatywne towarów w typowych przedsiębiorstwach handlowych mogły być zakwalifikowane do zapasów pozostałych. Zapasy sezonowe mogą stanowić niski odsetek ogólnego stanu zapasów w takich przedsiębiorstwach, jak na przykład „Arged”.

W statystyce oddziałów i centrali NBP zapasy pozostałe stanowią tak poważną, a zapasy sezonowe tak nikłą część ogółu zapasów ponadnormatywnych, że zmusza to do postawienia tezy, iż kwalifikacja zapasów do sezonowych i pozostałych jest dokonywana w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami. Wartość poznawcza dokonywanego przez oddziały podziału zapasów ponadnormatywnych na sezonowe i pozostałe jest więc bardzo ograniczona, skoro niewiarogodność tych danych została dowiedziona.

Z kolei nasuwa się pytanie, czy przy zgodnym z przepisami kwalifikowaniu zapasów do grupy sezonowych i pozostałych, przydatność uzyskiwanych danych sprawozdawczych dla celów analizy ekonomicznej byłaby jakościowo inna niż ma to obecnie miejsce. Sądzę, że wiele okoliczności nakazuje dać odpowiedź przeczącą.

Podstawą naszego systemu klasyfikacji zapasów jest podział na zapasy normatywne i ponadnormatywne, a następnie wyodrębnienie z zapasów ponadnormatywnych w pierwszym rzędzie zapasów nieprawidłowych.

Podział zapasów na normatywne i ponadnormatywne oraz wyodrębnienie zapasów nieprawidłowych posiada — moim zdaniem — znaczenie analityczne ze względów, które — jak sądzę — nie wymagają szerszego omówienia. Inna sprawa, czy system normowania w handlu może być uznany za właściwy. Temat

ten nie wchodzi jednak do zakresu niniejszego opracowania. Nawet przy zmianie systemu normowania środków obrotowych w handlu pozostanie problem stosunku zapasów sezonowych do zapasów ponadnormatywnych i do całości zapasów. Sądzę, że liczby ilustrujące wartość zapasów sezonowych i pozostałych, zgodnie ze schematem (3) $Z_p = Z_{spn}$ i przy założeniu dokonywania zgodnie z przepisami (co, jak wykazałem, obecnie nie ma miejsca) podziału zapasów ponadnormatywnych na sezonowe i pozostałe — pozbawione byłoby głębszej treści ekonomicznej.

Treść ekonomiczną posiadają natomiast informacje dotyczące ogółu zapasów towarów, materiałów itp. zapasów sezonowych, zapasów nieprawidłowych. Wartość zapasów sezonowych posiada konkretne znaczenie wtedy, kiedy jest odniesiona do ogółu towarów czy materiałów¹⁾. Przy wykazywaniu jedynie części zapasów sezonowych — i to części wydzielonej z całości zapasów sezonowych — przy pomocy niezbyt doskonałej metody normowania — uzyskana wartość zapasów sezonowych nie może być uznana za informację ekonomicznie poprawną. Wartość wykazywanych towarów sezonowych w handlu jest bowiem uzależniona z jednej strony od wartości normatywu, z drugiej strony — od wartości towarów nieprawidłowych, a w bardzo trudnym do określenia stopniu — od rzeczywistych stanów towarów sezonowych. Obowiązujące metody normowania towarów, polegające na ustalaniu normatywów na poziomie przeciętnych stanów kwartalnych²⁾, powodują, że stosunkowo znaczna część zapasów sezonowych zostaje ukryta w zapasach normatywnych.

1) Te krytyczne wagi odnosić się mogą w pewnym — lecz w mniejszym stopniu — również do przedsiębiorstw przemysłowych.

2) To określenie normatywu nie jest precyzyjne, ale dla potrzeb niniejszego artykułu dostatecznie zbliżone do rzeczywistości.

Z powyższych rozważań wypływają następujące alternatywne propozycje:

1. Sprawozdawczość oddziałów powinna w granicach obowiązujących przepisów lepiej odzwierciedlać rozmiary zjawiska sezonowości przez zaliczanie zapasów do sezonowych.

2. Należy rozważyć likwidację pojęcia zapasów sezonowych i pozostałych jako zapasów ponadnormatywnych, gdyż uzyskiwane dane statystyczne nie posiadają dostatecznego waloru narzędzia analizy ekonomicznej. Koncentrując uwagę na zapasach nieprawidłowych można wprowadzić pojęcie „inne zapasy ponadnormatywne”, w odróżnieniu od nieprawidłowych zapasów ponadnormatywnych.

3. Należy rozważyć celowość ustalania przez bank wartości zapasów sezonowych. Kwota tych zapasów raczej nie powinna być związana z pojęciem normatywnych i ponadnormatywnych stanów środków obrotowych, a podawana odrębnie. Ewentualne nałożenie na oddziały tych obowiązków powinno być poprzedzone szczegółowymi badaniami, dokonywanymi przez niektóre oddziały. W celu uchwycenia wielkości zapasów sezonowych w skali krajowej można podjąć próby zastosowania metody reprezentacyjnej.

Postawienie problemu zapasów nieprawidłowych w jego obecnym, instrukcyjnym brzmieniu uważam za cenne i trafne pod wieloma względami.

Jednak nie w pełni konsekwentne — aczkolwiek nie posiadające zasadniczego znaczenia — jest umowne potraktowanie przez przepisy wszystkich towarów nieprawidłowych jako zapasów nadmiernych. W konkretnych przypadkach niektóre towary nieprawidłowe posiadają charakter zapasów zbędnych, na przykład:

— części do maszyn rolniczych, nie używanych na danym terenie,

— artykuły nie dostosowane do ugruntowanego w terenie wzorca spożycia.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Gospodarka materiałowa w województwie katowickim

Województwo katowickie jest regionem o silnej koncentracji przemysłu. Na obszarze stanowiącym zaledwie 3,0% ogólnej powierzchni kraju wytwarza się prawie jedną czwartą łącznej wartości produkcji przemysłowej. Przemysł województwa katowickiego reprezentuje gałęzie gospodarcze, charakteryzujące się wysoką materiałochłonnością produkcji. Średnio 75% kosztów własnych produkcji stanowią zużyte surowce i materiały. Te czynniki decydują o ważności problematyki gospodarki materiałowej. W działalności aparatu bankowego województwa katowickiego znajduje to szczególnie wyraz. Stosowane od dawna liczne odmiany dwu podstawowych form oddziaływania — ekonomicznego i pozaekonomicznego — aczkolwiek wyraźnie powstrzymywały nieprawidłowe tendencje w gospodarce materiałowej, to jednak nie były w stanie doprowadzić do wyraźniejszej poprawy i pełniejszej likwidacji występujących i narastających dysproporcji i odchylen.

Upraszczając wyraźnie ocenę sytuacji w ówczesnym okresie (do roku 1962), można by powiedzieć, że bank działał niejako samotnie na odcinku likwidacji nieprawidłowości w gospodarce materiałowej. Sytuacja stawała się jednak niepokojąca, co szczególnie uwydatniło się w świetle wyników analizy sytuacji finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw za rok 1962. Przyrost zapasów materiałowych w roku 1962 wynosił w przemyśle 1,1 miliarda złotych wyrażając się wskaźnikiem dynamiki 9,3%, podczas gdy przyrost produkcji wynosił w tym okresie tylko 8,1%. Przekroczenie normatywów wynosiło 21,9%, mimo że w roku 1962 normatywy zwiększyły się o 10,2%, a więc

w stopniu większym od faktycznego przyrostu zapasów materiałowych (9,3%). Dynamika zmian produkcji i zapasów materiałowych w roku 1962 w niektórych resortach przemysłu kształtowała się następująco:

Przemysł	Wskaźniki wzrostu	
	Produkcji	Zapasów materiałowych
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	3,2%	9,4%
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	19,2%	19,8%
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	13,8%	19,0%
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	25,5%	17,7%

W strukturze stanów ponadnormatywnych 25,6% przypadło na zapasy zbędne i nadmierne; 21,9% na zapasy sezonowe i rezerwy oraz 52,5% stanowiły tak zwane „pozostałe zapasy ponadnormatywne”.

Rozmieszczenie zapasów materiałowych wskazywało, że ponad połowa ich stanu znajduje się w przedsiębiorstwach należących do resortu przemysłu ciężkiego (50,2%). Z pozostałych resortów 18,9% przypa-

da na górnictwo i energetykę, 6,3% — na przemysł lekki, 6,2% — na przemysł chemiczny. Pozostałe re-sorty łącznie uczestniczą w 15,4% w ogólnej wartości materiałowej. Do stwierdzeń powyższych dodać należy, że w wielu przedsiębiorstwach wystąpiło wyraźne przekroczenie kosztów własnych produkcji, spowodowane głównie wzrostem nakładów materiałowych, przy czym nastąpiło też ogólne zwiększenie udziału kosztów materiałowych w łącznej wartości produkcji. Notowano liczne przypadki zbieg gospodarki magazynowej i zaopatrzeniowej. Wiele przyczyn nieprawidłowości i odchyłań miało charakter obiektywny. Nad zagadnieniami gospodarki materiałowej mocno ciążył priorytet wykonywania planów produkcyjnych oraz brak właściwych bodźców i powszechnej troski o racjonalne i oszczędne gospodarowanie materiałami. Informacje oddziałów o zjawiskach i tendencjach w gospodarowaniu zapasami materiałowymi były podstawą kompleksowych opracowań analityczno-informacyjnych, kierowanych przede wszystkim do wojewódzkiej instancji partyjnej, a także do władz terenowych i gospodarczych.

Komitet Wojewódzki PZPR w Katowicach, wykorzystując w dużej mierze informacje bankowe, uzupełniając je źródłowymi opracowaniami innych jednostek administracji gospodarczej, uznał za celowe wysunięcie problemów gospodarki materiałowej jako pierwszoplanowych i zorganizowanie — dla usunięcia istniejących trudności i nieprawidłowości — powszechnej i długofalowej akcji porządkowania tego odcinka działalności gospodarczej we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłowych i przedsiębiorstwach budownictwa w województwie katowickim. Zamierzenie to postanowiono zrealizować w trzech etapach, tworzących całość szerokiej akcji politycznej i gospodarczej, która obejmowała:

1. Pogłębienie znajomości i oceny stanu dotychczasowego.
2. Opracowanie jednolitego i powszechnie obowiązującego planu działania.
3. Realizację planu działania.

Pierwszy etap prac rozpoczęto w początkach roku 1963, kiedy to powołano „sztab” całej akcji, do którego — obok przedstawicieli Komitetu Wojewódzkiego PZPR, Wojewódzkiej Rady Narodowej, resortów i zjednoczeń — weszli przedstawiciele Oddziału Wojewódzkiego NBP w Katowicach. Ośrodkiem działania stał się Wydział Ekonomiczny Komitetu Wojewódzkiego PZPR w Katowicach.

Realizując program działania, wytyczony przez ten aktyw, powołano dwie grupy komisji spośród działaczy gospodarczych, politycznych i pracowników nauki — komisje problemowe i komisje branżowe — o łącznej liczbie szesnastu. W skład tych komisji weszli również przedstawiciele Oddziału Wojewódzkiego i oddziałów operacyjnych NBP.

Zadaniem komisji problemowych była ocena istniejącego stanu rzeczy w następujących zakresach (nazwy komisji) gospodarki materiałowej:

- 1) stanów zapasów materiałowych,
- 2) upłynnienia zapasów zbędnych i nadmiernych,
- 3) gospodarki magazynowej,
- 4) planowania zaopatrzenia oraz stosunków wzajemnych między dostawcą i odbiorcą,
- 5) normowania zużycia materiałów,
- 6) mierników oceny i bodźców materialnego zainteresowania,
- 7) rewizji aktów normatywnych,
- 8) działalności instytutów naukowo-badawczych i biur projektów.

Komisje przeprowadziły liczne badania i analizy, wykorzystując przy tym opracowania i informacje zainteresowanych jednostek. Duży wkład do tych prac wniosły również oddziały NBP. W sumie zebrano obszerny materiał informacyjno-analityczny, na podstawie którego dokonano oceny poszczególnych zagadnień w przekroju całej gospodarki województwa.

Na podstawie sprawozdań komisji problemowych można by w ogólnym skrócie podać niektóre istotne ich spostrzeżenia i wnioski.

