

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



ROK XX

GRUDZIEŃ 1964

Nr 12

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

STANISŁAW MICHAŁSKI	
W poszukiwaniu lepszych metod zarządzania gospodarką	409
ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Finanse w procesie zrównoważonego wzrostu w gospodarce socjalistycznej	416
MIECZYŚLAW OSIECKI	
Proporcje między przyrostem zapasów a składnikami dochodu narodowego w latach 1955—1963	421
JAN FLORYAN	
Kierunki i sposób oddziaływania Banku Inwestycyjnego na działalność biur projektów	428
MAREK MISIAK, KAZIMIERZ NEUMANN	
Zmiany w systemie finansowym zjednoczeń w Niemieckiej Republice Demokratycznej	430
ZYGMUNT KARPIŃSKI	
Zagadnienie międzynarodowej płynności	431
MIECZYŚLAW ŁAKOMSKI	
Konkurs w zakresie usprawnień	434

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JÓZEF SKRZYPSKI	
Nakłady a efekty ekonomiczne w państwowych gospodarstwach rolnych	437
STEFAN KOZŁOWSKI	
Analiza rocznych planów gminnych spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”	438
ANKIETA	440

STANISŁAW MICHAŁSKI

W poszukiwaniu lepszych metod zarządzania gospodarką

We wszystkich krajach socjalistycznych toczy się od dłuższego czasu ożywiona dyskusja na temat metod zarządzania gospodarką narodową. W wielu dziedzinach wprowadzono już szereg zasadniczych zmian, a niektóre propozycje są eksperymentowane.

Poszukiwania i dyskusje dotyczą następujących głównych spraw:

— w jaki sposób zabezpieczyć maksymalnie efektywne wykorzystanie rozporządzalnych czynników produkcji,

— w jaki sposób pobudzić przedsiębiorstwa do podejmowania produkcji odpowiadającej wysokim wymaganiom nowoczesnej techniki i potrzebom odbiorców tak krajowych, jak i zagranicznych.

W miarę rozwoju techniki i szybko rosnącego standardu wszelkich produkcyjnych i społecznych urządzeń wzrasta silnie stopień komplikacji mechanizmu gospodarowania. Kierowanie gospodarką wymaga coraz precyzyjniejszych narzędzi poznania i sterowania. Nie jest już możliwe, by wszystkie decyzje gospodarcze, dotyczące wyboru jednej z wielu alternatyw wykorzystania czynników produkcji i profilu produkcji — nie mówiąc już o wyborze właściwej w danych warunkach technologii produkcji — mogły być podejmowane trafnie na szczeblu centralnego organu państwowego, by mogły zabezpieczyć maksymalnie wysoką efektywność oraz szybkie przyswajanie i wdrażanie nowoczesnej myśli technicznej.

Poszukiwania w dziedzinie metod planowania i zarządzania gospodarką narodową obejmują z jednej strony zagadnienia organizacji przedsiębiorstw, jako podstawowych ogniw gospodarczych, w tym również zagadnienia organizacji i kompetencji jednostek nadrzędnych (ministerstw i zjednoczeń), z drugiej strony — stworzenia dla przedsiębiorstw takich warunków działania, które by wywoływały w przedsiębiorstwie decyzje gospodarcze, zapewniające wysoką efektywność gospodarowania i wysoki poziom produkcji, a równocześnie zabezpieczały zgodność tego gospodarowania i produkcji ze społecznym interesem. Chodzi w ogólności o cały zespół danych, takich jak ceny zakupywanych środków produkcji, ceny zbytu wytwarzanej produkcji, podział dochodu czystego między państwo i przedsiębiorstwo, system zachęt i sankcji materialnych dla załogi i kierownictwa przedsiębiorstwa, koszty kredytu bankowego itp. Zespół tych danych, skombinowany z systemem planowych nakazów, stwarza podstawy i wyznacza zarazem kierunki gospodarczej działalności przedsiębiorstwa.

Teoria opracowała dwa skrajne modele gospodarki, z elementów których można tworzyć szereg dalszych kombinacji o mieszanym charakterze. Z jednej strony, to model gospodarki wykorzystującej szeroko prawa gospodarki rynkowej. W modelu tym strukturalne i rozwojowe założenia gospodarcze ujęte są w państwowych planach gospodarczych. Jednak realizacja tych celów odbywać się ma nie w drodze

systemu nakazów planowych, jako podstawowej formy kierowania działalnością przedsiębiorstw, lecz głównie poprzez odpowiedni układ warunków działania przedsiębiorstwa. W czystym modelu gospodarki typu rynkowego podstawą wyboru przez przedsiębiorstwo kierunków produkcji oraz kombinacji różnych czynników produkcji ma być cena tak na zużywane przez przedsiębiorstwo środki produkcji, jak i na wytwarzane przez nie produkty oraz określone zobowiązania wobec państwa (podatki itp.), polityka kredytowa banków i koszty kredytu, wyznaczające możliwości i warunki uzyskania przez przedsiębiorstwo środków tak na cele eksploatacyjne, jak i inwestycyjne.

W modelu tym państwo rezygnuje lub ogranicza w istotny sposób ilość i treść nakazów planowych, aktywizuje natomiast rolę takich kategorii, jak cena, procent i renta, zysk i podatek. Kluczowym zagadnieniem w omawianym modelu jest system kształtowania cen. Ponieważ cena ma być dla przedsiębiorstwa obiektywną daną, wyznaczającą jego decyzje gospodarcze, układ cen może uzyskiwać taki charakter jedynie w drodze stworzenia odpowiednich warunków gry rynkowej bądź też w drodze ustalania cen przez odpowiedni organ państwowy. Ten drugi sposób obiektywizowania cen jako podstawy decyzji gospodarczych podejmowanych przez przedsiębiorstwa w modelu gospodarki, wykorzystującej szeroko prawa rynku, a rezygnującej z bezpośredniego normowania działalności przedsiębiorstwa, wymagałby niesłychanie skomplikowanego systemu centralnego gromadzenia informacji i — po ich przetworzeniu — przekazywania przedsiębiorstwom nowych danych w postaci cen. Inaczej bowiem cena nie mogłaby spełnić tej funkcji, do której w tym modelu jest powołana, a mianowicie do weryfikowania decyzji gospodarczych, podejmowanych całkowicie autonomicznie przez przedsiębiorstwa.

Skrajnie odmienny jest model gospodarki, w którym decyzje o wielkości i kierunkach produkcji oraz o sposobie wykorzystania ludzkich i materialnych środków zapadają poza przedsiębiorstwem, w oparciu o jakiś rachunek, przeprowadzany poza nim. W modelu tym istnieją oczywiście kategorie cen i kosztów, ale nie odgrywają one tu aktywnej roli, to znaczy nie stanowią podstawy do wyboru przez przedsiębiorstwo kierunków i sposobów produkcji, lecz są głównie narzędziem agregowania różnych wielkości. W modelu tym decydująca rola przypada wszelkim instrumentom planowania rzeczowego, w tym przede wszystkim szczegółowym bilansom materialowym i bilansom mocy produkcyjnych oraz szczegółowemu normowaniu gospodarki przedsiębiorstw w dziedzinie angażowania i wykorzystania zasobów materialnych i ludzkich (inwestycje, środki obrotowe, zatrudnienie, fundusz płac).

Oba modele mają czysto teoretyczne znaczenie. W żadnym z krajów socjalistycznych nie podjęto

próby zorganizowania gospodarki na zasadach odpowiadających czystemu typowi jednego z tych dwóch skrajnych modeli. Praktyka zarządzania gospodarką narodową poszła po linii rozwiązań zawierających kombinację elementów obu modeli, o zmiennym natężeniu czynników właściwych dla jednego czy drugiego typu gospodarki, w zależności od doświadczeń i konkretnych, a zmiennych warunków ekonomicznych.

Kierunek prowadzonych od kilku lat dyskusji, jak również wprowadzonych już definitywnie lub eksperymentalnie zmian jest jednoznaczny i wyraźny: chodzi o to, by przy zachowaniu na szczeblu centralnego organu planującego bezpośrednich decyzji, dotyczących podstawowych czynników, które kształtują strukturę i rozwój gospodarki, wzmocnić w przedsiębiorstwie działanie rachunku ekonomicznego, czyli zasady maksymalnie efektywnego wykorzystania czynników produkcji. Nie jest to możliwe inaczej jak przez stworzenie odpowiednich podstaw do przeprowadzenia przed każdą decyzją gospodarczą rachunku ekonomicznego oraz przez zapewnienie warunków do podejmowania decyzji, odpowiadających temu rachunkowi, do korzystania przez przedsiębiorstwo i jego załogę z wyników ekonomicznie trafnych decyzji i — z drugiej strony — ponoszenia odpowiedzialności za decyzje błędne, nieekonomiczne. W perspektywie tej musi zatem wzrosnąć rola kategorii stanowiących podstawy rachunku ekonomicznego, jak przede wszystkim ceny, podatek, a szczególnie rola zysku, jako najbardziej syntetycznego wyrazu (nie celu) pracy przedsiębiorstwa — nie znaleźliśmy bowiem jak dotąd lepszej miary dla oceny tej pracy. Również uchwały IV Zjazdu PZPR wskazują na rentowność i obniżkę kosztów jako na podstawowe kryteria oceny pracy przedsiębiorstwa.

Podstawą rachunku ekonomicznego jest odpowiedni układ cen, odzwierciedlający niezbędne nakłady i równocześnie kierujący decyzjami gospodarczymi przedsiębiorstw w sposób, który by odpowiadał ogólnym interesom gospodarki. Jest to jedno z centralnych zagadnień w kompleksie spraw dotyczących zarządzania gospodarką narodową. Trzeba tu od razu zastrzec, że nawet przy daleko posuniętej centralizacji decyzji ekonomicznych nie można całkowicie zneutralizować roli ceny, choćby jej funkcją miało być w założeniu jedynie ewidencjonowanie i agregowanie różnych wielkości, tak jak to ma na przykład miejsce w przypadku cen porównywalnych. Jeśli jakiegokolwiek bodźce, materialne lub moralne, nawiązują dostatecznie intensywnie na przykład do produkcji liczonej w cenach porównywalnych, to ceny te odzyskują w jakimś stopniu aktywną rolę, wskazując przedsiębiorstwu kierunek wyboru, gdy chodzi o strukturę produkcji. Zachodzi wówczas konieczność zastosowania instrumentów korygujących kierunek uruchomionych tą drogą bodźców; w naszym przykładzie instrumentem takim są dyrektywy asortymentowe i wyspecjalizowane mierniki, inne niż produkcja globalna czy nawet produkcja towarowa, takie jak produkcja czysta, produkcja w cenach przerobu, produkcja w normatywach pracochłonności.

Problem systemu cen zaostroża się w miarę ograniczenia dyrektywnych wskaźników asortymentowych i intensyfikowania bodźców materialnego zainteresowania zyskiem przedsiębiorstwa. Przy błędnej strukturze cen mogą powstawać konflikty między dążeniem przedsiębiorstwa do maksymalizowania zysku przez produkowanie najbardziej rentownych wyrobów a potrzebami społeczeństwa.

Dyskusja wokół zagadnienia cen, której tu oczywiście nie sposób w całej gamie przedstawiać, obejmuje między innymi następujące sprawy:

— uwzględnienie w kosztach i w cenie produktu oprocentowania środków trwałych oraz środków obrotowych,

— jedno- czy dwupoziomowy układ cen (ceny dla producenta — sprzedawcy i ceny zbytu — dla nabywcy),

— stopień elastyczności cen,

— i wreszcie — problem bardzo istotny z punktu

widzenia stymulowania postępu technicznego — sposób preferowania w polityce cen nowych wyrobów, odznaczających się wyższymi własnościami użytkowymi.

O sprawie oprocentowania środków trwałych i środków obrotowych będzie jeszcze mowa w związku z zagadnieniem w ogóle odpłatności za fundusze zaangażowane w tych środkach. Tu można tylko nadmienić, że realizacja propozycji wkalkulowania do cen oprocentowania środków trwałych i obrotowych byłaby zasadniczym przewrotem w strukturze cen i rozrzuć akumulacji finansowej (przesunięcie realizacji znacznej części akumulacji z produkcji przedmiotów spożycia do produkcji środków produkcji). W Związku Radzieckim obliczono, że reforma tego typu pociągnęłaby za sobą wzrost cen środków produkcji średnio o 80%. Oczywiście zmieniliby to gruntownie cały układ społecznego obrachunku.

W kalkulekacji cen uwzględniane są następujące czynniki:

— koszty własne wyrobu (w oparciu o średnio-branżowe koszty),

— jednolita stopa zysku (u nas w zasadzie 5%),

— określone preferencje gospodarcze (np. ograniczenie zużycia rzadkich materiałów, skłanianie do zastępowania jednych wyrobów przez inne) lub społeczne (np. ograniczenie konsumpcji ze względów zdrowotnych),

— zabezpieczenie równowagi między popytem i podażą, co dotyczy głównie artykułów konsumpcyjnych.

Problem różnych cen dla producenta — sprzedawcy i dla nabywcy szczególnie jaskrawo występuje w stosunku do wyrobów, w cenie których zawarty jest wysoki podatek obrotowy, co w praktyce dotyczy przede wszystkim niektórych grup artykułów konsumpcyjnych. Producent takiego artykułu jest rozliczany, gdy chodzi o wykonanie swoich zadań finansowych, według ceny zbytu pomniejszonej o podatek.

Wydaje się, że zaliczanie podatku obrotowego, jako składnika cen, do obrachunku osiągnięć przedsiębiorstwa jest generalnie niesłuszne. Mamy tu bowiem do czynienia z sytuacją, w której podatek ponosi nabywca opodatkowanego artykułu, natomiast producent towaru podatek ten tylko pobiera i wpłaca do budżetu państwa. Stąd też tendencja — ostatnio również u nas realizowana — do przechodzenia na rozliczanie przedsiębiorstw według cen fabrycznych, to znaczy cen zbytu pomniejszonych o podatek obrotowy, mimo szeregu zarzutów, jakie są podnoszone w stosunku do obowiązującego systemu cen (między innymi brak w istocie rzeczy powiązania między ceną fabryczną i podatkiem obrotowym, gdy ten ostatni pobierany jest grupowo). W wielu gałęziach utrzymuje się jednak nadal wskaźnik akumulacji ogólnej, to znaczy wyników łącznie z podatkiem obrotowym, wychodzi się bowiem z założenia, że w stosunku do określonych grup towarów należy stymulować produkcję i sprzedaż wyrobów wysoko akumulatywnych. Wysuwany jest również bardzo istotny argument, że praktycznie biorąc nie da się dokładnie ustalić — jako podstawy ceny fabrycznej — kosztów każdego artykułu wewnątrz każdej grupy towarów, zwłaszcza w branżach o dużej zmienności asortymentu, a w każdym razie praca tego rodzaju nie mogłaby być podejmowana zbyt często. Należy zaznaczyć, że we wszystkich krajach socjalistycznych — z wyjątkiem Polski — planowania i rozliczania produkcji towarowej dokonuje się w cenach fabrycznych.

Celem systemu różnej ceny dla producenta i ceny dla nabywcy jest osłabienie oddziaływania na producenta bodźców tkwiących w wyższej cenie zbytu w związku z wyższą akumulacją wkalkulowaną w tę cenę. Bodźce te istnieją jednak nie tylko w tych przypadkach, gdy produkt obciążony jest podatkiem obrotowym. Istnieje również duże zróżnicowanie między przedsiębiorstwami, nawet produkującymi te same wyroby — gdy chodzi o realizowaną przez nie stopę zysku. Wynika ono z różnego poziomu kosztów, nie tylko w rezultacie różnej jakości pracy poszczegól-

gólnych przedsiębiorstw, co różnicowanie to w pełni by usprawiedliwiał, lecz również z warunków, wynikających z lokalizacji przedsiębiorstwa, z różnego wyposażenia technicznego, kwalifikacji załóg, na co przedsiębiorstwo nie ma bezpośredniego wpływu. Jeślibyśmy nawet na jakąś datę ujednoliciли stopę zysku, to rozwój postępu technicznego, usprawnienia organizacyjne, wzrost kwalifikacji załóg, które to procesy będą przebiegały w poszczególnych przedsiębiorstwach w różnym tempie, musi po pewnym czasie doprowadzić ponownie do różnicowania stopy zysku.

Niezależnie od obiektywnych czynników, powodujących znaczne różnicowanie stopy, również określone preferencje polityki państwowej mogą wpływać na te różnice, a przez system podatku obrotowego nie zawsze udaje się i nie zawsze byłoby słuszne niwelowanie zyskowności (np. wówczas, gdy drogą uznania wyższej stopy zysku chce się zachęcić do produkcji określonych asortymentów). Przy wzmożeniu zainteresowania przedsiębiorstwa zyskiem preferowanie ilościowego wzrostu produkcji wymaga uznania wyższej stopy zysku, natomiast przy niskiej stopie zysku wysiłek przedsiębiorstwa będzie w większym stopniu kierowany na obniżkę kosztów. Całkowite znielowanie stopy zyskowności dla zneutralizowania bodźców, wynikających z jej różnicowania, nie jest w praktyce możliwe i nie zawsze byłoby usprawiedliwione. Praktyka gospodarza powinna się w tym względzie raczej kierować obserwacją konkretnej sytuacji, charakterem i intensywnością bodźców uruchamianych przez ceny oraz likwidować jaskrawe odchylenia i zniekształcenia wywołane nadmierną rentownością. Istnieje cały zespół środków: przede wszystkim obniżka cen w miarę jak postęp techniczny i lepsze opanowanie produkcji prowadzi do spadku kosztów. Polityka taka nie może jednak prowadzić do neutralizowania bodźców do obniżki kosztów. Również zbyt częste zmiany cen, zwłaszcza gdy chodzi o dobra inwestycyjne, na których przedsiębiorstwa osiągają również wysoką rentowność, utrudniają prawidłową kontrolę nakładów inwestycyjnych.

Formą niwelowania rentowności jest system indywidualnych cen rozliczeniowych, stosowany w tych przypadkach, gdy nie chcemy zrezygnować z produkcji przedsiębiorstw o wysokich kosztach (przykładem może tu być przemysł węglowy). Szerokie stosowanie tego systemu prowadziłoby jednak do subiektywizowania cen i osłabienia rozrachunku gospodarczego, stąd też system ten może być stosowany w rzeczywistości wyjątkowych sytuacjach, takich na przykład jak różne warunki geologiczne w przemysłach wydobywczych.

Inny charakter mają propozycje co do sterowania bodźcami wynikającymi z zysku zawartego w cenie wyrobu, a polegające na innej podstawie obliczania stopy zysku. Jak wiadomo, w kalkulacji cen uwzględnia się stopę zysku, relacjonując go z kosztami. Koszty te zawierają koszty materialne i koszty osobowe, przy czym koszty materialne stanowią średnio około 2/3 wartości produkcji. Wynika stąd, że przedsiębiorstwo zainteresowane jest produkcją materiałochłonną z dwóch powodów: po pierwsze — w warunkach określonej reglamentacji funduszu plac dąży do zwiększenia produkcji przede wszystkim przez preferowanie produkcji materiałochłonnej, po drugie — zysk, kalkulowany w stosunku do pełnych kosztów, jest tym większy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego, im niższy jest udział kosztów osobowych w łącznej sumie kosztów.