Komisja do spraw stanów zapasów, opierając się między innymi na danych statystycznych i informa-

cjach bankowych, uzupełnionych badaniami i kontrolami przeprowadzonymi w niektórych zjednoczeniach, potwierdziła zasadnicze sugestie i spostrzeżenia Banku odnośnie przyczyn narastania zapasów materiałowych i odnośnie środków zmierzających do poprawy tego odcinka gospodarki przedsiębiorstw. Stwierdzono też, że powodem narastania zapasów ponadnormatywnych są w 38% błędy w planowaniu, w 32% — niewłaściwa gospodarka magazynowa oraz w 30% — wadliwa organizacja produkcji i obrotu materiałowego. Dominującą pozycję ponadnormatywnych zapasów materiałowych stanowią wyroby hutnicze, przy czym najwięcej tych zapasów znajduje się w przemyśle hutniczym i maszynowym.

Wynikiem prac komisji do spraw upłynnienia zapasów zbędnych i nadmiernych było wyraźne umiejscowienie przyczyn powstania i trudności w upłynieniu zapasów gospodarczo nie uzasadnionych. Liczne przykłady wskazywały na nieskoordynowanie współpracy pionu technicznego z pionem zaopatrzenia i planowania, na słabą pracę central zaopatrzenia, na brak wyodrębnionych jednostek funkcjonalnych i form ich działania w zakresie przejmowania z przemysłu, odprzedaży i przemieszczania zapasów nieprzydatnych dla konkretnego przedsiębiorstwa. Istotnym mankamentem jest też brak odpowiedniej informacji o rodzajach, ilościach i obiektywnej przydatności zapasów zbędnych i nadmiernych, znajdujących się w przedsiębiorstwach.

Komisja do spraw gospodarki magazynowej opracowała problemy związane z następującymi zagadnieniami:

- a) oceny stanów magazynów — ilości, powierzchni, przystosowania do potrzeb,
- b) wyposażenia magazynów w urządzenia mechaniczne,
- c) organizacji działalności służb magazynowych.

W oparciu o szeroką akcję badawczo-analityczną stwierdzono, że na przykład w resorcie przemysłu ciężkiego brak jest około dwóch milionów metrów kwadratowych powierzchni magazynowej, co stanowi 37,5% obecnego stanu. Dla pełnego zaspokojenia potrzeb niezbędne są środki finansowe w wysokości 2,9 miliarda złotych. Stwierdzono, że w osiemnastu zjednoczeniach, należących do Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego, wartość surowców i materiałów magazynowanych nieprawidłowo sięga sumy 4,1 miliarda złotych, co stanowi prawie 23% ogólnego stanu zapasów. Zasadniczym powodem takiego stanu rzeczy jest brak warunków do odpowiedniego magazynowania materiałów, głównie zaś za małą powierzchnią magazynów i nieodpowiednie ich wyposażenie. Ustalono, że aby uzupełnić niedobory w urządzeniach magazynowych w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego, potrzebne są środki finansowe w wysokości 654 milionów złotych.

Z zagadnień organizacyjnych na podkreślenie zasługują wyniki oceny fachowego poziomu pracowników magazynowych. W resorcie Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego tylko 0,2% pracowników magazynów posiada wyższe wykształcenie, 9,8% — średnie, a 90,0% — podstawowe. Podkreśla się fakt, że przeciętnie na jednego pracownika magazynu przypada powierzonych jego pieczy zapasów materiałowych o wartości dwóch milionów złotych. Ważnym odcinkiem, w wielu przypadkach zaniedbanymi, jest dokumentacja magazynowa. I tu stwierdza się potrzeby zmian i udoskonaleń, głównie w zakresie obiegu dokumentów pomiędzy wydziałami produkcyjnymi i magazynami.

Owocne były wyniki prac komisji do spraw planowania zaopatrzenia i stosunków wzajemnych między dostawcą i odbiorcą. Powszechne zjawisko braku powiązań planu zaopatrzenia z planami produkcji i nieprecyzyjne, a nawet błędne, planowanie, to główne źródło nieprawidłowych odchyłań w kształtowaniu się stanów zapasów materiałowych. Sprawy te leżą, jak wiadomo, w wielu przypadkach poza sferą możliwości działania samych przedsiębiorstw, wynikają bowiem z systemu planowania w ogóle. Wyraźnie wybijał się na tym tle problem „zaopatrzeniowca w drodze” oraz mała samodzielność i dyrektywność w

działalności komórek zaopatrzenia i niezależnianie wielkości i asortymentu produkcji od możliwości zaopatrzenia.

Szeroko i sugestywnie opracowany został materiał informacyjny przez **komisję do spraw normowania zużycia materiałów**. Wyniki analiz scharakteryzować można jedynie na podstawie licznych przykładów, na przykład przy produkcji jednej obrabiarki odrzucono 500 kilogramów złomu stalowego i 17,4 kilograma metali kolorowych. W skali rocznej przy całej produkcji powstawało więc 50 wagonów złomu stalowego i 26 ton cennego brązu. Powodem tego był brak norm zużycia.

Komisja do spraw bodźców i mierników przebadła systemy płacowe w kilkunastu zjednoczeniach. Powstającym zjawiskiem jest niedostateczne powiązanie zasad wynagrodzeń z oszczędną i prawidłową gospodarką materiałami. Jedynie nieliczne branże, na przykład energetyka, sprawy te uwzględniały wyraźnie w systemach płac. Propozycje podawane przez zjednoczenia w sprawie stworzenia bodźców płacowych w gospodarce materiałami sprowadzały się do ogólnego podwyższania płac, premii lub nagród, co w świetle ogólnej polityki płacowej nie może być zrealizowane.

Ciekawe (niemal rewelacyjne) były wyniki prac **komisji do spraw aktów normatywnych**. Stwierdzono, że na przykład w Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali obowiązują aktualnie ponad 600 różnych aktów normatywnych, pośrednio lub bezpośrednio regulujących sprawy związane z gospodarką materiałową. Równocześnie jednak wiele zagadnień nie posiada jednolitego uregulowania, na przykład organizacja służb zaopatrzenia. Czynnikiem utrudniającym prawidłowe gospodarowanie zapasami materiałowymi są liczne uchwały i zarządzenia nie publikowane w dziennikach urzędowych.

W pracach **komisji do spraw instytutów naukowo-badawczych i biur projektowych** zwrócono uwagę na takie problemy jak: stosowanie przestarzałych metod produkcji, angażujących nadmierną ilość surowców i materiałów, małą efektywność prac badawczych i ich niewłaściwą organizację.

Krótką charakterystyka wyników prac komisji problemowych pozwala na ogólną ocenę rozmiarów tematyki i zakresu ich prac. Materiały zebrane i opracowane były następnie przedmiotem obrad Komitetu Wojewódzkiego PZPR i aktywności akcji porządkowania gospodarki materiałowej.

Kontynuując rozpoczęte prace powołano osiem **komisji branżowo-specjalistycznych** w celu właściwego usterowania problemów i postulatów opracowanych przez komisje problemowe. Były to komisje: **górnictwa, energetyki, hutniczej, przemysłu maszynowego, przemysłu chemicznego, przemysłu lekkiego, budownictwa, drobnej wytwórczości**.

Komisje te, w oparciu o wyniki prac komisji problemowych oraz w oparciu o własną działalność badawczo-analityczną, opracowały plan działania dla poszczególnych reprezentowanych przez nie branż gospodarczych. Podobnie jak w komisjach problemowych, również i w pracach komisji branżowych, brali aktywny udział pracownicy Narodowego Banku Polskiego. Ponadto oddziały dostarczały licznych informacji i danych liczbowych, opartych na przeprowadzonych analizach bilansów oraz wynikających z materiałów sprawozdawczych NBP, a także materiałów z inspekcji i kontroli dokonanych w przedsiębiorstwach.

Zakończeniem pierwszego etapu prac nad usprawnieniem gospodarki materiałowej w województwie katowickim — i równocześnie rozpoczęciem drugiego etapu prac dotyczących wytyczania i zatwierdzania planu działania — było Plenum Komitetu Wojewódzkiego PZPR w Katowicach, które odbyło się w dniu 14 października 1963 roku. W plenum tym brali również udział przedstawiciele NBP; po przeanalizowaniu wyników prac komisji i po szerokiej dyskusji przyjęto i zatwierdzono przedłożony plan działania nad usprawnieniem gospodarki materiałowej w przedsiębiorstwach województwa katowickiego.

W obradach tego plenum wziął również udział premier Józef Cyrankiewicz, który w swym wystą-

pieniu podkreślił między innymi, że: „Prezentując konkretny program działania, organizacja katowicka przyszła na obecne plenum Komitetu Wojewódzkiego PZPR z poważnym dorobkiem pracy setek ludzi. Program ten będzie istotną pomocą w działalności organizacji partyjnych w innych województwach. A jeżeli będzie urzeczywistniany systematycznie, stale kontrolowany i uzupełniany życzeniami i wnioskami załóg — wówczas na pewno stanie się poważną dźwignią, przy pomocy której zdołamy przyspieszyć rozwój całej naszej gospodarki”.

Plan działania, zatwierdzony przez plenum Komitetu Wojewódzkiego PZPR, obejmuje kompleksowo ujęte zagadnienia poprawy gospodarki materiałowej. Przedmiotowo zawiera on wszystkie ważniejsze postulaty i zadania zebrane przez komisje problemowe i branżowe. Podmiotowo wydzielone zostały następujące gałęzie gospodarcze: górnictwo węglowe, hutnictwo żelaza i stali, przemysł materiałów ogniotrwałych, kopalnie rud żelaza, przemysł metali nieżelaznych, przemysł energetyczny, przemysł maszynowy, przemysł chemiczny, przemysł lekki, budownictwo, przemysł drobny. W planie wskazane są konkretne jednostki odpowiedzialne za wykonanie określonego zadania oraz podane są terminy wykonania tego zadania.

Plan działania przesłany został do wszystkich zainteresowanych zjednoczeń, przedsiębiorstw, terenowych instancji partyjnych i władz gospodarczych oraz do banków.

Poszczególne zjednoczenia i przedsiębiorstwa opracowały w oparciu o zadania wynikające z planu wojewódzkiego — zakładowe plany działania, uwzględniające specyfikę i potrzeby danego przedsiębiorstwa. Plany zakładowe były powszechnie omawiane na zwoływanych w tym celu naradach załóg, a następnie zostały zatwierdzone przez aktywno-polityczno-gospodarczy i samorządny robotnicze. Należy podkreślić, że na wielu odcinkach plany te były zbieżne z akcjami organizowanymi przez władze gospodarcze (np. w resorcie górnictwa i w resorcie przemysłu ciężkiego) lub związki zawodowe (społeczne kontrole gospodarki materiałowej).

Trzeci etap prac nad usprawnieniem gospodarki materiałowej, obejmujący już okres realizacji planów działania, rozpoczął się w pełni na przełomie lat 1963 — 1964 i trwa dotychczas. Dla dokonywania bieżącej oceny wyników realizacji planów działania i pogłębiania kierunków porządkowania gospodarki materiałowej Komitet Wojewódzki PZPR w Katowicach powołał stałą Komisję do Spraw Gospodarki Materiałowej. Kierowanie pracą komisji powierzono dyrektorowi Oddziału Wojewódzkiego NBP w Katowicach. Komisja składa się z jedenastu osób, które reprezentują: KW PZPR — trzy osoby, WRN — dwie osoby, NBP — dwie osoby, BI — jedna osoba, zjednoczenia branżowe — trzy osoby.

Komisja odbywa stałe, comiesięczne posiedzenia, na których analizowane są wyniki realizacji planu działania i ustalane kierunki dalszych prac. Obok posiedzeń w pełnym składzie komisji, zwoływane są posiedzenia rozszerzone, poświęcone ocenie realizacji planu działania w określonej gałęzi gospodarczej. W posiedzeniach takich, obok stałych członków komisji, biorą udział: dyrektorzy zainteresowanych zjednoczeń, przedstawiciele banków, przedstawiciele branżowych związków zawodowych, przedstawiciele central handlowych oraz niektórzy dyrektorzy przedsiębiorstw.

W roku bieżącym odbyło się dotychczas kilka takich rozszerzonych posiedzeń komisji, na których analizowano przebieg i wyniki realizacji planu działania: w przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali, w kopalniach węgla kamiennego, w przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Przemysłu Maszyn Górniczych, w przedsiębiorstwach podległych Śląskiemu Zarządowi Budownictwa Miejskiego.

Duży wkład w przygotowanie materiałów na rozszerzone posiedzenia komisji wnoszą oddziały operacyjne NBP. Niezależnie bowiem od udziału w zespołach kontrolujących gospodarkę materiałową w wytypowanych przez komisję przedsiębiorstwach (pra-

ownik oddziału NBP jest z reguły kierownikiem zespołu), oddziały dostarczają komisji opracowania i wyniki analiz bankowych, wykonywane w toku bieżących prac inspekcyjnych i kredytowych. Z posiadanych komisji sporządzane są szczegółowe protokoły, które otrzymują również zainteresowane oddziały banku, wykorzystując następnie w swej działalności zawarte w nich stwierdzenia i postulaty.

Trzeci etap porządkowania gospodarki materiałowej w województwie katowickim trwa. Trudno już dziś mówić o pełnych wynikach i sukcesach. Dotychczasowe wyniki realizacji planu działania w poszczególnych gałęziach gospodarczych, a tym bardziej w poszczególnych przedsiębiorstwach, są bardzo różne. Obok wyraźnych osiągnięć w górnictwie węglowym i znacznego postępu w hutnictwie, słabe wyniki notuje budownictwo. Wyniki całej tej akcji, która zmieniła się już obecnie w stały system, można jednak mierzyć dwoma miernikami, a mianowicie:

a) stopniem zainteresowania problematyką gospodarki materiałowej nie tylko ze strony aktywu gospodarczego, politycznego i społecznego, ale także ze strony członków załóg poszczególnych przedsiębiorstw.

b) wielkościami wyrażonymi wartościowo lub we wskaźnikach.

Oceniając, na tle skontrolowanych już jednostek sprawy powszechności i zrozumienia spraw gospodarki materiałowej wśród załóg przedsiębiorstw, można stwierdzić, że połączenie przedsięwzięć, realizowanych dotychczas w pojedynkę przez różne jednostki administracji gospodarczej i aktywu polityczno-społeczny, pozwoliło na stworzenie atmosfery troski i większej dbałości o sprawy gospodarki materiałowej w zakładach. Nabrała nowego wyrazu propaganda oszczędzania surowców i materiałów, na przykład w hutnictwie opracowano bardzo obrazowe i wymowne tablice oraz plakaty, w górnictwie, w kopalniach zawierających pobyty umieszczane są ulotki obrazujące społeczne (i indywidualne) korzyści płynące z oszczędnego gospodarowania surowcami i materiałami.

Należy podkreślić fakt, że dotychczasowe zamierzenia, jak również wyniki w zakresie usprawnienia gospodarki materiałowej, obejmują zakres działania nie wykraczający poza stosowaną praktykę i obowiązujące przepisy, a jak też nie powodujące żadnych zmian w systemach planowania, zarządzania, bodźców, organizacji itp.

Godne podkreślenia są dwa znamienne przykłady wyników działania w ramach omawianej akcji. Ewidencja bankowa wykazywała dotychczas (czwarty kwartał 1963 roku), że w przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali znajdują się zapasy gospodarczo nie uzasadnione na sumę 116 milionów złotych. W tym czasie przedstawiciele zjednoczenia starali się przekonać Bank, że z sumy tej jedynie około 70 milionów złotych, to wartość zapasów istotnie nieprawidłowych. Bez precedensu jest fakt, że w wyniku rzetelnie przeprowadzonej kontroli gospodarki materiałowej w hutach na ultimo kwietnia 1964 roku ujawniono zapasy gospodarczo nieprawidłowe na sumę 264 milionów złotych, a według oświadczenia przedstawicieli zjednoczenia stan tych zapasów na koniec czerwca 1964 roku wzrośnie prawdopodobnie do wartości 320 milionów złotych.

Statystyczne pogorszenie się struktury zapasów jest w istocie wyraźnym osiągnięciem. Jest ono przede wszystkim przydatne w pracach oddziałów Banku, gdyż pod tym względem wymagać będzie rewizji wiele decyzji kredytowych, podjętych przez oddziały, a nawet zmian w stosowaniu metod i kierunków oddziaływania Banku na zapasy.

Istotne jest obecnie przede wszystkim pełne poklasyfikowanie ujawnionych nie uzasadnionych gospodarczo zapasów materiałowych. Dokonać trzeba podziału materiałów na odpowiednie grupy asortymentowe i ostatecznie określić stopień ich przydatności w danym przedsiębiorstwie (podział zapasów na zbędne lub nadmierne). Dalsze działania skoncentruje się na podejmowaniu kroków zapewniających maksymalne zagospodarowanie zapasów nieprzydatnych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Uaktywnienia

wymagać będzie działalność central handlowych. Według oceny zarówno przedsiębiorstw, jak i oddziałów Banku, przebieg upłynniania zapasów gospodarczo nie uzasadnionych przez centrale handlowe jest ogólnie słaby. Wpływa na to wiele czynników zarówno subiektywnych, jak na przykład niska opłacalność obrotu tymi materiałami, jak też obiektywnych, do których zaliczyć trzeba między innymi brak zainteresowania ze strony odbiorców, trudności techniczno-organizacyjne przejmowania, magazynowania i odprzedaży zapasów i inne trudności.

W tych warunkach w resorcie hutnictwa żelaza i stali problemem dużej wagi jest już nie tyle znajomość prawidłowości zapasów w przedsiębiorstwach, ale zagospodarowanie ujawnionych zapasów gospodarczo nie uzasadnionych. Pod tym kątem widzenia ustawiona też będzie polityka kredytowa i działalność inspekcyjno-kontrolna Banku.

Drugim przykładem rzetelnej pracy nad realizacją planu działania może być sprawa budowy lekkich magazynów w kopalniach węgla podległych Dąbrowskiemu Zjednoczeniu Przemysłu Węglowego. Rozwiązanie tą drogą w dużej mierze trudności magazynowych w kopalniach tego zjednoczenia stało się zachęcającym przykładem, z którego skorzystały nie tylko inne kopalnie węgla, ale nawet (wykorzystując informacje komisji) przedsiębiorstwa innych gałęzi gospodarczych.

Istotnym osiągnięciem prowadzonej akcji jest — jako następstwo aktywnej roli NBP — wyraźne zbliżenie przedsiębiorstw do banku i żywsze niż dotychczas zainteresowanie ze strony przedsiębiorstw i zjednoczeń współdziałaniem z Narodowym Bankiem Polskim w zakresie ujawnienia i upłynnienia zapasów zbędnych i nadmiernych.

Przechodząc do wyników wyrażonych wartościowo i w postaci wskaźników należy, dla podkreślenia korzystnych zmian, podać, że od wielu lat wskaźniki tempa wzrostu produkcji były zawsze niższe od wskaźników przyrostu zapasów materiałowych. Za rok 1963 po raz pierwszy wskaźniki dynamiki zapasów w województwie katowickim były niższe od wskaźników dynamiki produkcji. Stan ten, w porównaniu z wynikami w skali kraju, obrazuje tabela 1.

Tabela 1

Wskaźniki dynamiki

(wzrost w stosunku do roku poprzedniego)

(w procentach)

	Lata	Produkcja globalna	Zapasy ogółem	Zapasy materiałowe
Kraj	1961	10,5	12,5	-
	1962	8,3	8,7	13,6
	1963	5,3	8,5	7,3
Województwo	1961	10,6	14,1	18,2
	1962	8,1	9,2	9,2
	1963	3,5	2,5	3,2

W poszczególnych resortach i branżach województwa katowickiego wskaźniki dynamiki zapasów materiałowych i produkcji kształtowały się jak w tabeli 2 (porównanie wyników na dzień 31 grudnia 1962 roku i na dzień 31 grudnia 1963 roku).

W pierwszym kwartale 1964 roku stany zapasów materiałowych wykazują dalsze prawidłowe tendencje. Wyrazem tego są wyniki dotyczące Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali, które absorbuje największą wartość zapasów materiałowych. Obrazuje to tabela 3.

W skali całego województwa wskaźniki zmian w okresie od pierwszego kwartału 1963 roku do pierwszego kwartału 1964 roku ukształtowały się następująco: produkcja globalna + 8,5, zapasy ogółem + 3,9. Eliminując wpływ czynników obiektywnych (niższa wartość produkcji w pierwszym kwartale 1963 roku spowodowana ostrą zimą), można sytu-

Tabela 2

Ministerstwa	Procentowe wskaźniki dynamiki		Kwotowe zmiany zapasów materiałowych w mln zł
	produkcji globalnej	zapasów materiałowych	
Przemysł — ogółem	103,5	103,2	+ 435
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	110,6	104,1	+ 106
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	104,6	102,5	+ 170
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	107,7	108,5	+ 72
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	98,3	93,5	— 56
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	100,7	93,0	— 35
Komitet Drobnej Wytwórczości	102,3	107,3	+ 22
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	107,8	103,6	+ 15

ację ogólną na odcinku kształtowania się zapasów uznać za korzystną, a niewątpliwym wpływ na tę sytuację wywarły czynniki porządkowania gospodarki materiałowej.

Szeroko zakrojona i poparta odpowiednim autorytetem akcja porządkowania gospodarki materiałowej w kluczowych gałęziach przemysłu województwa ka-

Tabela 3

	Stan na dzień 31.12.1963 r. w milionach złotych	Stan na dzień 31.3.1964 r. w milionach złotych	Procent
Stan faktyczny	4.088	4.005	97,9
Normatywy	3.464	3.621	104,5
Zapasy zbędne i nadmierne	116	231	199,3

towickiego nie została zakończona, ale już teraz zasługuje na pewne podsumowanie z uwagi na swoje znaczenie gospodarce oraz z uwagi na rozmiary i ciężar gatunkowy efektów, jakie przyniosła.

Zarejestrowanym już efektem wymiernym jest względne zmniejszenie stanu zapasów materiałowych bez uszczerbku dla potrzeb produkcji, zagospodarowanie znacznej ilości zapasów nadmiernych, likwidacja wielu zbędnych zapasów materiałowych. Ale nie jest to jedyny efekt akcji i zapewne efekt nie najważniejszy. Niezwykle istotne i ważne jest przecież powszechne zaszczepienie i wpojenie zasad racjonalnej i oszczędnej gospodarki materiałami i surowcami. Da ono niewątpliwie w pełni właściwe wyniki dopiero w przyszłości, już dzisiaj jednak daje się zauważyć coraz częstsze przejawy oszczędności i pełniejszej gospodarki w zużyciu materiałów, systematyczne obniżanie kosztów własnych produkcji i wzrost ogólnej troski o wyniki gospodarcze i finansowe przedsiębiorstw. I w tym upatrywać należy główny obecnie efekt akcji usprawniania gospodarki materiałowej w przedsiębiorstwach województwa katowickiego.

MARIAN BORUŃ
Katowice

Problematyka melioracji na terenie województwa opolskiego

Osiągnięcie dalszego wzrostu produkcji rolnej nie jest w warunkach województwa opolskiego zadaniem łatwym, jeśli się zważy, iż ogólny poziom gospodarowania w rolnictwie opolskim jest w skali krajowej już obecnie bardzo wysoki i każdy dalszy wzrost tej produkcji wymaga dużego wysiłku organizacyjnego. Dla ogólnej orientacji przytoczę niektóre dane, statystyczne dotyczące województwa opolskiego:

ogółem obszar gruntów tego województwa wynosi — 950,6 tysiąca hektarów w tym:

użytki rolne (w tym również łąki i pastwiska — 96 tys. ha)	— 603,8 tysiąca hektarów
las	— 242,4 tysiąca hektarów
użytki pozostałe	— 104,4 tysiąca hektarów

Stosunki glebowe i udział klas gleby w ogólnej powierzchni gruntów ornych przedstawia się następująco: pierwsza klasa gleby — 10%, druga klasa — 20%, trzecia — 31%, czwarta — 23%, piąta — 11%, szósta — 5%, razem 100%.

Osiągane plony i stany pogłowia w porównaniu z założeniami planu pięcioletniego na lata 1961—1965 obrazuje tabela 1.

Jak z powyższych wskaźników wynika, rok 1963 był niekorzystny dla rolnictwa opolskiego ze względu na wybitnie niekorzystne warunki atmosferyczne. Przy wysokim pogłowiu inwentarza żywego każde poważniejsze zmniejszenie plonów zbóż i siana na skutek suszy powoduje straty w hodowli i w produkcji mleka, trudne do odrobienia w jednym roku czy nawet w ciągu dwóch lat następnych. Dążeniem więc władz terenowych jest w pewnym sensie uniezależnienie rolnictwa od czynnika opadów lub złagodzenie jego ujemnych skutków przez jak najszerze

uregulowanie stosunków wodnych zarówno na gruntach ornych, jak i użytkach zielonych. Mimo to, jeszcze do okresu rozpoczęcia bieżącej pięcioletki stosunkowo duży areal zajmowały grunty bądź to podmokłe, bądź nadmiernie suche, z których plony wynosiły 30 do 50 procent plonów normalnie zbieranych na gruntach sąsiednich o uregulowanych stosunkach wodnych. Według stanu na dzień 1 stycznia 1961 roku melioracji wymagały:

- grunty orne na obszarze 40.117 hektarów,
- łąki i pastwiska na obszarze 20.229 hektarów.