W charakterze bodźców, wynikających z takiej struktury cen, tkwi przyczyna poszukiwań zmierzających do ustalania innej podstawy cen lub innych metod obliczania produkcji dla oceny wyników pracy przedsiębiorstwa. Jedne propozycje zmierzają do tego, by w cenie (dla producenta) kalkulować zysk nie w stosunku do pełnych kosztów, lecz tylko w stosunku do plac, do plac i amortyzacji lub do kosztów przerobu (to znaczy kosztów po potrąceniu materiałów bezpośrednich i akumulacji). Tak więc ostatnia cena neutralizuje zainteresowanie materiałochłonną produkcją z punktu widzenia zysku, nie

zmniejsza natomiast jeszcze tego zainteresowania z punktu widzenia maksymalizowania wielkości produkcji i jej stosunku do funduszu plac, jeśli przedsiębiorstwo jest rozliczane według cen obejmujących zysk i koszty. Dalszą modyfikacją w kierunku wyeliminowania również zainteresowania wyższą materiałochłonością produkcji jest rozliczanie przedsiębiorstwa według cen obejmujących jednolitą stopę zysku i normatywne koszty przerobu lub tylko koszty robocizny. W Związku Radzieckim, w Polsce, a także w niektórych innych krajach socjalistycznych kładzie się obecnie silny nacisk na rozszerzenie metody rozliczania przedsiębiorstwa z wykonanej przez nie produkcji według tak zwanych cen przerobu; cena przerobu odpowiada cenie zbytu, pomniejszonej o akumulację i materiały bezpośrednie. Przy takiej konstrukcji — ceny na poszczególne asortymenty zbliżają się do relacji, wynikających z nakładów pracy żywej, przez co likwiduje się bodźce zarówno do preferowania produkcji z dużym wkładem materiałowym, jak i o wysokiej stopie akumulacji (zyskowności). Ceny te nie są jednak pozbawione pewnych właściwości, które mogą wywoływać niekorzystne skutki; przede wszystkim nie stwarzają one żadnych bodźców do oszczędności materiałowych, wymagają zatem uzupełnienia systemem zachęt, który by do tych oszczędności skłaniał; następnie mogą one osłabiać podejmowanie produkcji nowych wyrobów lub stosowanie nowej technologii. Nie zabezpieczają one również przed pewnymi zniekształceniami, które mogą wynikać stąd, że w cenie przerobu mieszczą się — obok robocizny bezpośredniej — koszty wydziałowe i ogólnofabryczne, a stosunek między robocizną bezpośrednią i tymi kosztami może być różny. Wreszcie nie zawierają bodźców do podejmowania produkcji nowych wyrobów, zwłaszcza w zestawieniu z taką ceną zbytu, w której uwzględnia się nowoczesność wyrobu i jego większą wartość użytkową.

W systemie cen przerobu chodzi o to, by wyeliminować dążenie do angażowania do produkcji najdroższych materiałów lub produkowania asortymentów o dużym wsadzie materiałowym oraz dążenie do produkowania wyrobów o najwyższym zysku, co powinno zabezpieczać bardziej prawidłową strukturę asortymentową produkcji.

Dążenie do ograniczenia wpływu rzeczywistych cen realizacji na decyzje przedsiębiorstw tak co do asortymentu produkowanych wyrobów, jak i co do angażowanych do produkcji czynników przez rozliczanie przedsiębiorstwa nie na podstawie rzeczywistych cen, lecz cen umownych, uwzględniających tylko niektóre elementy nakładów i nowo wytworzonego produktu, może wydawać się sprzeczne z generalną tendencją, przewijającą się we wszystkich propozycjach zmiany metod zarządzania gospodarką — a mianowicie tendencją do wzmocnienia roli zysku jako motywu działalności i wykładnika pracy przedsiębiorstwa. W stosunku do takiego zarzutu trzeba przede wszystkim podnieść, że zysk nie może być rozstrzygającym motywem, a ceny główną przesłanką wyboru. Gdyby tak miało być, wówczas konsekwentnie ceny i zysk powinny z jednej strony decydować o alokacji środków produkcji, z drugiej, powinny one być poddane swobodnej grze rynkowej, która by je nieustannie weryfikowała. Taki system byłby sprzeczny z podstawowymi zasadami gospodarki planowej, w której o rozwoju i strukturze produktu społecznego decyduje centralny organ planujący, uwzględniając wyniki rachunku ekonomicznego, opartego o aktualny lub przewidywany układ cen oraz szereg założeń społeczno-gospodarczych. Ceny w pewnym zakresie pełnią również funkcje redystrybucyjne.

Nie jest możliwe wprowadzenie przy jednolitym układzie cen wszystkich założeń centralnego organu planującego; decyzje indywidualnych przedsiębiorstw muszą być dlatego sterowane przez ustalenie innych cen dla producenta, a innych — dla nabywcy lub przyjęcie innych podstaw rozliczania przedsiębiorstwa, a także przy pomocy wyspecjalizowanych bodźców. Chodzi jednak o to, by te dodatkowe czynniki były

wprowadzane jedynie tam, gdzie to jest obiektywnie uzasadnione, to znaczy tam, gdzie technicznie istnieje realna możliwość substytuowania różnych czynników produkcji i wyboru różnych asortymentów produkowanych wyrobów i by czynniki te — uwzględniając również zakres nakazów planowych — miały istotnie charakter uzupełniający w stosunku do bodźców uruchamianych przez układ cen i działały selekcyjnie.

Dyskusja o cenach obejmuje również ważne zagadnienie stopnia elastyczności cen. Sztuczne ceny, utrzymywane przez wiele lat, prowadzą do szeregu niekorzystnych zjawisk; z reguły wysoka rentowność, osiągana na wyrobach produkowanych od wielu lat w wyniku pełnego opanowania technologii staje się hamulcem do specjalizacji i do podejmowania produkcji nowych wyrobów, która zawiera zawsze pewien stopień ryzyka i często w początkowej fazie wykazuje wyższe koszty. Rozwiązanie, które przyjęto u nas, że kalkulowana rentowność nowych wyrobów powinna odpowiadać rentowności osiągniętej przez przedsiębiorstwo na artykułach zbliżonych, nie jest najszcześliwsze, choć jest stosunkowo proste. Zasada ta prowadzi bowiem do utrzymywania wysokiej rentowności przez dłuższy okres czasu z wszystkimi ujemnymi skutkami, które stąd wypływają (osłabienie bodźców do obniżki kosztów). Stąd też podnoszone są postulaty, by ceny na wyroby techniczne przestarzałe raczej obniżać i tą drogą stwarzać lepsze warunki do podejmowania produkcji nowych wyrobów. Dotyczy to w szczególności maszyn i urządzeń, pod warunkiem oczywiście, że własności eksploatacyjne nowego urządzenia z nadwyżką kompensują użytkownikowi-nabywcy wyższą cenę.

Następnym zagadnieniem jest tryb ustalania cen. Kwestionowany jest mianowicie scentralizowany tryb ustalania cen i ich sztywność. Wysuwane są propozycje, by jako ceny sztywne i w trybie scentralizowanym ustalone były ceny artykułów wyjściowych, a zatem przede wszystkim podstawowych surowców, materiałów, paliwa i energii. Następną grupę miałyby stanowić towary, w stosunku do których obowiązywałyby ceny maksymalne lub „widelkowe”, a zatem istniałaby możliwość obniżania ich ceny przez producenta w miarę obniżki kosztów; wreszcie ostatnią grupę stanowiłyby ceny ustalone swobodnie (przy zastosowaniu kwalifikowanego trybu postępowania) między producentem i odbiorcą.

Zagadnienie postępu technicznego, nowych rozwiązań konstrukcyjnych i technologicznych, podnoszenia walorów eksploatacyjnych i użytkowych produkowanych wyrobów stanowi jedno z węzłowych zagadnień w dyskusjach nad usprawnieniem metod zarządzania gospodarką. Panuje zgodne na ogół przekonanie, że obecny system nie stwarza dostatecznie silnych bodźców do postępu technicznego. Rozwiązanie tego zagadnienia nie jest możliwe tylko na płaszczyźnie cen, choć i ten odcinek może tu odegrać dużą rolę. Wymaga ono szeregu skoordynowanych posunięć, poczynając od stanowisk, gdzie rodzi się myśl techniczna, to znaczy od biur konstrukcyjnych, technologicznych i laboratoriów. Posunięcia te muszą objąć zarówno problematykę cen, jak i zasad wynagradzania i premiowania, a także system planowania zadań i środków przedsiębiorstw. Gdy chodzi o nowe rozwiązania i produkcję nowych technicznie wyrobów, to wyodrębnia się tu ogólnie dwie fazy: faza prac badawczych i wdrożeniowych do momentu uruchomienia produkcji w skali przemysłowej; faza ta powinna być finansowana w sposób niezależniący ją od wyników przedsiębiorstwa, stąd też źródłem środków na te prace mogą być bądź środki budżetu, bądź wyodrębnionych funduszy, gromadzonych z opłat nakładanych na przedsiębiorstwa (fundusz postępu technicznego). Faza następna — to faza opanowywania przez przedsiębiorstwo nowej produkcji. Gdy chodzi o pierwszą fazę, to problem leży przede wszystkim w stworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju myśli technicznej, natomiast w drugiej fazie — chodzi przede wszystkim o szybkie opanowanie nowej produkcji i uzyskanie założonych parametrów techniczno-ekonomicznych. Stosuje się