W latach 1961—1963 zmeliorowano:

- grunty orne na obszarze 15.384 hektarów,
- łąki i pastwiska na obszarze 17.040 hektarów.

Szybkie uruchomienie rezerw produkcyjnych, tkwiących w tych mało wydajnych gruntach, leży w centrum uwagi oddziałów i placówek Banku Rolnego województwa opolskiego.

Założenia władz centralnych, dotyczące zakończenia inwestycji melioracyjnych na gruntach państwowych gospodarstw rolnych w bieżącej pięcioletce, zostały z entuzjazmem podchwyczone przez władze terenowe, mimo krytycznej oceny ze strony Banku Rolnego. Szczegółowa analiza realizacji inwestycji melioracyjnych wykazała, że nie osiągnięto zamierzonych rozmiarów rzeczowych i finansowych, jak to wynika z tabeli 2.

W tym stanie rzeczy melioracja gruntów w województwie opolskim jest hamulcem dalszego rozwoju rolnictwa i wymaga podjęcia odpowiednich kroków organizacyjnych przez władze terenowe.

Oddział Wojewódzki Banku Rolnego w Opolu, w celu spełnienia swej roli jako aparatu sygnalizacyjnego i doradczego, uważnie śledził realizację inwestycji melioracyjnych pod różnym kątem widzenia. Dokonywał on analiz i sygnalizował Prezydium Wo-

Tabela 1

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Wykonanie			Plan
		1961 rok	1962 rok	1963 rok	1965 rok
cztery zboża	w kwintalach	22,1	23,3	22,8	25,0
buraki cukrowe	z hektara	300,0	243,0	282,0	320,0
ziemniaki	"	189,0	148,0	153,0	185,0
rzepak	"	18,1	18,7	12,2	17,0
siano łąkowe	"	50,2	42,0	41,2	47,0
stan pogłowia:	w tysiącach sztuk				
trzcina chlewna		462,0	467,0	432,0	542,0
bydło	"	352,0	365,0	381,1	400,0
owce	"	70,0	64,0	58,0	88,0
konie	"	81,6	81,0	80,0	65,0
ilość bydła	sztuk na 100 ha użytków rolnych	58,0	60,5	63,0	66,0
ilość mleka od jednej krowy	w litrach	2.337,0	2.350,0	2.098,0	2.600,0

Wojewódzkiej Rady Narodowej w Opolu oraz Komitetowi Wojewódzkiemu PZPR o niekorzystnych zjawiskach ekonomicznych i nieprawidłowościach w pracy przedsiębiorstw wodno-melioracyjnych. Problematyka tego odcinka pracy banku jest bardzo bogata, do obserwacji należało więc wybrać zagadnienie mające decydujący wpływ na realizację planu inwestycyjnego. Oddziały Banku Rolnego skoncentrowały się więc na następujących zagadnieniach:

1. Realność wieloletnich i rocznych planów inwestycji melioracyjnych.
2. Kompleksowość planowania inwestycji oraz ich koncentracja w czasie i w terenie.
3. Przygotowanie dokumentacji inwestycji.
4. Realność planowania robót przedsiębiorstwa robót wodno-melioracyjnych.
5. Terminowość wykonywania robót i oddawania obiektów do użytku.
6. Kształtowanie się kosztów inwestycji w trakcie realizacji planu.
7. Kontrola terminowości fakturowania i wystarczalności środków u inwestora.
8. Efektywność nakładów inwestycyjnych — planowana i rzeczywista — badana aż do momentu całkowitej zwrotności poniesionych nakładów.

Ze względu na szczupłe ramy niniejszego artykułu omówione zostaną tylko najważniejsze spostrzeżenia banku, w kolejności wyżej wymienionych zagadnień.

Przy opiniowaniu planów wieloletnich bank zwraca uwagę na proporcje, zwłaszcza wzrostu rozmiaru rzeczowego robót przewidzianych do wykonania na okres planowany w stosunku do wykonania z ostatnich lat oraz bilansu siły roboczej na terenach, na których realizowane są inwestycje. Na przykład w warunkach województwa opolskiego, roczny przyrost limitów inwestycyjnych, wobec braku siły roboczej, nie powinien przekraczać 15%, to jest w okresie pięciolecia wzrost limitu nie powinien przekroczyć stanu wyjściowego ponad 110%. Znajduje to swoje potwierdzenie w cyfrach tabeli 2, dotyczących realizacji planu w latach 1961—1963.

Limity inwestycyjne powinny być skordynowane nie tylko z mocą przerobową przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, ale powinny być również dostosowane do stanu ilościowego służb inwestycyjnych i mocy biur projektowych lub do możliwości zatrudnienia projektantów prywatnych. Utrzymujący się wciąż brak pracowników inżynierii technicznych, powinien decydować o umiarkowanym wzroście wskaźników, zwłaszcza na odcinkach pracochłonnych melioracji szczegółowych, w celu uniknięcia przykrych niespodzianek w trakcie realizacji planu.

W planach rocznych należy bacznie uważać na konieczność zaplanowania odpowiedniej rezerwy limitu na roboty poślizgu rzeczowego, tak aby nie zaistniała konieczność skreślenia z planu części obiektów nowo rozpoczynanych z braku limitu na poślizg.

Drugim z kolei zagadnieniem jest planowanie inwestycji wieloletnich. Bank musi analizować nie tylko finansowe (wartościowe) planowanie limitów rocznych, ale również musi ustosunkować się do planowanego podziału nakładów na poszczególne lata, tak aby jak najprędzej uzyskać zamierzone efekty gospodarcze i oddawać część gruntów do produkcji w okresach rocznych. Wielkie trudności występują przy planowaniu obiektów leżących na pograniczu powiatów czy województw.

Biura projektów nie liczą się ze stroną finansową obiektów i opracowują dokumentację dla całości zadania inwestycyjnego, bez podziału kosztów na poszczególne powiaty czy województwa. Przy konfrontacji limitów między zainteresowanymi radami narodowymi i oddziałami banku wychodzą na jaw duże niezgodności ze zbiorczym zestawieniem kosztów i powstają kwestie sporne na temat tego, które województwo powinno zaangażować większe (z reguły) limity inwestycyjne, i co za tym idzie, i środki budżetowe. Pożądane byłoby potraktowanie odpowiedniej części projektów jako całości dla terenów finansowanych przez poszczególne województwa i opracowywanie dla nich samostanowiących dokumentacji, wraz ze zbiorczym zestawieniem kosztów.

Jeżeli chodzi o kompleksowość planowania, to tu należy brać pod uwagę następujące sprawy:

Tabela 2

Wyszczególnienie	Plan pięcioletni			Razem lata 1961—1963	Realizacja			Razem lata 1961—1963	Zaległość
	1961 r.	1962 r.	1963 r.		1961 r.	1962 r.	1963 r.		
Realizacja wartościowa: (w tysiącach złotych)									
Melioracje podstawowe	23.590	17.150	34.485	75.225	14.386	10.310	12.680	37.376	37.849
Melioracje szczegółowe	28.965	50.260	64.215	143.440	29.702	41.467	44.790	115.959	27.481
Melioracje ogółem	52.555	67.410	98.700	218.665	44.088	51.777	57.470	153.335	65.330
Realizacja rzeczowa (w hektarach)									
Melioracje szczegółowe	8.693	15.801	12.077	36.571	8.131	10.693	10.732	29.556	7.015

— czy inwestycjom podstawowym towarzyszą kolejno inwestycje szczegółowe,

— czy inwestycjom szczegółowym na łąkach i pastwiskach towarzyszy ich natychmiastowe zagospodarowanie,

— czy równolegle z robotami inwestycyjnymi planuje się kapitalne remonty i konserwacje dla uporządkowania całości stosunków wodnych na danym terenie,

— czy ma miejsce koordynacja prac między wszystkimi użytkownikami gruntów, które mają być objęte melioracją (np. chłop, PGR, lasy, grunty PFZ itp.), przy ustalaniu jednolitego dla wszystkich użytkowników harmonogramu wykonywania robót, co jest niezbędne dla sprawnego funkcjonowania całości urządzeń melioracyjnych,

— czy przy opracowywaniu planów dla melioracji podstawowych wzięto pod uwagę konieczność jednoczesnego planowania renowacji lub rekonstrukcji ujęć wodnych, odprowadzalników, doprowadzalników, jazów i urządzeń wodnych związanych z pobieraniem wody dla obiektów przemysłowych (browary, tartaki, zakłady chemiczne), zakładów komunalnych (np. kąpieliska), stawów rybnych itp.

Według obserwacji Banku Rolnego, o tych „drobiazgach” projektanci zapominają i dopiero w trakcie realizacji okazuje się, że projekt musi być zmieniony. Rosną w ten sposób koszty dokumentacji i suma zbiorczego zestawienia kosztów. Inwestycja przedłuża się, wypada z cyklu inwestycyjnego i łamie harmonogram pracy przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego.

Koncentracja robót na terenie województwa oznacza wreszcie taki podział rocznych planów, aby roboty prowadzone były jednocześnie w jak najmniejszej ilości gromad, aby rejonowym kierownikom robót wodno-melioracyjnych umożliwić stworzenie właściwego frontu robót w promieniu kilkunastu kilometrów, co jest warunkiem opłacalności budowy zaplecza technicznego i umożliwi pełne wykorzystanie sprzętu mechanicznego bez konieczności dokonywania ciągłych przerzutów (wysokie koszty transportu sprzętu i przerwy w pracy).

Koncentracja robót w terenie ma jeszcze jedną podstawową zaletę — ułatwia kierownikowi organizację robót i stały ich dozór. Służby inwestycyjne i bank mogą sprawnie nadzorować mniejszą ilość placów budowy. Tempo robót jest szybsze i przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego mogą roboty te szybciej fakturować i szybciej oddawać je do użytku, co wpływa korzystnie na obniżenie się kosztów własnych.

Opracowanie dokumentacji do planu inwestycyjnego nie może być pozostawione żywiołowi. Bank Rolny musi się interesować tym, jak przebiega zawieranie umów i wystawianie zleceń na opracowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, tak aby co najmniej 50% obiektów posiadało kompletną dokumentację przed rozpoczęciem roku inwestycyjnego, a pozostałe — zgodnie z przepisami na trzy miesiące przed planowanym terminem rozpoczęcia robót. Ciągłe jeszcze zbyt mało uwagi zwraca się na ściśle określenie w umowie czy zleceniu terminu wykonania dokumentacji oraz wysokości kar umownych za zwłokę w dostarczeniu dokumentacji. Zleciodawca powinien domagać się od projektantów bardzo szybkiego dostarczenia dokumentacji na roboty żelbetowe, z uwagi na konieczność zaopatrzenia się wykonawcy robót w stal zbrojeniową odpowiednich rozmiarów. Zamówienia na stal zbrojeniową składa się na dziewięć miesięcy narzód przed ich dostawą. Pozornie drobne opóźnienie projektanta może więc spowodować niemożność wykonania jazu czy mostu w planowanym roku i tym samym może spowodować niepowetowane straty gospodarcze (np. przesuszenie torfowisk, objazdy z powodu braku mostów itp.).

Planowanie prac przedsiębiorstwa robót wodno-melioracyjnych musi być ściśle dopasowane do zamierzeń inwestycyjnych władz terenowych. W pewnych przypadkach (dużych potrzeb melioracyjnych) należy jednak zamierzenia inwestycyjne dostosowywać do realnych możliwości, a więc limity inwe-

stycyjne należy dostosować do realnej mocy przerobowej przedsiębiorstwa robót wodno-melioracyjnych. W bieżącej pięcioletniej kadencji ten popełniono w województwie opolskim i zaplanowano na poszczególne lata limity na melioracje podstawowe i szczegółowe w wysokości, którą obrazuje tabela 3.

Tabela 3

R o k	Limit (w tysiącach zł)	Procent wzrostu w stosunku do roku poprzedniego
1960	43.952	
1961	52.555	19,5
1962	67.410	28,3
1963	98.700	46,4
1964	135.800	37,6
1965	166.100	22,3

Oczywiście, na skutki takiego planowania nie trzeba było długo czekać przy braku fizycznej siły roboczej w budownictwie i przy braku personelu inżynieryjno-technicznego. Mimo negatywnej opinii banku plan produkcyjny przedsiębiorstwa robót wodno-melioracyjnych na rok 1963 został zatwierdzony w wysokości 90.800 tysięcy złotych, aby uzyskać teoretyczne pokrycie w przerobie dla limitu inwestycji melioracyjnych, który według wskaźnika dyrektywnego wynosił 100 milionów złotych.