tu różne środki. Była już mowa o wyższych cenach na nowe wyroby (przy obniżce cen na wyroby przestarzałe). Nasze przepisy przewidują możliwość kalkulowania w cenach nowych wyrobów, o postępowej technice, przejściowo wyższej stopy zysku w okresie eksploatacji wstępnej. Układ cen może również sprzyjać lub hamować procesy specjalizacji stanowiącej niezbędny czynnik postępu. Gdy chodzi o bodźce bezpośredniego materialnego zainteresowania, to nasze przepisy o funduszu premiowym przewidują jako powszechnie obowiązującą podstawę premiowania kierownictwa zjednoczeń — uruchomienie produkcji nowych wyrobów (obok wykonania dostaw na eksport), a wśród zadań, stanowiących podstawę premiowania kierownictwa i pracowników ruchu przedsiębiorstwa mogą się znaleźć zadania w zakresie nowych rozwiązań technologicznych i konstrukcyjnych oraz opracowania produkcji nowych wyrobów i rozszerzenia produkcji wyrobów o szczególnie wysokich wymaganiach technicznych. Dla przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego stworzono specjalne udogodnienia w tej formie, że z funduszu postępu technicznego mogą być również pokrywane koszty przygotowania produkcji w skali przemysłowej oraz że wyłączono fundusz płac związany z postępowaniem technicznym z ogólnych rygorów, którym podlega całość funduszu płac przedsiębiorstwa. Zarówno przepisy o funduszu premiowym, jak i o funduszu płac związanym z postępowaniem technicznym obowiązują od niedawna, trudno zatem ocenić, w jakim stopniu przyczyniły się one do zaktywizowania przedsiębiorstw w dziedzinie postępu technicznego. W ZSRR stosuje się podwyższanie premii w zależności od udziału nowej produkcji w ogólnej produkcji, premiowanie za przedterminowe opanowanie nowej produkcji; dla poprawy jakości towarów przemysłu odzieżowego wprowadzono tam premiowanie za wprowadzenie do produkcji nowych wyrobów. Premie te przyznawane są ze środków pochodzących z przejściowo wyższych cen na wyroby nowe, cieszące się popytem ludności.

Rozwój postępu technicznego zależy również w dużym stopniu od rozwiązań w dziedzinie inwestycyjnych kompetencji przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych oraz rozbudowy zaplecza naukowo-technicznego przemysłu. Nie można sobie bowiem wyobrazić realnych możliwości dla inicjatywy w dziedzinie postępu technicznego i ekonomicznego bez uprawnień do podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Najpoważniejszym zarzutem w stosunku do obowiązującego systemu z punktu widzenia warunków pełnego rachunku ekonomicznego jest brak zainteresowania wysokością wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa majątku produkcyjnego, a w szczególności środków trwałych. Przedsiębiorstwo otrzymuje te środki nieodpłatnie; brak jest jakichkolwiek urządzeń, które by sprawdzały czy przedsiębiorstwo efektywnie wykorzystuje majątek produkcyjny i które by powodowały określone konsekwencje dla przedsiębiorstwa, gdy wykorzystanie tego majątku nie przynosi optymalnego efektu. Brak tych urządzeń prowadzi również do tego, że decyzje inwestycyjne nie są poddawane krytycznej ocenie ekonomicznej i że popyt na inwestycje ze strony przedsiębiorstw nie jest dostatecznie weryfikowany odpowiednim rachunkiem ekonomicznym.

Propozycje mające na celu zainteresowanie wielkością i efektywnością środków trwałych, a także środków obrotowych, można pogrupować w następujący sposób:

— propozycje, które czynią ze wskaźników wykorzystania majątku produkcyjnego jedynie jedną z podstaw materialnego zainteresowania załóg lub kierownictwa przedsiębiorstw, nie wprowadzając natomiast żadnych nowych czynników do rachunku kosztów i zysku;

— propozycje, które zmierzają do tego, by wielkość majątku trwałego znalazła wyraz w kosztach i cenach wyrobów;

— i wreszcie ostatnia grupa propozycji, to propozycje uwzględnienia oprocentowania majątku produkcyjnego jedynie w podziale zysku, przy zachowaniu

waniu dotychczasowych podstaw liczenia cen w oparciu o koszty własne.

Gdy chodzi o propozycje pierwszej grupy, to wyjściowym zagadnieniem jest tu sprawa wskaźników, które należy przyjąć za miarę wykorzystania majątku produkcyjnego. Ogólnie biorąc, mogą tu wchodzić w grę — gdy chodzi o wskaźniki wartościowe — dwa ich rodzaje: wskaźnik produkcji przypadającej na jednostkę majątku produkcyjnego, z tym że raczej proponuje się ograniczyć relacjonowanie tylko do wartości środków trwałych, oraz wskaźnik rentowności, obliczonej jako stosunek zysku do całego majątku produkcyjnego (środków trwałych i środków obrotowych).

Gdy chodzi o pierwszy wskaźnik — wartość produkcji przypadającej na jednostkę majątku trwałego — jest on szeroko wykorzystywany jako wskaźnik o charakterze analitycznym; odzwierciedla on niejako produktywność środków trwałych. Jest przy tym rzeczą charakterystyczną, że strukturalne zmiany w nowoczesnym przemyśle prowadzą do pewnego spadku tego wskaźnika w dłuższych okresach czasu, w związku z czym posługiwanie się nim dla oceny efektywności środków trwałych wymaga bardzo dokładnej analizy różnych czynników kształtujących poziom tak obliczanej efektywności.

W dyskutowanych propozycjach bodźce materialnego zainteresowania nie są jednak wiązane ze wskaźnikami globalnej produktywności majątku trwałego, lecz z naturalnymi wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi eksploatacji maszyn i urządzeń oraz ze wskaźnikami ilustrującymi stopień wykorzystania założonych mocy produkcyjnych. W tej dziedzinie prowadzi się w niektórych krajach eksperymenty, przede wszystkim pod kątem widzenia stworzenia silnych bodźców dla szybkiego osiągania założonych mocy produkcyjnych.

Propozycja przyjęcia wskaźnika rentowności, obliczanego jako stosunek zysku do środków trwałych i obrotowych, za podstawę materialnego zainteresowania przedsiębiorstw i ich załóg, została spopularyzowana przez prof. Libermana z Charkowa, który zainaugurował nią przed dwoma laty szeroką, publiczną dyskusję na temat metod planowania i zarządzania gospodarką.

W dużym skrócie propozycja ta polegała na tym, by rentowność przedsiębiorstwa obliczać, relacjonując zysk z majątkiem produkcyjnym i by fundusze materialnego zainteresowania uzależnić od osiągniętej przez przedsiębiorstwo stopy rentowności. Dla stworzenia bodźców do wysokiego planowania propozycja przyjmuje progresywną stawkę odpisów na fundusz materialnego zainteresowania, osłabiając równocześnie bodźce do przekraczania planów zysku i rentowności. Autor uważa, że przy tak ustawionych bodźcach wystarczy, by przedsiębiorstwo otrzymywało w formie zadań dyrektywnych jedynie zadania asortymentowe z terminami wykonania dostaw, z tym że dyscyplina dostaw powinna być rygorystycznie dochodzona.

Propozycje drugiej grupy zmierzają do tego, by kapitałochłonność produkcji znalazła swój wyraz przede wszystkim w kosztach i w cenie produktu. Jest to koncepcja ceny produkcji, na którą składają się koszty wytworzenia i sprzedaży, oprocentowanie według określonej stopy całego majątku produkcyjnego (ew. również renta) oraz zysk, który może być kalkulowany w stosunku procentowym do pełnych kosztów bądź też tylko do niektórych składników (kosztów robocizny, kosztów przerobu) lub do wartości środków trwałych i obrotowych.

Opłatę za wykorzystanie środków trwałych i obrotowych, jako element kosztów, wprowadzono w Jugosławii oraz od 1964 roku na Węgrzech. Wynosi ona na Węgrzech 5% i ponoszą ją wszystkie przedsiębiorstwa przemysłowe i niektóre budowlane, z wyjątkiem przemysłu spożywczego. W wyniku wprowadzenia tej opłaty przeciętna stopa zysku spadła z 16% na 10%; opłata za korzystanie ze środków produkcji stanowi 30–40% zysku.

Trzecia grupa propozycji — uwzględnienia opłaty za środki trwałe i obrotowe w podziale zysku przy zachowaniu dotychczasowej podstawy obliczania cen

— zakłada, że podstawą bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstwa i jego pracowników jest część zysku pozostająca po uiszczeniu opłaty za korzystanie ze środków trwałych i obrotowych i ewentualnie innych zobowiązań wobec budżetu. System ten jest eksperymentowany w pewnej ilości przedsiębiorstw w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

W stosunku do propozycji włączenia opłat do kosztów i cen zasadnicza różnica polega na tym, że kapitałochłonność produkcji w tej propozycji jest elementem rachunku ekonomicznego jedynie u producenta — dostawcy wyrobów, natomiast uwzględnienie kapitałochłonności w cenie wyrobu zmienia również podstawy rachunku i wyboru u nabywcy wyrobu.

Propozycje wprowadzenia opłat za majątek produkcyjny czy to w formie włączenia ich do kosztów, czy też potraktowania ich jako instrumentu podziału zysku spotykają się z szeregiem zastrzeżeń i wątpliwości tak natury teoretycznej, jak i praktycznej. Zastrzeżenia te dotyczą między innymi słuszności obciążania przedsiębiorstwa opłatą za środki trwałe i obrotowe, z uwagi na ograniczoną mobilność tych środków, ich specyficzną strukturę, różny stopień wyposażenia przedsiębiorstw w urządzenia i maszyny, wynikający często z długiej historii, niewielki wpływ, jaki przedsiębiorstwa mogą wywierać na podstawowe decyzje inwestycyjne.

W strukturze majątku trwałego przemysłu przypada u nas blisko 60% na budynki i budowle, a tylko około 24% na maszyny, urządzenia i aparaty. Wynika z tego, że najwyższe obciążenie pochodziłoby z opodatkowania budynków. Stawiałoby to w gorszej sytuacji przedsiębiorstwa stare, w których produkcja jest rozlokowana najczęściej w kilku budynkach, podczas gdy nowoczesna linia produkcyjna mieści się zwykle w jednej hali, a także przedsiębiorstwa mniejsze, w których wykorzystanie powierzchni budynków z reguły jest mniejsze. Poddawana jest również w wątpliwość bodźcowa rola takiego oprocentowania, ponieważ możliwości innego zastosowania budynków dla lepszego ich wykorzystania są zwykle problematyczne, a intensywniejsze wykorzystanie powierzchni w danym przedsiębiorstwie wymagałoby dodatkowych inwestycji w maszyny i urządzenia. Ograniczoną mobilność posiadają również niektóre wysoko wyspecjalizowane maszyny i aparaty.

Szereg problemów z tego punktu widzenia wynika z dużych różnic w strukturze majątku produkcyjnego, gdy chodzi o wzajemny stosunek środków trwałych i środków obrotowych. W całym przemyśle środki trwałe (brutto) stanowią około 80%, a środki obrotowe około 20% majątku produkcyjnego.

Duże różnice istnieją pod tym względem między poszczególnymi gałęziami. Można tu pominąć przemysł węglowy, w którym środki obrotowe nie odgrywają w całości majątku produkcyjnego prawie żadnej roli (nieco ponad 2%). Wysoki udział środków trwałych charakterystyczny jest poza tym dla ciężkiej chemii, przemysłu materiałów budowlanych, przemysłu papierniczego i hutnictwa. Wyższy niż przeciętnie udział środków obrotowych i odpowiednio niższy udział środków trwałych wykazuje natomiast przemysł maszynowy, przemysł lekki i przemysł spożywczy.

Różnice w stopie rentowności, liczonej stosunkiem zysku do środków trwałych i obrotowych, oraz według dotychczasowej metody ilustrują następujące przykłady (dane dla roku 1963, patrz tab. na str. 414).

Różnice wskaźników wynikają przede wszystkim z różnic w strukturze majątku produkcyjnego oraz z różnic w szybkości krążenia środków obrotowych. Przemysły typu aparaturowego (np. chemia) będą miały stosunkowo wysoki wskaźnik zysku na jednostkę środków obrotowych, a niski — na jednostkę środków trwałych, ponieważ w tych gałęziach w strukturze środków dominującą rolę odgrywają środki trwałe. Rotacja środków obrotowych, uwarunkowana technologią produkcji, znajduje swój wyraz w różnicy stopy zysku, liczonej w stosunku do środków obrotowych, na przykład w przemyśle elektrotechnicznym (rotacja szybka) i w przemyśle okrętowym (rotacja wolna).

Wydaje się, że stopień trudności osiągnięcia określonej rentowności byłby większy w gałęziach o wyż-

	Stosunek do :		Zyskowność według obowiązującej metody
	środków trwałych i obrotowych	środków obrotowych	
Zjednoczenie Syntezy Chemicznej	11,6%	84,0%	18,3%
Zjednoczenie Przemysłu Elektrotechnicznego	17,1%	33,6%	14,2%
Zjednoczenie Przemysłu Bawełnianego	13,2%	44,5%	7,1%
Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego	6,6%	10,0%	8,5%

szym udziale środków trwałych w majątku produkcyjnym niż w gałęziach o dużym udziale środków obrotowych. Pomijając już sprawę ograniczonych możliwości przesuwania środków trwałych, lepsze ich wykorzystanie z reguły wymagać musi dodatkowego zaopatrzenia materiałowego i ewentualnie dodatkowego zatrudnienia; poprawę relacji zysku do majątku produkcyjnego można w takiej sytuacji osiągnąć przede wszystkim przez wzrost produkcji i wynikający stąd wzrost zysku; jeśli nawet okaże się, że wzrost produkcji jest potrzebny, to czynnikiem limitującym może być zaopatrzenie. Z punktu widzenia trudności zrealizowania określonej stopy zysku w gorszej sytuacji będą również przedsiębiorstwa o długim cyklu produkcyjnym i wolnej rotacji środków obrotowych niż przedsiębiorstwa o krótkim cyklu i szybkiej rotacji.

Te wszystkie okoliczności musiałyby być uwzględnione przy ustalaniu stopy oprocentowania dla poszczególnych branż; być może, że struktura majątku produkcyjnego wewnątrz niektórych branż jest tak dalece zróżnicowana, że zaistnieje również potrzeba indywidualizowania stopy oprocentowania według poszczególnych przedsiębiorstw.

Duża ilość problemów, które muszą być wyjaśnione, powoduje, że wprowadzenie oprocentowania majątku produkcyjnego powinno być poprzedzone eksperymentami — z doboru do tego celu gałęzi o różnej strukturze majątku produkcyjnego. Również przez odpowiednie eksperymenty powinna być bliżej naświetlona sprawa oprocentowania jako elementu kosztów czy też jako instrumentu podziału zysku (tzw. trzeci kanał rozliczania akumulacji z budżetem). Jest to problem rozszerzenia skutków wprowadzenia oprocentowania na ceny, a zatem także na użytkowników — nabywców wyrobów, jak również problem substytucyjności poszczególnych składników kosztów, które by zostały poszerzone o koszt opłaty za majątek produkcyjny.

Oprocentowanie majątku produkcyjnego ma zwiększyć efektywność tego majątku przez wpływ na zysk i tą drogą na zainteresowanie kierownictwa lub nawet całej załogi prawidłowym wykorzystaniem tego majątku. Wydaje się, że nie można jednak zrezygnować z bezpośrednich bodźców, działających równolegle z zyskiem, a polegających na materialnych zachętach (premiach) za szybkie osiąganie przez maszyny i urządzenia założonych parametrów techniczno-ekonomicznych. W szczególności powinno to dotyczyć przedsiębiorstw nowych oraz przedsiębiorstw, które ulegają zasadniczej rozbudowie lub zasadniczej rekonstrukcji technicznej.

Poszukiwania dróg do głębszego uwzględnienia w rachunku ekonomicznym wielkości majątku produkcyjnego i zwiększenia w ten sposób jego efektywności, obejmują również zagadnienia systemu finansowania inwestycji. Można na tym miejscu pominąć rolę, jaką może odegrać oprocentowanie kredytu bankowego czy innych zewnętrznych źródeł finansowania w rachunku poprzedzającym podjęcie decyzji inwestycyjnej i następnie w eksploatacji obiektu. Sprawa ta mieści się w zagadnieniu oprocentowania majątku produkcyjnego, o którym była wyżej mowa. Specyficzna rola przypadłaby w tym przypadku jedynie kosztom kre-

dytu bankowego, naliczonym w trybie sankcji, w razie opóźnionego oddawania obiektów do eksploatacji.

Tryb finansowania inwestycji może odegrać aktywną rolę we wzmacnieniu rachunku ekonomicznego inwestycji, o ile:

— określona forma finansowania stwarza lepsze warunki dla oceny decyzji inwestycyjnych i kontroli ich realizacji;

— przedsiębiorstwo posiada możliwość alternatywnego wykorzystania rozporządzalnych środków finansowych, to znaczy może dokonać wyboru między inwestycjami, remontami i środkami obrotowymi;

— przedsiębiorstwo może w swoim rachunku uwzględnić czynnik czasu, mając możliwości antycypowania przyszłych środków finansowych i zainwestowania ich już dziś lub odłożenia decyzji inwestycyjnej i akumulowania środków finansowych.

Wydaje się, że sprawa trybu finansowania inwestycji jest również aktualna z punktu widzenia z jednej strony stymulowania bodźców do maksymalizacji wyniku finansowego i z drugiej — do lepszej weryfikacji zamierzeń inwestycyjnych przez samego inwestora.

Z punktu widzenia warunków dla oceny decyzji inwestycyjnych i kontroli ich realizacji, istnieją poważne argumenty za kredytowym trybem finansowania określonych typów inwestycji, przede wszystkim inwestycji w czynnych przedsiębiorstwach. Przy tym trybie istnieją lepsze warunki do oddziaływania na przebieg procesu inwestycyjnego i egzekwowania terminowości poszczególnych faz procesu inwestycyjnego przy pomocy warunków umowy o kredyt inwestycyjny, a także przy pomocy kredytu eksploatacyjnego przez uwzględnianie przy ocenie przedsiębiorstw planowanych efektów ekonomiczno-finansowych inwestycji.

Możliwości alternatywnego wykorzystywania rozporządzalnych środków finansowych mogą oznaczać bądź swobodę wyboru rzeczowych alternatyw w ramach środków finansowych celowo wyodrębnionych (na inwestycje, na remonty, na środki obrotowe), bądź też szerszej swobody wyboru w ramach całości rozporządzalnych środków finansowych. Swoboda wyboru między inwestycjami restytucyjnymi i remontami nie jest nie tylko kwestionowana, lecz traktowana jako najbardziej celowa. Sporne jest natomiast zagadnienie wyboru między inwestycjami i środkami obrotowymi, okazało się bowiem na tle praktyki z naszym funduszem rozwoju, że tej konkurencji między inwestycjami i środkami obrotowymi o środki finansowe efektywnie nie ma, ponieważ wolumen ogólnych środków zwiększa się dość swobodnie o środki finansujące zapasy, zarówno ze źródeł bankowych, jak i poza-bankowych. System takiej konkurencji może być zatem celowy, o ile poszukiwania w dziedzinie systemu finansowego przedsiębiorstw uwięzione zostaną propozycją, która uuefektyni te grę.