Nierealność planu przesądzała sytuację materialną pracowników, którzy tą jedną decyzją automatycznie pozbawieni zostali funduszu premiowego i zakładowego za cały rok 1963. W przedsiębiorstwie wodno-melioracyjnym zanotowano dużą płynność kadr, a co za tym idzie — również rozluźnienie dyscypliny pracy. Zaczęły narastać zaległości w fakturowaniu i odbiorach. Materiały zamówione „pod plan” napływały w stu procentach, a ich zużycie roczne sięgało zaledwie 57%. Zaczęły narastać zapasy nadmierne.

W tej sytuacji oddziały Banku Rolnego zastosowały wyłączenie z kredytowania aktywów nieprawidłowych i robót w toku oraz zastosowały sankcje bankowe w postaci podwyższonego oprocentowania kredytu ponadnormatywnego (6—8%), przeksięgowywanie części kredytów nie mających pokrycia — na rachunek zadłużenia przeterminowanego.

W stosunku do Rejonowego Kierownictwa Robót Wodno-Melioracyjnych w Kluczborku, w którym najjaskrawiej wystąpiły wszystkie nieprawidłowości i w którym rysowała się ponadplanowa strata w wysokości 1,7 miliona złotych (przy planowanym zysku — 816 tys. zł) Oddział Powiatowy Banku Rolnego w Kluczborku, po dokonaniu kontroli bezpośredniej przy współudziale Oddziału Wojewódzkiego Banku Rolnego w Opolu, uzależnił dalsze kredytowanie przedsiębiorstwa w trzecim kwartale 1963 roku kredytem ponadnormatywnym i na należności od złożenia gwarancji spłaty tych kredytów przez Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Opolu.

Jak więc widzimy, realność planów ma pierwszorzędne znaczenie i plany nie mogą być sporządzane i opiniowane mechanicznie, bez wnikanania w przesłanki merytoryczne i dane statystyczne minionego okresu.

Terminowość realizacji planu również nie jest należyście doceniana. Każde opóźnienie w wykonaniu melioracji szczegółowych powoduje nie tylko niewykonanie planu na rok bieżący, ale stwarza atmosferę nieufności wokół melioracji w ogóle. Państwowe gospodarstwa rolne i chłopcy boją się wpuszczać na użytki rolne przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego, bo nie mają pewności czy termin oddania do użytku zadań inwestycyjnych będzie dotrzymany. Rodzą się duże trudności w przełamaniu tej nieufności przy układaniu planu robót na lata następne. Dla chłopca indywidualnego bowiem wypadnięcie całego arealu jego ziemi z produkcji na jeden rok oznacza bardzo poważne zmniejszenie hodowli, a może i spadek towarowości i brak dochodów.

Bank musi więc przestrzegać zasady, aby w umowach ustalane były terminy rozpoczęcia i zakończenia budów, zgodne z cyklami inwestycyjnymi, które powinny być ustalane dla poszczególnych obiektów przy zatwierdzaniu dokumentacji. W miarę możliwości oddziały banku powinny śledzić realizację operacyjnych planów kwartalnych rejonowego kierownictwa robót wodno-melioracyjnych oraz odnośnie większych budów — realizację harmonogramów tych budów.

Wyjątkowo ważne jest unikanie spiętrzenia odbioru obiektów w grudniu. Większość obiektów powinna być oddawana do użytku w terminie, w którym możliwe jest jeszcze dokonywanie zmian w planie inwestycyjnym, to jest najdalej do końca października każdego roku.

Po tym terminie powinny być realizowane inwestycje wieloletnie. Takie ustawienie terminów oddawania obiektów do użytku umożliwia lepsze wykorzystanie limitów inwestycyjnych i dokonywanie przrzutów limitów zbędnych na te zadania inwestycyjne, gdzie wystąpiły roboty dodatkowe i nastąpiło urealnienie zbiorczego zestawienia kosztów. Bank ma jeszcze wystarczającą ilość czasu na dokonanie notyfikacji, a inwestor może właściwie ustawić otwarcie kredytów budżetowych i dostarczyć bankowi urealniony plan sfinansowania inwestycji.

W ramach doradztwa finansowego pracownicy banku powinni stale przypominać przedsiębiorstwom wykonawstwom inwestycyjnym, że również w ich interesie leży skrócenie cyklu budowy, które umożliwia lepszą koncentrację i wykorzystanie sprzętu i ludzi oraz wiąże mniej i na krótszy okres obiekty zaplecza technicznego budów, jak i środki obrotowe budowy w postaci materiałów, produkcji w toku itd.

Niezależnie od tego szybkie wbudowanie materiałów zapobiega ich zniszczeniu, marnotrawstwu i rozkradaniu na budowach. Niestety, nie wszystkie przedsiębiorstwa zdają sobie sprawę z tych zalet szybkiego budowania i tu banki muszą stosować urozmaicony wachlarz metod oddziaływania, na przykład:

- konferencje i inne kontakty osobiste z kierownictwem przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego,

- wydawanie zaleceń pisemnych do wykonawcy robót i inwestora,

- interwencje w jednostce nadrzędnej wykonawcy robót,

- interwencje w samorządzie robotniczym wykonawcy,

- stosowanie sankcji bankowych, przewidzianych instrukcją służbową Banku Rolnego,

- w przypadkach niewytłumaczalnego uporu kierownictwa przedsiębiorstwa i bezskuteczności działania środków ekonomicznych, podejmowanie interwencji u czynników administracyjnych, jak prezydium rad narodowych odpowiedniego szczebla lub u terenowych władz politycznych (komitety PZPR).

Kształtowanie się kosztów inwestycji powinno być kontrolowane przez bank, w celu wyrobienia sobie poglądu na wystarczalność limitu inwestycyjnego. Jak praktyka wykazuje, niemal we wszystkich obiektach w toku realizacji następujące podrożenie wartości robót w stosunku do kosztorysu wyjściowego i wówczas wykonawca i inwestor mają dwie alternatywy. albo zmniejszyć zakres rzeczowy robót i zmieścić się w limicie, albo, jeżeli zmiany w planie inwestycyjnym są możliwe do przeprowadzenia, zwiększyć zbiorcze zestawienie kosztów i dokonać równolegle zwiększenia limitu.

Jak wynika z tabeli 2 wykonawcy, chcąc uniknąć kłopotów związanych z blokadą bankową należności za roboty wykonane bez notyfikacji, wolą korzystać z pierwszej alternatywy i ograniczają zakres rzeczowy robót, niejednokrotnie ze szkodą dla przyszłego użytkownika inwestycji (powstają istotne braki w wykończeniu robót, brak przepustów, mostków, wodopojów itp.). Tendencji tej należy przeciwdziałać. Zagadnienie kontroli bankowej kosztów inwestycji jest bardzo obszerne i nie będziemy go szczegółowo omawiać. Ważna jest strona organizacji kontroli kosztów. Dotychczas, według obserwacji Oddziału Wojewódzkiego Banku Rolnego w Opolu, idzie ona dwoma

torami. Kontrola kameralna faktur dokonywana jest przez aparat kredytowy, natomiast kontrola obmiarowa — przez inspektorów kontroli technicznej, delegowanych przez oddział wojewódzki. Ciągłe jeszcze zbyt słabe jest współdziałanie na szczeblu powiatu tych dwóch czynników kontrolnych. Inspektorzy kredytowi za mało dokonują kontroli na placach budów i nie sygnalizują odpowiednio wcześniej oddziałowi wojewódzkiemu swoich zastrzeżeń do wykonania (usterki natury technicznej) i nie zgłaszają oddziałowi wojewódzkiemu potrzeby przeprowadzenia kontroli technicznej. Inspektorzy kontroli technicznej w czasie bytności w terenie bardzo rzadko prowadzą instruktażowe kontrole związane, wspólnie z inspektorami kredytowymi.

[W celu zwiększenia efektywności kontroli i kierowania jej tam, gdzie rzeczywiście zachodzi tego potrzeba, wydaje się konieczne opanowanie pewnego minimum wiadomości technicznych przez aparat kredytowy. Oprócz szkolenia na kursach i w toku wiązanych kontroli bezpośrednich, pożądanym byłoby omówienie najbardziej istotnych zagadnień, z punktu widzenia bankowej kontroli kosztów, w formie przystępnie opracowanego skryptu.

Kontrola terminowości fakturowania i wystarczalności środków u inwestorów należy do zadań bieżących aparatu kredytowego. Analiza podaży faktur umożliwia inspektorowi kredytowemu śledzenie postępu robót na poszczególnych elementach budowy. Brak faktury pierwszej i drugiej na dany element wskazuje na osłabienie lub zahamowanie robót. Brak faktury końcowej nasuwa wniosek o złą organizację robót lub o dokonaniu przealfakturowania w dwóch fakturach poprzednich. Często są przypadki „rozgrzebywania” robót na kilku elementach i przechodzenia znów do następnych, mimo niewykończenia poprzednich odcinków. Przedsiębiorstwo pozornie wykonuje roboty, ale w rzeczywistości terminy oddawania inwestycji do użytku są zagrożone. Zadaniem banku jest niedopuszczenie do zahamowania rytmicznej realizacji robót, gwarantującej wykonanie zadań planu inwestycyjnego. Śledzenie elementów finansowych realizacji planu umożliwia sygnalizowanie przez bank inwestorowi, wykonawcy i jednostkom nadrzędnym oraz innym zainteresowanym czynnikiem, że są zahamowania, którym należy szybko przeciwdziałać.

Przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego powinny we własnym interesie unikać spiętrzeń fakturowania i odbiorów obiektów w końcu roku. Opieszałość taka musi bowiem spowodować narastanie ponadnormatywnych stanów produkcji w toku, które z kolei nie mogą pozostać nie dostrzeżone przez bank. Następują więc kolejne wyłączenia z kredytowania i narastanie zobowiązań fakturowych wobec dostawców lub powstaje przeterminowane zadłużenie bankowe. Przedsiębiorstwo płaci odsetki za zwłokę nie tylko dostawcom i bankowi, ale w przypadku niedotrzymania terminu oddania do użytku inwestycji, również inwestorowi. Dodatkową karę za przewlekanie robót stanowi dla wykonawcy jeszcze obowiązek konserwacji robót już częściowo wykonanych i naprawa szkód wyrządzonych przez opady atmosferyczne. Te wszystkie momenty powinny być przez aparat bankowy silnie akcentowane i podawane do wiadomości dyrekcji i samorządu robotniczego przedsiębiorstwa wykonawczego, które bez wyraźnych przyczyn obiektywnych stwarzają chaos organizacyjny.

Istnieją przedsiębiorstwa, które wyżej wymienionym zasadom robót nie chcą się podporządkować, wówczas Bank Rolny musi zastosować jak najbardziej drastyczne środki, na przykład, jak już uprzednio wspomniano, Oddział Banku Rolnego w Kluczborku zażądał udzielenia gwarancji spłaty kredytów Rejonowego Przedsiębiorstwa Robót Wodno-Melioracyjnych w Kluczborku przez Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Opolu. Zachodzi pytanie, czy i jaki skutek wywiera takie stanowisko banku. Należy przyznać obiektywnie, że władze wojewódzkie stanęły po stronie banku. Odwołano ze stanowiska dyrektora i głównego księgowego Rejonowego Kierownictwa Melioracji Wodnych w Kluczborku, a niezależnie od tego odwołano ze stanowiska również dyrektora i kierownika technicznego w jednostce nad-

rzędnej w Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Opolu. Rozpoczęto więc uzdrawianie przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach, co od dwóch lat było przez Bank Rolny postulowane na licznych odprawach, konferencjach i w korespondencji.

Istotnym zagadnieniem jest również właściwe zaplanowanie pokrycia finansowego nakładów inwestycyjnych. Wydziały finansowe z reguły na początku roku przydzielają za niskie kredyty budżetowe, równoważąc plan sfinansowania wygórowaną wartością zobowiązań na koniec roku. W tej sytuacji zarówno inwestor, jak i bank muszą odpowiednio wcześniej podejmować starania w celu zwiększenia dotacji budżetowej do wysokości rzeczywistych potrzeb. Dotyczy to głównie tych powiatów, w których całość robót powinna być oddana do użytku w ciągu pierwszych trzech kwartałów roku kalendarzowego i gdzie spodziewane jest zafakturowanie wszystkich robót do listopada.

Corocznie w końcu roku notujemy wielką ilość zmian w planie inwestycyjnym. Inwestorzy, w ślad za zmianami rzeczowymi, zbyt późno występują do wydziału finansowego o dokonanie zmian w otwarciach kredytów budżetowych. Odpowiednie uchwały prezydiów rad narodowych podejmowane są za późno i czasem bank nie jest w stanie wykonać uchwały i faktury wykonawców z braku środków nie mogą być uregulowane.