Czynnik czasu może być przez przedsiębiorstwa włączony do rachunku, gdy istnieją z góry określone reguły gromadzenia środków i sposobu ich wykorzystywania, gdy przyszłe środki mogą być w pewnych granicach antycypowane przez kredyt bankowy i gdy środki już nagromadzone nie są neutralizowane w drodze zawieszania przez nadrzędnego planistę przyrzeczonych we wskaźnikach planowych reguł i warunków pracy przedsiębiorstwa.

Tendencję przedsiębiorstw do inwestowania należy uznać za naturalną, nie tylko dlatego, że inwestycja z reguły poprawia warunki pracy przedsiębiorstwa, lecz także dlatego, że inwestowanie (od drobnych inwestycji typu małej mechanizacji i modernizacji poczynając) jest jakimś niezbędnym instrumentem wyzwalania inicjatywy. Dlatego celowe jest wykorzystanie tej tendencji jako bodźca do maksymalizowania wyniku finansowego i uzależniania możliwości inwestowania w określonych granicach od tego wyniku. Jest to również, jak się wydaje, droga do wyselekcjonowania popytu inwestycyjnego ze strony przedsiębiorstw.

Na zagadnienia podstaw rachunku ekonomicznego nakłada się ważny problem organizacji zarządzania, co w istocie sprowadza się przede wszystkim do sprawy szczebla, na którym mają być podejmowane de-

czyje gospodarce. Chodzi tu przede wszystkim o to, na jakim szczeblu widzenia spraw gospodarki narodowej istnieją optymalne warunki do przeprowadzania rachunku ekonomicznego i podejmowania decyzji o wykorzystaniu czynników produkcji, z uwzględnieniem zasady, że decyzje, wyznaczające ogólne tempo rozwoju gospodarki i jego strukturę wraz z rachunkiem ekonomicznym tych decyzji, mogą być podejmowane i koordynowane jedynie na szczeblu centralnego organu planującego. Sprawa rozgraniczenia szczebla decyzji nie jest bynajmniej łatwa. Realna możliwość ograniczenia zakresu i — co być może ważniejsze — incydentalności decyzji centralnego organu planującego zależy, jak się wydaje, od dwóch zasadniczych warunków. Po pierwsze, że podstawy rachunku ekonomicznego decyzji gospodarczych, podejmowanych przez przedsiębiorstwo, a zatem system cen, podatków (powiązań z budżetem), system zainteresowania materialnego załóg i kierownictwa przedsiębiorstwa działa dostatecznie intensywnie i w sposób zróżnicowany, że wywołuje efektywnie w przedsiębiorstwie oczekiwane działanie przystosowawcze, to znaczy działanie odpowiadające na dany układ cen, bodźców, warunków zbytu, a także zobowiązań wobec budżetu państwowego i banków. Po drugie, że gospodarka narodowa rozwija się przy istnieniu pewnych rezerw. Problem ten postawiony został również w uchwałach IV Zjazdu. Chodzi o to, by wyeliminować lub co najmniej wydatnie ograniczyć ujemne skutki przejściowych, przypadkowych lub trwałych, ale nieoczekiwanych zmian w warunkach zaopatrzenia i zbytu, koniunktury na rynkach zagranicznych, w naturalnych warunkach produkcji rolnej itd. Mogą to być zarówno bezpośrednie rezerwy materiałowe (przed wszystkim w surowcach), jak i rezerwy zagranicznych środków płatniczych, a także rezerwy mocy produkcyjnych, pozwalające na szybką reakcję na zmiany w warunkach zbytu. Specyficzną rezerwą, niemniej ważną niż efektywne rezerwy materialne, jest konstruowanie planów z pewną marżą bezpieczeństwa, pod warunkiem, że mechanizm gospodarczy działa dostatecznie elastycznie, by następnie móc wykorzystać na przykład ponadplanową produkcję. Brak efektywnych rezerw i konstruowanie planów „na styk” powoduje bowiem konieczność podejmowania przez centralny organ planujący decyzji interwencyjnych.

Uchwały IV Zjazdu PZPR wyznaczyły zjednoczeniom „główną rolę w podnoszeniu poziomu planowania i koordynacji działalności produkcyjnej w skali całych branż”, postulując „przyznanie zjednoczeniom większej samodzielności ekonomicznej, zarówno w regulowaniu działalności podległych im przedsiębiorstw i agend, jak i w zakresie dysponowania funduszami przeznaczonymi na podnoszenie poziomu ekonomicznej produkcji i na postęp techniczny”, wzmocnienie zaplecza naukowo-technicznego zjednoczeń oraz roli zjednoczeń w zakresie organizacji zbytu i programowania całej produkcji branży. Nad bardziej szczegółowym sprecyzowaniem roli zjednoczeń toczy się od czasu opublikowania też przedzjazdowych szeroka dyskusja; prowadzone są również prace na tym odcinku w różnych instytucjach. Jest tu do rozwiązania szereg zagadnień. Przede wszystkim chodzi o kryterium grupowania przedsiębiorstw. Może to być kryterium

jednorodności lub podobieństwa produkcji; jest to kryterium najprostsze i tradycyjne. W określonych przypadkach podstawą grupowania może być założenie objęcia zgrupowaniem wszystkich jednostek powiązanych ścisłymi więzami kooperacyjnymi, czyli objęcie zgrupowaniem wszystkich podstawowych faz technologicznych. Wreszcie podstawą grupowania może być pełna obsługa określonych grup użytkowników (np. przemysł maszyn górniczych, przemysł maszyn i narzędzi rolniczych) albo też kryterium specjalizacji technologicznej (np. odlewnictwo). Należy przypuszczać, że podstawy grupowania będą różne w różnych gałęziach przemysłu w zależności nie tylko od specyfiki poszczególnych gałęzi, lecz także od celów, które w określonych warunkach trzeba również organizacyjnie uwypuklić.

Następne zagadnienie to określenie wzajemnych stosunków zjednoczenia i przedsiębiorstwa. Układ tych stosunków zależy jest w pewnym stopniu od ekonomicznego kryterium grupowania przedsiębiorstw. Jednostki powiązane ze sobą ścisłymi więzami kooperacyjnymi, a także jednostki o jednorodnej lub zbliżonej produkcji, zlokalizowane w niewielkim promieniu, mogą być grupowane w formie przedsiębiorstwa wielozakładowego; przy takim rozwiązaniu problematyka zjednoczenia zamienia się w problematykę organizacji i rozrachunku wewnątrzzakładowego. Tam gdzie przedsiębiorstwa pozostaną jednostkami samodzielnymi, konieczne będą zapewne różne warianty organizacji zjednoczeń; prawdopodobnie inny układ stosunków wewnątrz zjednoczenia może być przyjęty w branży o jednorodnej produkcji i ograniczonej ilości produkowanych asortymentów, a inne w branżach o różnorodnej produkcji, wielkiej ilości zmieniających asortymentów, a także w zależności od wielkości zgrupowanych przedsiębiorstw.

Istotną sprawą jest również optymalna wielkość zjednoczenia; jeśli zjednoczenie nie ma być tylko jednostką nadzoru, lecz jednostką o własnych zadaniach gospodarczych, rozwiązania organizacyjne muszą uwzględnić praktyczne możliwości operatywnego działania.

Własne zadania zjednoczenia, rozumianego jako zgrupowanie samodzielnych przedsiębiorstw (w odróżnieniu od kombinatów), to przede wszystkim zadania związane z perspektywnym rozwojem danej gałęzi przemysłu w ramach nadrzędnych założeń narodowego planu gospodarczego, następnie z rozwojem postępu technicznego i ekonomicznego w oparciu o najnowsze osiągnięcia nauki i doświadczenia produjących przedsiębiorstw oraz z możliwie najbardziej efektywnym wykorzystaniem w danej gałęzi rozporządzalnych czynników produkcji przez ich odpowiednie rozmieszczenie, specjalizację produkcji, programowanie i organizację zbytu itd. Tym zadaniom powinny być podporządkowane szczegółowe rozwiązania w układzie wzajemnych stosunków między przedsiębiorstwami i zjednoczeniem. Oznacza to, że zjednoczenia powinny być głównym gestorem w zakresie inwestycji rozwojowych i środków na rozwój postępu technicznego i ekonomicznego oraz instancją ustalającą podstawowe kierunki rozwoju zgrupowanych przedsiębiorstw.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Finanse w procesie zrównoważonego wzrostu w gospodarce socjalistycznej

Zrównoważenie wzrostu gospodarczego jest jednym z naczelných zadań polityki gospodarczej, gdyż wzrost zrównoważony jest równocześnie wzrostem efektywnym, wzrostem, który najlepiej odpowiada celowi ekonomicznemu społeczeństwa socjalistycznego, jakim jest maksymalne w danych warunkach zaspokojenie potrzeb społecznych. Realizacja tego zadania polityki gospodarczej wymaga stosowania różnych instrumentów, wśród nich także i instrumentów finansowych. Znaczenie instrumentów finansowych dla równowagi procesu wzrostu gospodarczego bywa niekiedy przeceniane, niekiedy zaś niedoceniane, co wskazuje na potrzebę podjęcia nieco szerszych rozważań na temat roli finansów w procesie wzrostu w gospodarce socjalistycznej, aby dojść do wyjaśnienia, czego się można spodziewać po działaniu finansów jako instrumentu polityki gospodarczej.