W trosce o pełną realizację finansową planu inwestycyjnego pracownik finansujący inwestycje powinien upewnić się w momencie otrzymania zmian limitów rzeczowych, czy inwestor poczynił odpowiednie starania w kierunku zabezpieczenia środków lub zrzeczenia się środków, jeżeli okazały się one za wysokie.

Efektywność inwestycji wodno-melioracyjnych powinna być warunkiem ich włączenia do planu inwestycyjnego. O efektywności tych inwestycji decyduje w głównej mierze wzrost plonów uzyskanych po melioracji gruntów oraz koszty wykonania inwestycji.

Wieleletnie obserwacje Banku Rolnego wykazują, że projektanci nie zawsze podchodzą sumiennie do tych zagadnień. W rachunku efektywności niejednokrotnie zaniżane są wysokości plonów przed melioracją, podczas gdy w rzeczywistości były one wyższe. Natomiast na odcinku kosztów mało jest wybitnie oszczędnych rozwiązań, rzeczywiście dopasowanych do konfiguracji terenu. Czasem wystarczałyby drenowanie niesystematyczne lub o szerszej rozstawie, można by projektować budowle mniejsze i tańsze itp., ale projektanci nie są tymi sprawami zainteresowani. Komisja oceny planów inwestycyjnych nie zawsze wnikliwie na te momenty zwraca uwagę. Często dopiero po wykonaniu obiektu użytkownik zwraca uwagę na przerosty w projektowaniu,

które w poważny sposób rzutują na wynik bilansowy na skutek wysokich kosztów amortyzacji. Bank powinien w tym zakresie dysponować pewnymi konkretnymi materiałami, zebranymi w toku badań kontroli technicznej przy współudziale ekonomisty oddziału wojewódzkiego. Materiały te pozwolą na wyrobienie sobie poglądu na granice opłacalności inwestowania i na słuszność wytypowania pewnych kierunków inwestowania, dających w warunkach powiatu czy województwa największy przyrost plonów, przy możliwie szybkiej zwrotności poniesionych nakładów.

Na terenie województwa opolskiego wytypowano pięć obiektów do wieloletnich badań efektywności inwestycji w zakresie inwestycji szczegółowych. Założenia badań przewidują prowadzenie ich aż do momentu zwrotu całkowitej wartości nakładów inwestycyjnych. Badania, rozpoczęte w latach 1959—1960, wykazały, że dotychczas żaden nakład się nie zwrócił. Obiekty dotyczące melioracji na łąkach, na przykład w Instytucie Hodowli i Aklimatyzacji Roslin w Bąkowie, które miały się zwrócić po siedmiu latach, obecnie po czterech latach dały wzrost nakładów w wysokości około 25%.

Dotychczas zagadnienie efektywności inwestycji melioracyjnych w województwie opolskim badał jedynie Bank Rolny. Dopiero w roku bieżącym Komisja Finansów Budżetu i Planu Wojewódzkiej Rady Narodowej w Opolu, zainteresowana przez bank oraz przez Najwyższą Izbę Kontroli tym zagadnieniem, zobowiązała Wojewódzką Komisję Planowania Gospodarczego w Opolu do opracowania zagadnienia efektywności nakładów inwestycyjnych w rolnictwie całego województwa, co pozwoli na racjonalniejsze wykorzystanie środków inwestycyjnych w najbliższym planie pięcioletnim.

Reasumując stwierdzić należy, że w świetle uchwał IV Zjazdu PZPR i uchwał wojewódzkich rad narodowych w sprawie zadań planu pięcioletniego na lata 1966—1970, zagadnienie intensyfikacji rolnictwa wysuwa się na czołowe miejsce.

Szczególne znaczenie przywiązuje się do inwestycji w rolnictwie, które muszą zapewnić szybki wzrost jego towarowości. Jednym z głównych kierunków inwestowania są melioracje rolne.

W niniejszym artykule starałem się uwypuklić wiele zagadnień z dziedziny melioracji, z którymi oddziały Banku Rolnego spotykają się na co dzień i stykać się będą w najbliższej przyszłości. Jeżeli pewne metody pracy i środki oddziaływania okażą się przydatne również na terenie innych województw, cel artykułu zostanie osiągnięty.

ROMAN BEREŹNICKI
Opole

Ankieta

FORMY ODDZIAŁYWANIA BANKU NA GOSPODARKE PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ ICH SKUTECZNOŚĆ

Szereg lat pracy aparatu bankowego na odcinku zwalczania nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw, a zwłaszcza próby stosowania różnych metod oddziaływania, określonych odpowiednimi przepisami instrukcji bankowych, jak również własne poszukiwania oddziałów terenowych nad wypracowaniem najbardziej efektywnych środków w ramach zakreślonych przez instrukcję służbową pozwalającą obecnie na ocenę dotychczasowych form oddziaływania, jak i na zastanowienie się nad ich skutecznością.

W związku z ankietą w tej sprawie, zainicjowaną przez Redakcję Wiadomości NBP, pragniemy również i my podzielić się naszymi doświadczeniami z tego zakresu.

Formy oddziaływania na przedsiębiorstwa, najczęściej stosowane przez oddział. Można chyba śmiało

stwierdzić, że w praktyce nie ma przedsiębiorstwa, które w toku swej działalności gospodarczej nie popełniłoby mniejszych lub większych błędów i nie miało niedociągnięć, które powodują stany nieprawidłowe, znajdujące swoje odzwierciedlenie w sprawozdawczości finansowej czy rzeczowej tych przedsiębiorstw (np. nadmierne lub nieprawidłowe zapasy, przekroczenia kosztów, niewykonanie akumulacji, przekroczenie funduszu płac, niewłaściwa realizacja inwestycji itp.).

Niejednokrotnie uchybienia te nie są wynikiem złej woli czy zaniedbań ze strony przedsiębiorstw, lecz mogą być spowodowane przyczynami obiektywnymi. W każdym takim przypadku obowiązkiem oddziału jest zareagować we właściwy i skuteczny sposób na zjawiska niegospodarności.

Naczelną jednak zasadą przy podejmowaniu przez oddział decyzji stosowania odpowiednich środków zaradczych powinno być dążenie do likwidacji przez

przedsiębiorstwo skutków niegospodarności, a nie chęć stosowania represji tylko dla zasady.

Zgodnie z tym obowiązkiem oddział podejmuje przede wszystkim kroki zmierzające do pokazania przedsiębiorstwu (kierownictwu) rozmiarów powstałych nieprawidłowości oraz do wyjaśnienia skutków, jakie nieprawidłowości te pociągają za sobą dla całej gospodarki przedsiębiorstwa.

W liście informującym — oddział prosi również kierownictwo zakładu o wypowiedzenie się w omawianej sprawie, złożenie ewentualnych wyjaśnień oraz o podanie, w jaki sposób zamierza się osiągnąć likwidację skutków niewłaściwej gospodarki.

Często, zwłaszcza jeśli chodzi o sprawy drobne, o charakterze przejściowym, zamiast formy pisemnej stosuje się ustne omówienie z właściwymi osobami (najczęściej z kierownikiem zakładu) stwierdzanych w czasie analizy czy inspekcji błędów w działalności przedsiębiorstwa i uzgadnia się kroki i terminy likwidacji uchybień. Tylko sprawy o poważniejszym charakterze, a w szczególności zadawnione czy też nie rokujące prędkiego usunięcia, podawane są do wiadomości jednostce nadrzędnej, a nawet oddziałowi wojewódzkiemu NBP.

Ważną jest sprawą, ażeby oddział wyrobił sobie w kontrolowanych przedsiębiorstwach taki autorytet i takie zaufanie, ażeby te metody, o których tu piszemy, w większości były wystarczające dla podjęcia przez odpowiednie czynniki zakładów właściwych kroków zapobiegających niegospodarności lub zmierzających do usunięcia zaistniałych ujemnych skutków ekonomicznych.

Nasza codzienna praktyka wykazuje, że przeważająca ilość tego rodzaju spraw jest w naszym oddziale pomyślnie załatwiana właśnie za pomocą tej metody oddziaływania. Dotyczy to takich zjawisk gospodarczych, jak nieprawidłowa (według opinii oddziału) budowa rocznych i operatywnych planów gospodarczych (normatywy, fundusz płac, plany sfinansowania inwestycji itp.), nieprawidłowa gospodarka zapasami, nieoszczędne wykorzystywanie funduszu płac, uchybienia na odcinku planowania i wykonywania inwestycji itp.

Im lepiej oddział potrafił ułożyć sobie współpracę z kontrolowanymi jednostkami i im większym cieszy się autorytetem, tym większy jest wachlarz spraw załatwionych przy zastosowaniu tej metody i tym mniej jest przypadków, kiedy ona zawodzi i trzeba uciekać się do ostrzejszych form oddziaływania.

Nie sposób jest podać w tej chwili konkretną, ścisłą ilość spraw załatwionych pozytywnie przy pomocy opisanej metody, ponieważ bardzo często inspektorzy nie ewidencjonują ich; sporządzają tylko krótką notatkę treści ogólnej (np. na planach: „uzgodniono z przedsiębiorstwem” lub w notatce poinspекcyjnej: „omówiono z kierownictwem i radą robotniczą stwierdzone uchybienia w pracy przedsiębiorstwa oraz środki zmierzające do likwidacji błędów”). Nie ulega jednak żadnej wątpliwości, że znaczna większość stwierdzonych uchybień w pracy przedsiębiorstw jest likwidowana właśnie w tej drodze.

Bywają, rzecz jasna, sprawy trudne, jak również jednostki oporne, kiedy oddział zmuszony jest w celu osiągnięcia zamierzonych efektów sięgnąć do arsenału skuteczniejszych środków. Zawsze jednak rozpoczęcie ostrzejszego oddziaływania jest poprzedzone ostrzeżeniem przedsiębiorstwa o możliwości zastosowania restrykcji z podaniem terminu, od którego będzie ona stosowana. W przypadkach nieosiągnięcia zamierzonych efektów w drodze zastosowania jakiegos środka oddział po pewnym czasie zaczyna stosowanie ostrzejszych form aż do momentu, kiedy postawione sobie zadanie zostanie w pełni zrealizowane.

Mieliśmy na przykład w praktyce fakty udzielania przedsiębiorstwu kredytu z podwyższonym oprocentowaniem — 4% (zamiast 3%); później podwyższyliśmy oprocentowanie do 6% i tak wzmacniając nacisk oddziaływania doprowadziliśmy do zamierzonej likwidacji trudno zbywalnych zapasów, które przedsiębiorstwo (GS w Białej) przetrzymywało w magazynie i nie przekazywało do obrotu handlowego. Były przypadki częściowego ograniczania kredytowania z różnych przyczyn, podawania faktów złej gospodarki

funduszem płac do wiadomości Komisji Dyscypliny Płacy, wnioski o pozbawienie kierownictwa premii i stosowania całego szeregu innych metod oddziaływania, ale — jak już wspomnieliśmy — należały one raczej do środków stosowanych wyjątkowo i to tylko wtedy, kiedy łagodniejsze metody (np. rozmowy z dyrekcją, konferencje czy też interwencje w jednostce nadrzędnej) nie dawały pożądaných rezultatów. Jest rzeczą charakterystyczną (zaobserwowaną przez oddział), że w tych przypadkach, w których trzeba było uciekać się do ostrych form oddziaływania, zwłaszcza kredytowego, okres wyczekiwania na zmianę postępowania przedsiębiorstwa był zazwyczaj bardzo długi, spotykano się w tym okresie z wieloma oporami i niechęcią, a nawet pretensją ze strony przedsiębiorstwa o rzekome utrudnianie normalnej pracy przez oddział itp. Ta atmosfera wzajemnych żalów — banku o niezrozumienie przez przedsiębiorstwo intencji, jakimi kieruje się oddział uciekając się do metod oddziaływania, przedsiębiorstwa o brak tolerancji i zbyt nie subiektywizowanie przyczyn nieprawidłowości gospodarczych, jest jedną z ujemnych cech tego rodzaju postępowania i chociaż w pewnych sytuacjach jest ono konieczne, to na tej płaszczyźnie postępowanie w naprawie błędów i usuwaniu skutków następuje często z oporami i powoli. Na szczęście, jak już mówiliśmy, takie metody realizowania polityki banku na naszym terenie należą raczej do wypadków sporadycznych.

Ocena skuteczności poszczególnych metod oddziaływania. Już w pierwszej części niniejszej wypowiedzi daliśmy częściowo wyraz temu, które metody oddziaływania banku na likwidację nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw uważamy za najskuteczniejsze.