Rozważania nasze wypadają rozpocząć od określenia pojęcia zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Procesem wzrostu gospodarczego nazywa się zwykle taki przebieg zjawisk gospodarczych, który charakteryzuje się systematycznym wzrostem dochodu narodowego. Jednak już określenie „zrównoważonego” wzrostu gospodarczego jest problemem znacznie trudniejszym. Różne cechy procesu wzrostu gospodarczego mogą być uważane za przesłanki uznania go za zrównoważony, a zwłaszcza takie cechy, jak:

a) zachowanie stałej stopy wzrostu dochodu narodowego w dłuższych okresach czasu,

b) zachowanie stałej struktury gospodarstwa narodowego (to znaczy jednakowej stopy wzrostu produkcji we wszystkich gałęziach gospodarstwa narodowego),

c) zapewnienie pełnego wykorzystania w każdym momencie czasu wszystkich czynników produkcji, a więc zapewnienie pełnego zatrudnienia siły roboczej, pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych, zasobów materiałowych itd.,

d) wreszcie — wychodząc z założenia, że każda produkcja służy konsumpcji, można uznać, że cechą zrównoważonego wzrostu gospodarczego jest zapewnienie systematycznego wzrostu spożycia indywidualnego i zbiorowego w przeliczeniu na głowę ludności, a także i systematycznego wzrostu przeciętnej płacy realnej.

Z wymienionych cech, które mogłyby charakteryzować zrównoważony wzrost gospodarczy, dwie pierwsze musimy odrzucić, jeżeli nie chcemy pozostać na gruncie nadmiernie teoretycznych, odległych od praktyki gospodarczej, rozważań. Stała stopa wzrostu dochodu narodowego w dłuższych okresach czasu nie da się utrzymać, gdyż niektóre czynniki tego wzrostu (mierzonego woluminem wartości użytkowych) kształtują się w czasie w sposób nierównomierny. Dotyczy to zwłaszcza czynnika demograficznego (przyrost ludności w wieku zdolności do pracy), czynnika postępu technicznego czy wreszcie czynników klimatycznych, które wpływają bardzo silnie na rozwój niektórych przynajmniej gałęzi produkcji. Trzeba też zauważyć, że utrzymywanie stałej stopy wzrostu dochodu narodowego nie musi być także w każdych warunkach celowe (można np. wybrać zmniejszenie bieżącej stopy wzrostu przez podjęcie inwestycji surowcowych, dających opóźnione efekty, ażeby po kilku latach uzyskać wzrost skokowy), chociaż — jak się wydaje — kierowanie gospodarką narodową jest ułatwione wtedy, gdy roczne stopy przyrostu dochodu narodowego wykazują niewielkie wahania.

Niezmienna struktura gospodarstwa narodowego także w dłuższych okresach czasu nie da się utrzymać, a i celowość petryfikacji tej struktury jest bardzo wątpliwa. Dla krajów zacofanych w rozwoju

gospodarczym, o przewadze produkcji rolniczej i surowcowej, zmiana struktury ekonomicznej w kierunku uprzemysłowienia jest warunkiem przezwyciężenia zacofania. Kraje wysoko rozwinięte pod względem gospodarczym też zmieniają strukturę gospodarki, choć może w wolniejszym tempie i w sposób mniej zasadniczy. Przesłanki zmian struktury gospodarczej w tym przypadku leżą w postępie technicznym i w zmianie struktury spożycia. Tak więc niezmiennosc struktury gospodarstwa narodowego — przydatna jako założenie dla niektórych rozważań teoretycznych — nie może być jednak przyjęta jako cecha charakteryzująca zrównoważony wzrost gospodarczy ani jako cel polityki gospodarczej państwa socjalistycznego.

Odrzuciwszy pierwsze dwie cechy, jako nieprzydatne dla charakterystyki zrównoważonego wzrostu gospodarczego, musimy pozostać przy dwóch pozostałych. Zapewnienie pełnego wykorzystania istniejących w gospodarce czynników produkcji jest o tyle ważne jako cecha zrównoważonego wzrostu gospodarczego, iż świadczy ono równocześnie o zachowaniu całego szeregu ważnych proporcji ekonomicznych i technicznych w kształtowaniu procesów ekonomicznych (np. proporcji między przyrostem siły roboczej i inwestycjami, która jest warunkiem pełnego zatrudnienia i pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych, proporcji pomiędzy współpracującymi ze sobą gałęziami gospodarstwa narodowego, co warunkuje i pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych, i pełne wykorzystanie zasobów materiałowych itd. itd.). Stan taki odpowiada z pewnością pojęciu zrównoważonego wzrostu gospodarczego i może być uznany za jego warunek, ale nie można tego warunku formułować w sposób skrajnie ścisły. Pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych nie może być rozumiane w ten sposób, iż niedopuszczalne jest tworzenie celowych rezerw tych mocy albo świadome budownictwo „na wyrost” niektórych obiektów dla uniknięcia kosztownego ich powiększania w przyszłości, choć dziś jeszcze nie będą w pełni wykorzystane (np. budowa filarów mostowych podwójnej szerokości, dla umożliwienia poszerzenia mostu w przyszłości stosunkowo niewielkim kosztem). Podobnie nie można uważać, że stan pełnego zatrudnienia siły roboczej wyklucza powstawanie sezonowych i lokalnych braków i nadwyżek siły roboczej w stosunku do wolnych miejsc pracy.

Warunek stałego wzrostu spożycia indywidualnego i zbiorowego w przeliczeniu na głowę ludności oraz stałego wzrostu płacy realnej, także jest niezbędny dla uznania procesu wzrostu gospodarczego za zrównoważony. Zahamowanie wzrostu spożycia przy wzroście produkcji oznacza, że produkcja przestała służyć swemu obiektywnemu celowi, że albo stała się celem samym w sobie, albo zachodzi w warunkach niesłychanego marnotrawstwa pracy społecznej, co koniec końców na jedno wychodzi. Oczywiście, jest rzeczą znaną, że w interesie przyspieszenia wzrostu gospodarczego i poważniejszego wzrostu spożycia w przyszłości, można a niekiedy i trzeba ograniczać tempo bieżącego wzrostu spożycia. Jeżeli jednak ograniczenia te pójdą tak daleko, że bieżący wzrost spożycia zostanie zmniejszony do zera — taki wzrost gospodarczy nie może być uznany za zrównoważony, gdyż nie tylko łączy się z nadmiernymi wyrzeczeniami, ale przy braku poprawy bytu mas pracujących grozi zahamowaniem wzrostu wydajności pracy, a tym samym zahamowaniem tego, co było założonym celem, to znaczy wzrostu produkcji dóbr inwestycyjnych.

Dodany niejako do warunku wzrostu spożycia warunek wzrostu płacy realnej wynika z zależności, jaka istnieje między wynagrodzeniem za pracę a wzrostem jej wydajności. W pewnych warunkach, jak wiadomo,

możliwy jest wzrost spożycia indywidualnego bez wzrostu płacy realnej, a nawet przy jej spadku. Ma to miejsce wtedy, gdy powiększa się, w porównaniu z okresem wyjściowym, przeciętna liczba osób pracujących w rodzinie. Mniejsze obciążenie każdego pracującego kosztami utrzymania osób nie pracujących prowadzi do wzrostu spożycia indywidualnego w przeliczeniu na głowę ludności ogółem nawet przy spadku płacy realnej. Jednak taki wzrost gospodarczy — ze względu na niebezpieczeństwo, jakie z niego wynika dla wydajności pracy i dalszego rozwoju produkcji — nie może być uznany za zrównoważony.

Tak więc ostatecznie zrównoważonym wzrostem gospodarczym w dalszych rozważaniach będziemy nazywali taki wzrost dochodu narodowego, który ma miejsce przy względnie pełnym wykorzystaniu wszystkich czynników produkcji i przy stałym wzroście spożycia indywidualnego i zbiorowego w przeliczeniu na głowę ludności oraz przy stałym wzroście płac realnych. Trzeba się zastrzec, że tak zdefiniowany wzrost zrównoważony niekoniecznie musi być wzrostem optymalnym. W naszej definicji wzrostu zrównoważonego zmieści się każda stopa dodatnia przyrostu dochodu narodowego i każda dodatnia stopa przyrostu spożycia (i płac realnych) przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji, podczas gdy w definicji wzrostu optymalnego mieści się tylko **jedna** z możliwych w danych warunkach stóp przyrostu dochodu i spożycia, stopa wybrana w oparciu o oddzielnie zdefiniowane kryteria wyboru, których tutaj nie będziemy rozpatrywać.

Wzrost gospodarczy w warunkach gospodarki socjalistycznej jest planowany. Planowanie wzrostu gospodarczego obejmuje przede wszystkim wyznaczenie stopy wzrostu dochodu narodowego, stopy wzrostu inwestycji, wzrostu zatrudnienia, wzrostu spożycia, wyznaczenie rzeczowej struktury inwestycji, tempa wzrostu i rozmiarów produkcji w poszczególnych działach i gałęziach gospodarki narodowej itd. itd. Problematyka ustalania tempa i proporcji wzrostu gospodarczego jest przedmiotem teorii wzrostu, która ma swoją specjalistyczną literaturę¹⁾. Zagadnień tych nie będziemy w tym miejscu poruszać, gdyż interesuje nas obecnie nie tyle treść, ile metody ujmowania zadań wzrostu gospodarczego w planach.