Metoda rozmów i perswazji (czy to w formie relacjonowania kierownictwu zakładu wyników lustracji przez inspektorów, czy też w formie mniej lub więcej oficjalnej konferencji) daje bardzo dobre wyniki, nie mniej owocne niż wyniki osiągane na skutek pisemnych wystąpień do zarządu czy na skutek zawiadomiania jednostek nadrzędnych o nieprawidłowościach. Jednak, jak już mówiliśmy, dotyczy ona w zasadzie spraw łatwiejszych do rozstrzygnięcia, nie wymagających ingerencji z zewnątrz czynników nadrzędnych i decyzji odgórnych.

Znaczniejsze trudności w osiągnięciu właściwych i szybkich decyzji mamy wówczas, gdy spotykamy się ze złą wolą ze strony przedsiębiorstwa lub gdy jednostka załaniania się jak parawanem potrzebą uzyskania zgody władzy nadrzędnej (np. decyzji o spisaniu na straty, przeznaczeniu na złom, uzyskaniu limitu itp.). Obserwujemy bowiem, że do wyjątków należą zjednoczenia lub organa równorzędne, które nie starają się — z pominięciem obiektywnej prawdy — wytłumaczyć uchybień podległych im jednostek lub uzasadnić niemożności podjęcia właściwej decyzji na przykład brakiem limitów, złożeniem w resorcie zbiorczych planów, których już nie można korygować, brakiem kompetencji w podejmowaniu rozstrzygających decyzji itp. Jeszcze gorzej bywa, gdy jednostki nadrzędne przedsiębiorstw nie reagują w ogóle na pisma interwencyjne oddziału, gdy w nieśkończoność odkładają moment podjęcia decyzji lub przysyłania odpowiedzi wyrażającej ich stanowisko w danej sprawie.

Oddziały nie posiadają w stosunku do zjednoczeń żadnych uprawnień i nie mają sposobu wyegzekwowania pomocy dla swych poczynań (jeśli nie mówić tu o podawaniu tych faktów do wiadomości oddziału wojewódzkiego).

Pozostaje tylko możliwość restrykcji w stosunku do przedsiębiorstwa, w nadziei, że ich zastosowanie i skutki spowodują zainteresowanie jednostki nadrzędnej i wywołają właściwy oddźwięk.

Ogólnie rzecz biorąc, samo stosowanie ostrych form oddziaływania jest już dowodem istnienia poważnych trudności na drodze uzdrowienia działalności gospodarczej.

Trudności te mogą mieć swoje liczne i poważne przyczyny, ale prawie zawsze dowodzą złej woli lub braku zainteresowania tymi trudnościami ze strony jakiegokolwiek czynnika organizacyjnego, stąd wy-

egzekwowanie postulatów oddziału bywa problematyczne lub też ma charakter długotrwałej wojny, której rezultat nie zawsze może być taki, jakiego oddział oczekiwał.

W krańcowych przypadkach nawet znaczne ograniczenie przez oddział kredytów czy też podwyższenie stopy procentowej bywa przez przedsiębiorstwo uważane za szyskany, które utrudniają życie, ale go jednak nie uniemożliwiają.

Dopóki przepisy prawne nie uregulują sprawy w ten sposób, że słuszne żądania oddziału, skierowane pod adresem przedsiębiorstwa w wyniku realizowania jego podstawowych zadań gospodarczych, nie będą obligatoryjnie zobowiązywały nadrzędnych jednostek do poparcia ich całym swoim autorytetem, dopóty będą możliwości prowadzenia długotrwałych wojen, wojen nerwów i wycekiwania, komu prędzej zabraknie cierpliwości i kto pierwszy zrezygnuje ze swego stanowiska. (Dla przykładu podajemy, że prawie trzy lata oddział nasz domaga się uregulowania wzajemnych rozliczeń pomiędzy Warszawskim Przedsiębiorstwem Zaopatrzenia Budownictwa — Oddział w Płocku a Płockim Przedsiębiorstwem Transportowo-Sprzętowym Budownictwa na sumę kilku milionów złotych. Odbływały się liczne konferencje, między innymi z udziałem dyrektorów zjednoczenia, dyrektorów oddziału wojewódzkiego NBP i BI; stosowano wielomilionowe ograniczenia kredytów dla obu przedsiębiorstw, a mimo to dotychczas nie nastąpiło uzgodnienie stanowisk, z powodu braku konsekwentnej i stanowczej decyzji ze strony zjednoczenia, które było władzą zwierzchnią zarówno jednej, jak i drugiej zainteresowanej strony).

Na szczęście takich i podobnych spraw oddział napotykał niewiele na swojej drodze. W przeważającej mierze, przy zastosowaniu mniej pokazowych form oddziaływania, ale w praktyce znacznie skuteczniejszych mimo skromnych środków, jakich wymagały, oddział za pomocą perswazji i wyjaśnień kierownictwu zakładów istoty uchybień w gospodarce przedsiębiorstw oraz skutków dla całokształtu działalności, osiągał szybciej zamierzone efekty, a o to przecież jedynie chodziło.

FELIKS WOJTULANIS
Płock

Jesteśmy przekonani, że nie można mówić o mniej lub bardziej przydatnych formach oddziaływania, dopuszczonych obowiązującymi obecnie przepisami bankowymi, gdyż w zasadzie są one wszystkie odpowiednie i przydatne. Powstaje raczej pytanie, kiedy i jakie formy oddziaływania stosować, aby dały one pożądaną efekty. Zależy to od następujących okoliczności:

- od rodzaju nieprawidłowości i jej zakresu,
- od specyfiki przedsiębiorstwa,
- od stopnia winy przedsiębiorstwa, a zatem od tego, w jakim stopniu przyczyniło się ono do występowania nieprawidłowości,
- od stopnia ogólnego zdyscyplinowania przedsiębiorstwa,
- od częstotliwości występowania określonej nieprawidłowości,
- od skuteczności środka oddziaływania.

Oddziaływanie może mieć charakter represyjny, gdy je stosujemy po ujawnieniu nieprawidłowości, bądź zapobiegawczy — gdy stosujemy je, aby zapobiec występowaniu ewentualnych nieprawidłowości. Zdaniem naszym niezmiennie istotne jest zapobiegawcze oddziaływanie banku, oddziaływanie, na które powinno się kłaść możliwie jak największy nacisk.

Przy oddziaływaniu represyjnym mogą być stosowane środki ekonomiczne i organizacyjne, natomiast przy oddziaływaniu zapobiegawczym — w zasadzie wyłącznie organizacyjne, przy czym mogą to być środki bardzo różnorodne. W praktyce naszego oddziału stosujemy następujące środki oddziaływania:

- intrwencje pisemne w jednostkach nadrzędnych,
- wpływanie na działalność przedsiębiorstwa poprzez samorząd robotniczy, czy też w drodze aktywnego udziału w obradach organów spółdzielczych,
- wytykanie nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw i ustalanie kierunku ich pracy przy omawianiu ich działalności przez organa rady narodowej (na zebraniach komisji rady, na posiedzeniach prezydium, na posiedzeniach rady narodowej),
- omawianie nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw na posiedzeniach egzekutywy KP PZPR bądź też informowanie komitetu o poważniejszych nieprawidłowościach drogą przesyłania do wiadomości odpisów ośnośnych pism kierowanych do przedsiębiorstw,
- zagrożenie karami nakładanymi w drodze orzecznictwa karno-administracyjnego,
- postulowanie zmniejszenia premii winnym powstawania nieprawidłowości,
- ograniczenie wypłat z wpływów własnych;

Grupa II

- zagrożenie podwyższeniem oprocentowania od kredytów,
- podwyższenie oprocentowania od kredytów,
- ograniczenie kredytu.

Stosowanie oddziaływania ekonomicznego — środki oddziaływania wymienione w grupie II — jest oczywiście uzależnione od korzystania przez przedsiębiorstwa z kredytów bankowych, z których niestety spółdzielnie pracy w naszym okręgu bankowym nie zawsze korzystają, ze względu na dysponowanie znacznymi luzami finansowymi, a w szczególności nadwyżką funduszy własnych w obrocie.

Stosowanie powyższych środków jest odpowiednio stopniowane, poczynając od środka najłagodniejszego, jakim jest zwrócenie uwagi, a kończąc na środku najostrzejszym, którym jest ograniczenie kredytu. Środek mocniejszy stosuje się wówczas, gdy stosowanie środka łagodniejszego nie odnosi skutku.

Są jednak przypadki — zależy to od wagi nieprawidłowości — że zachodzi czasem konieczność zastosowania od razu środka radykalnego. Gdy stwierdzamy na przykład, że przedsiębiorstwo gromadzi nadmierne zapasy deficytowego surowca na skutek mylnie pojętej przezorności, możliwie najrychlej ograniczamy mu przyznane kredyty, aby uniemożliwić nabycie dalszych partii tego surowca.

Może być i tak, że w gospodarce przedsiębiorstwa występują i poważne nieprawidłowości, jednak nie uciekamy się do ograniczenia kredytów ze względu na jego specyfikę. Trudne na przykład byłoby oddziaływanie kredytem (a nawet byłaby to działalność wręcz szkodliwa) w tym kierunku, aby zahamować dostawy ze strony niektórych jednostek komunalnych. W razie konieczności oddziaływania na tego rodzaju przedsiębiorstwa posługujemy się oczywiście przede wszystkim interwencjami wszelkiego rodzaju, a w ostateczności podwyższamy odsetki, co pobudza organa rady narodowej do odpowiedniego działania.

Podobnie nie można zahamować drogą ograniczania kredytów splotu masy towarowej do detalu w sytuacji, gdy na rynku równowaga na niektórych odcinkach jest utrzymywana z dużą trudnością.

Stopień winy przedsiębiorstwa za występowanie nieprawidłowości powinien również wywierać zdecydowany wpływ na postawę oddziału i na jakość stosowanych wobec niego środków oddziaływania. Gdy na przykład w przedsiębiorstwie występują zobowiązania przeterminowane w wyniku opieszałości jego płatników czy też w wyniku spiętrzenia się zapieglanych dostaw surowcowych, jest oczywiste, że nie powinniśmy go za to karać, lecz przeciwnie — należy mu pomóc w formie zaoferowania mu kredytu płatniczego. Dopiero zwlekanie ze złożeniem przez nie odpowiedniego wniosku kredytowego może stanowić podstawę do zagrożenia podwyższeniem odsetek czy też wprost do podwyższenia odsetek przy rozpatrywaniu wniosku o kredyt na okres następny.

Fakt stosowania ostrzejszych rygorów — jak to czynimy w stosunku do jednostek mniej zdyscypli-

Grupa I

- instruowanie ustne (indywidualne i na naradach przedstawicieli szeregu przedsiębiorstw) i pisemne,
- interwencje pisemne w przedsiębiorstwach,

nowanych, w których nieprawidłowości w gospodarce są zjawiskiem częstym — nie wymaga chyba komentarzy.

Zagrożenie przekazaniem sprawy do kolegium orzekającego w trybie karno-administracyjnym bądź zastosowaniem ograniczeń wypłat z własnych wpływów stosujemy przy wszelkiego rodzaju uchybieniach w gospodarce kasowej przedsiębiorstw.

Przy stosowaniu wszelkiego rodzaju środków oddziaływania staramy się przestrzegać zasady, że z chwilą osiągnięcia celu i likwidacji nieprawidłowości należy zaniechać stosowania wszelkich rygorów.

Należy podkreślić, że stosowana nieraz przy tym bonifikata naliczanych podwyższonych odsetek stanowi dodatkowy bodziec, przyspieszający likwidację nieprawidłowości.

Jak z powyższych rozważań wynika, trudno z góry ustalić, które środki oddziaływania banku są najskuteczniejsze i jakie zastosować przy określonych nieprawidłowościach. Decyzję zastosowania pewnego środka oddziaływania w stosunku do przedsiębiorstwa można podjąć dopiero po przeanalizowaniu sytuacji, w jakiej wystąpiła nieprawidłowość, i po kompleksowym zbadaniu całokształtu jego gospodarki.

Oddział nasz kontroluje 84 przedsiębiorstwa. Na koniec roku 1963 wystąpiły większe nadmierne i zbędne zapasy surowca w 14 przedsiębiorstwach, na sumę 7.255 tysięcy złotych (na ogólny stan zapasów surowca o wartości 157 milionów złotych). Zapasy wyrobów gotowych nie zamawiane bądź wadliwej produkcji wystąpiły w zasadzie tylko w czterech przedsiębiorstwach na sumę 1.038 tysięcy złotych.

Przeterminowane zobowiązania przedsiębiorstw występują jedynie w przypadkach sporadycznych.

Nie usprawiedliwione przekroczenie funduszu płac wystąpiło w 12 przedsiębiorstwach na sumę 1.125 tysięcy złotych.

Oddział stwierdził usterki w 34 rocznych planach przedsiębiorstw, które były przedmiotem interwencji.

Ogółem w roku 1963 wysłano 540 pism interwencyjnych, podwyższeniem odsetek zagrożono w 25 przypadkach, odsetki podwyższono w stosunku do 18 przedsiębiorstw, ograniczeniem kredytowania zagrożono w 4 przypadkach, ograniczono kredytowanie wobec jednego przedsiębiorstwa.

Nieznaczone rozmiary nieprawidłowości występujących w gospodarce przedsiębiorstw wiążą się niewątpliwie z wpływem oddziału na tę gospodarkę.

TEOFIL GOŁEBIOWSKI
Bielsko-Biała

* * *

METODY OCENY PRACY INSPEKTORA KREDYTOWEGO

Podstawę oceny pracy inspektora kredytowego stanowią:

a) kwartalne plany pracy,
b) analiza notatek z inspekcji, interwencji, opracowań analitycznych, pism do jednostek nadrzędnych itp.,

c) kontrole wewnętrzne,
d) udział w komisjach kredytowych, konferencjach, szkoleniach grupowych, ekonomicznych itp.

Kwartalne plany pracy opracowywane są oddzielnie dla każdego inspektora kredytowego, niezależnie od rocznych planów działalności, obejmujących ogólne kierunki pracy.

Obok potrzeb wynikających ze znajomości sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa podstawę do wytyczenia planu pracy stanowią wytyczne Centrali Banku i oddziału wojewódzkiego, określające politykę kredytową na dany kwartał. Plan pracy obejmuje również czynności i kierunki, na które zwróciła uwagę komórka analiz zbiorczych w swych opracowaniach dotyczących sytuacji gospodarczej.

Prawidłowość opracowania kwartalnych planów pracy jest oceniana przez kierowników grup kredytowych, którzy zwracają szczególną uwagę na równomierne obciążenie wszystkich pracowników danego zespołu. Zagadnienia wymagające wyższych kwalifikacji powierzane są z reguły inspektorom

posiadającym wysokie kwalifikacje zawodowe, dobre przygotowanie ekonomiczne i długoletni staż pracy w komórce kredytów.

Ogólna ocena kwartalnych planów pracy dokonywana jest co kwartał na specjalnie zwołanej w tym celu odprawie roboczej.

Analizowanie poszczególnych planów pracy na specjalnym posiedzeniu u naczelnika wydziału jest pierwszym etapem oceny pracy inspektora kredytowego.

Podstawę do dalszej oceny pracy inspektora kredytowego stanowi analiza wykonania kwartalnych planów pracy, przeprowadzana wstępnie przez kierowników poszczególnych grup kredytowych, a ostatecznie przez naczelnika wydziału kredytów. Bieżąca ocena pracy inspektorów kredytowych dokonywana jest co tydzień na naradach kierowników grup kredytowych u naczelnika wydziału.

Przy kwartalnej ocenie pracy inspektora kredytowego badana jest skuteczność oddziaływania na likwidację stwierdzonych nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw. Przy okazji przeprowadzania tego rodzaju oceny kierownictwo oddziału ma możliwość ponownego przekonania się o efektach interwencji w kontrolowanych przedsiębiorstwach, jednostkach nadrzędnych itp.

Poczynając od drugiego kwartału bieżącego roku łącznie z kwartalnymi planami pracy sporządzane są bilanse czasu pracy. Bilanse te umożliwiają właściwe zaplanowanie czynności inspektora kredytowego i prawidłowe wykorzystanie nominalnego czasu pracy, stojącego do jego dyspozycji.

Ważnym elementem oceny pracy inspektora kredytowego są kontrole wewnętrzne, dotyczące całokształtu pracy inspektora z zakresu eksploatacji, inwestycji i funduszu płac. Kontrole te umożliwiają ocenę jakości pracy inspektora i zbadanie efektywności oddziaływania na procesy gospodarcze kontrolowanych przedsiębiorstw. Równoczesne skontrolowanie kilku inspektorów daje możliwości porównania poziomu ich pracy i skuteczności oddziaływania. Prawidłowo przeprowadzona kontrola wewnętrzna jest instrumentem sygnalizującym kierownictwu oddziału występujące w pracy braki i bieżącym sprawdzianem poziomu pracy poszczególnych inspektorów.

Udział inspektora w posiedzeniach komisji kredytowej jest dla kierownictwa oddziału okazją do oceny znajomości referowanych zagadnień, związanych z kontrolą i finansowaniem przedsiębiorstw. Oprócz tego sprawdzianem poziomu pracy inspektorów są różnego rodzaju konferencje z przedsiębiorstwami, z przedstawicielami jednostek nadrzędnych i samorządów robotniczych.

Ważnym ogniwem w ocenie pracy inspektora kredytowego są szkolenia grupowe i szkolenia ekonomiczne. Referaty dla celów szkolenia ekonomicznego opracowują w zasadzie kolejno wszyscy inspektorzy. Pracownicy młodszy przy opracowywaniu referatów korzystają z doświadczeń pracowników posiadających długoletni staż pracy i odpowiednie przygotowanie ekonomiczne.

Oceniając pracę inspektorów kredytowych oddział nasz nie posługuje się żadnymi innymi metodami. Sądzimy, iż metody nasze stwarzają dostateczne możliwości prawidłowej oceny pracy inspektora kredytowego i zapewniają podejmowanie odpowiednich kroków zmierzających do podnoszenia jej na coraz wyższy poziom.

LUCJAN GARSTKA
Katowice

* * *

W każdym zakładzie pracy jest zatrudniony zespół ludzi, których wydajność pracy jest zależna nie tylko od przygotowania teoretycznego i praktycznego, ale również od sposobu pracy w danej komórce, zdolności indywidualnej danego pracownika, usposobienia, wieku, zdrowia i przeżyć osobistych. I te elementy musi brać pod uwagę dyrekcja oddziału NBP przy ocenie pracy poszczególnych pracowników, zwłaszcza przy rozdziale kwartalnych premii regulaminowych,

awansach czy przyznawaniu nagród indywidualnych.

Ocena taka nie nasuwa większych trudności przy rozdziale nagród w wydziałach operacyjno-rachunkowych, gdyż łatwo tu ustalić zarejestrowane błędy czy też absencje chorobowe. Znacznie trudniejsza jest ocena pracy inspektora kredytowego, ponieważ część prac tego pionu dotyczy sprawozdawczości, gdzie są możliwości stwierdzania błędów zwłaszcza w części cyfrowej. Już pewne trudności wystąpią przy ocenie pisemnych uzasadnień do takich sprawozdań. Jeszcze bardziej sprawa się komplikuje przy ocenianiu efektywnej wartości inspekcji oraz wykorzystywania tych materiałów do różnych interwencji, stosowania sankcji czy też przygotowania materiałów na różne konferencje, narady.

Jeśli chodzi o praktykę I Oddziału Miejskiego NBP w Łodzi, to przy ocenie pracy inspektora kredytowego przyjęto dwa główne kryteria. Pierwsze z nich polega na obowiązku rozliczania się przez inspektora kredytowego z ustalonego na każdy kwartał limitu czasu przeznaczonego na przeprowadzenie inspekcji w kontrolowanych przedsiębiorstwach. Limit taki na każdy kwartał ustala dyrektor oddziału wspólnie z naczelnikami i czynnikami społecznym. Maksymalny limit kwartalny dla inspektora kredytowego wynosi 25 dni. Inspektor kredytowy musi się z tego limitu rozliczyć w godzinach (na przykład jeżeli wychodzi na inspekcję o godzinie 10, to liczy się mu tylko 5 godzin). Przy ustalaniu limitu uwzględnia się urlopy danego pracownika oraz inne okoliczności, które indywidualnie korygują ustalony limit. Znacznie niższy limit godzin przeznaczonych na inspekcję ustala się na przykład na pierwszy kwartał roku, kiedy zbiega się wiele różnych prac statystycznych i związanych z nimi sprawozdań.

Do ustalonego limitu nie wlicza się też czynności inspektora kredytowego, związanych z pisanem notatek z inspekcji czy też z przygotowaniem interwencji.

Przy ocenie kwartalnej posługujemy się głównie drugim kryterium, a mianowicie oceną wykorzystania zebranego materiału w czasie inspekcji. Przy takim ujęciu — zakładając równy start — decyduje ocena materiałów poinspekcyjnych i ich wykorzystanie. Tego rodzaju ocena ma duże znaczenie mobilizujące i przyczynia się w pewnym stopniu do współzawodnictwa pomiędzy zespołami czy też wydziałami. Ułatwia też pracę naczelnikom, ponieważ sami inspektorzy kredytowi dokładają starań, aby przeprowadzić jak najwięcej inspekcji, gdyż leży to w ich interesie. Przy takim podejściu oraz pewnym nacisku i wytyczeniu kierunku inspekcji przez komórkę analiz zbiorczych materiał informacyjny napływa sukcesywnie do tej komórki i może być wykorzystywany jako aktualny do różnych opracowań analitycznych czy

też do wysyłania informacji w trybie przyspieszonym.

Efektem oceny pracy poszczególnych inspektorów kredytowych jest nagroda regulaminowa, zróżnicowana w zależności od wkładu pracy danego inspektora i jego operatywności. Ocena taka jest oparta o specjalny regulamin oddziałowy, który dość szczegółowo określa kryteria oceny przy przyznawaniu kwartalnych nagród regulaminowych.

Do podniesienia pracy inspektorów kredytowych przyczynia się również w dużym stopniu systematyczne szkolenie wydziałowe; na każde posiedzenie w ramach szkolenia przygotowuje się tematykę dostosowaną do aktualnych zagadnień. Poszczególne tematy opracowują różni inspektorzy kredytowi, wykorzystując do tego celu artykuły z „Życia Gospodarczego”, „Wiadomości NBP”, „Nowych Dróg”, „Finansów”, „Rachunkowości”, „Polityki”, „Gazety Handlowej”, „Handlu Zagranicznego” itp. Tego rodzaju prelekcje wyrabiają samodzielność, zwłaszcza młodszych inspektorów, a kierownictwu pozwalają na ocenę ich orientacji w sytuacji gospodarczej. Mniej wydatnych inspektorów lub inspektorów popełniających jakieś błędy wzywa się co pewien czas na konsultację do dyrektora w obecności naczelnika. Błędy stwierdzone przez oddział wojewódzki w czasie instruktaży kompleksowych, w czasie kontroli wewnętrznych, przy rewizjach omawia się z całym aktywem. Rażące błędy wytyka się indywidualnie, a nawet niekiedy z tego powodu pozbawia się całkowicie nagrody inspektora kredytowego.

Oczywiście, przy tego rodzaju ocenach nie można podchodzić szablonowo. Prace każdego inspektora kredytowego ocenia się indywidualnie i bierze się przy tym pod uwagę wszelkie subiektywne i obiektywne przesłanki. Trudno twierdzić z całą bezwzględnością, że nie popełnia się przy tym błędów czy przeoczeń. Jednak, biorąc pod uwagę prowadzoną ewidencję inspekcji i interwencji na szczeblu naczelnika wydziału oraz kolegalność przy końcowej kwartalnej ocenie, można przyjąć, że prawdopodobieństwo niesprawiedliwej oceny jest minimalne. Dotychczasowe stosowanie tych metod na terenie naszego oddziału (który ma dwa wydziały kredytów zatrudniające 36 inspektorów kredytowych łącznie z komórką analiz zbiorczych, kontroluje i kredytuje 112 przedsiębiorstw zgrupowanych w 58 branżach) daje pozytywne wyniki, a wyraża się to w zwiększonej liczbie dni przeznaczanych na inspekcję, wzmożonej akcji interwencyjnej oraz w przysyłaniu szeregu opracowań analitycznych nie tylko do oddziału wojewódzkiego, ale także do władz administracyjnych i partyjnych.

TADEUSZ KULAS
Łódź

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

zawiadamia, że w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE Warszawa, ul. Poznańska 15 oraz w Księgarniach „Domu Książki” można jeszcze nabyć następujące książki:

Z. Fedorowicz	Zagadnienia istoty funkcji pieniądza w gospodarce socjalistycznej	cena 12,— zł
Z. Fedorowicz	Ogólne problemy funkcjonowania finansów w gospodarce socjalistycznej	cena 12,— zł
Wł. Jaworski	Obieg pieniężny i kredyty w gospodarce socjalistycznej	cena 36,— zł
M. Weralski	Rola budżetu w planowaniu gospodarczym	cena 18,— zł
L. Zienkowski	Dochód narodowy Polski 1937—1960	cena 27,— zł
Z. Tarka	Zasady obrotu środkami produkcji	cena 20,— zł

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 działów: W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, Z. Sałdak

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 październiku 1964 r. Nakład 5000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 7,4, ark. druk. 4,5 Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 2. Zam. 625 — Z-27

020