Realizacja zrównoważonego wzrostu gospodarczego wymaga wytyczania na długi okres czasu kierunków i tempa rozwoju gospodarki, przebudowy jej struktury i związanej z tym przebudowy struktury społecznej. Są to wszystkie problemy długofalowego rozwoju społeczeństwa socjalistycznego i jego ekonomiki, i odpowiednio do tego ich charakteru muszą być one ujmowane w długofalowych planach gospodarczych: perspektywicznych i wieloletnich. Jak wiadomo, w planach perspektywicznych zadania dotyczące tempa i kierunków rozwoju gospodarki, a więc procesu wzrostu gospodarczego, ujmowane są w sposób ogólny, w wielkościach agregatowych, i następnie są one już ściślej detalizowane w planach wieloletnich, zawierających nie tylko konkretyzację zadań planów perspektywicznych, ale i wnoszących do nich konieczne poprawki, wynikające z uwzględniania aktualnych warunków rozwojowych, których nie dało się przewidzieć w momencie ustalania planu perspektywicznego.

Mimo różnic stopnia szczegółowości zadań w planach perspektywicznych i wieloletnich oraz mimo różnic wynikających z niezbędnych korekt pierwotnych założeń w tych planach — wspólną cechą metody sporządzania i planów perspektywicznych i planów wieloletnich jest dążność do przedstawienia i zadań i środków dla ich osiągnięcia w wielkościach porównywalnych, we wskaźnikach, które najlepiej oddają rzeczową treść procesów ekonomicznych. W planach tych więc szeroko wykorzystuje się wskaźniki cen niezmiennych czy porównywalnych, wskaźniki płac realnych itd., które — charakteryzując właściwie procesy materialne — nie wyrażają i nie mają wy-

rażać procesów monetarnych, ruchu zasobów pieniężnych, który jest podstawowym mechanizmem podziału wartości materialnych w gospodarce socjalistycznej. Stwierdzenie to doprowadza nas do pierwszego pytania, związanego z wyjaśnianiem roli finansów w procesie wzrostu gospodarczego. Pytanie to można sformułować następująco: czy jest niezbędne długofalowe planowanie finansowe, obok i w związku z długofalowym planowaniem gospodarczym, wytyczającym zadania w zakresie tempa i kierunków rozwoju gospodarstwa narodowego?

Dla uzyskania odpowiedzi na to pytanie musimy wyjść ze stwierdzenia, że finanse są przede wszystkim instrumentem podziału wartości materialnych w gospodarce socjalistycznej. W związku z tym, zadania stojące przed gospodarką finansową są pochodną zadań ogólnogospodarczych. Jeżeli w planie rozwoju gospodarki socjalistycznej wytyczono zadania rzeczowe w dziedzinie wzrostu i przemian struktury socjalistycznej produkcji, i zadania te zbilansowano z ludzkim i rzeczowym potencjałem produkcyjnym — to rola finansów polega na dostosowaniu pieniężnego mechanizmu podziału do tych zadań. Gdyby więc długofalowe plany rozwojowe były budowane wyłącznie na szczeblu centralnym i gdyby zawierały specyfikację całości zadań ekonomicznych — można byłoby z ustalania tych pochodnych zadań finansowych zrezygnować, gdyż plany wieloletnie nie mają jeszcze charakteru planów operacyjnych, planów zawierających zadania do bezpośredniego wykonania, a więc nie muszą zawierać także i zadań dla finansowego mechanizmu wykonawczego.

Jednak, jak wiadomo, w żadnym z krajów socjalistycznych planowanie ekonomiczne nie jest do tego stopnia scentralizowane, ażeby całość zadań gospodarczych była ustalana wyłącznie przez naczelne ogniwa administracji gospodarczej, bez jakiegokolwiek stopnia swobody decyzji bezpośrednich wykonawców zadań planowych — przedsiębiorstw. Podział kompetencji w zakresie podejmowania decyzji gospodarczych prowadzi do tego, że w planach centralnych znajdują się tylko zadania zbiorcze w ujęciach agregatowych (np. ogólna wartość produkcji z podziałem na gałęzie) oraz w zakresie niektórych tylko zagadnień zadania szczegółowe (np. wyznaczenie najważniejszych obiektów inwestycyjnych). Te zadania planów centralnych mają znaleźć detalizację i rozwinięcie w planach ministerstw, zjednoczeń i wreszcie samych przedsiębiorstw. O ile plany perspektywiczne, z ich małym stopniem konkretyzacji, nie muszą być opracowywane przez wszystkie ogniwa systemu planowania, aż do najniższych włącznie, o tyle w odniesieniu do planów wieloletnich jest to niezbędne, gdyż bezpośredni wykonawcy planów ekonomicznych, dla umożliwienia im racjonalnego gospodarowania, muszą mieć przynajmniej kilkuletnią perspektywę zadań i środków dla ich wykonania.

System planowania wieloletniego powinien zapewnić koordynację zadań centralnych z zadaniami ustalonymi przez niższe ogniwa aparatu planowania. Instrumentem koordynacji tych zadań częściowo są dyrektywne wytyczne, określające minimalne zadania rzeczowe bądź maksymalne zużycie środków dla ich osiągnięcia. Ale niektóre z tych dyrektywnych wytycznych, właśnie ze względu na agregatowe ujęcie planów centralnych, nie mogą być ujęte w kategorii zadań rzeczowych i muszą przybrać formę wskaźników **finansowych**, zwłaszcza wtedy, gdy chodzi o określenie maksymalnej granicy środków, które są stawiane do dyspozycji niższych jednostek organizacyjnych aparatu gospodarczego. Tak na przykład zadanie uzyskania określonego przyrostu zdolności produkcyjnych w gałęzi przemysłu czy przedsiębiorstwie jest zwykle powiązane z finansowym wskaźnikiem maksymalnej wysokości nakładów inwestycyjnych, które w tym celu mogą być poniesione; często zresztą sama kwota nakładów inwestycyjnych jest wskaźnikiem wiążącym, a przyrost zdolności produkcyjnych jest uważany za wskaźnik, który określi samo przedsiębiorstwo. W każdym razie można stwierdzić, że w systemie koordynacji zadań wieloletniego planu centralnego z zadaniami planów resortowych, gałęzi-

1) Por. np. M. Kalecki: *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963.

wych i planów przedsiębiorstw, jest niezbędne wykorzystanie finansów jeszcze nie w roli instrumentu podziału wartości materialnych, ale w roli parametru kształtowania decyzji ekonomicznych, zwłaszcza zdecentralizowanych. Konieczność wykorzystania tego parametrycznego działania finansów w planowaniu wieloletnim sprawia, że wieloletnie planowanie finansowe — przynajmniej na niektórych odcinkach — staje się niezbędne.

Tak więc po raz pierwszy rola finansów w zapewnieniu zrównoważonego charakteru procesowi wzrostu gospodarczego w socjalizmie występuje w procesie planowania wieloletniego, w którym finanse są instrumentem koordynacji zadań planu centralnego i zadań samodzielnie ustalanych przez niżej stojące ogniwa systemu planowania gospodarczego.

Jak było wspomniane wyżej, plany wieloletnie nie mają charakteru operatywnego w tym sensie, że nie zawierają jeszcze bezpośrednich dyrektyw co do realizacji procesów gospodarczych, ale zawierają wytyczne, które są podstawą planów operatywnych: planów rocznych i planów na krótsze jeszcze okresy czasu. Oczywiście, przy budowie tych planów operatywnych jeszcze raz sprawdza się zgodność założeń planów wieloletnich z istniejącymi warunkami i dokonuje się niezbędnych korekt. W planowaniu rocznym — operatywnym — rola planowania finansowego jest znacznie większa, niż w planowaniu wieloletnim. Parametryczna rola finansów w ustalaniu zadań planów zdecentralizowanych w planowaniu rocznym jest w zasadzie taka sama jak w planowaniu wieloletnim, ale ponadto w planach rocznych muszą się już znaleźć realizatorskie zadania gromadzenia i podziału środków pieniężnych, które w planach wieloletnich w całym kompleksie nie były potrzebne. Ustalenie w planach rocznych, obok zadań w zakresie procesów rzeczowych (produkcji, wymiany, podziału i spożycia wartości użytkowych), również zadań finansowych, to znaczy zadań tworzenia, podziału i wydatkowania dochodów pieniężnych, pozwala dokonać dokładniejszej koordynacji założeń planów, zweryfikować prawidłowość przyjętych założeń oraz zbilansowanie zadań i środków.

Planowanie procesu wzrostu gospodarczego nie gwarantuje samo w sobie zrównoważonego przebiegu tego wzrostu w praktyce. Przy najdoskonalszych nawet metodach planistycznych istnieje zawsze szereg czynników niepewnych, niezależnych od organów planujących, które mogą ułożyć się w sposób niezgodny z przewidywaniem. Oprócz planowania gospodarczego, dla zapewnienia prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych, niezbędna jest operatywna polityka gospodarcza, służąca likwidacji dysproporcji rozwojowych, ujawniających się w trakcie realizacji planów, wykorzystywaniu dodatkowych rezerw, nie ujętych w planowych bilansach, kierowaniu przebiegiem wszystkich procesów ekonomicznych w kierunku maksymalnej realizacji zasadniczych celów gospodarczych społeczeństwa socjalistycznego. Wśród tych instrumentów polityki gospodarczej, służących likwidacji szkodliwych odchyleń od założeń planowych i maksymalnemu wykorzystaniu odchyleń pomyślnych, niepoślednią rolę odgrywają finanse. Dalsze nasze rozważania skoncentrujemy dookoła roli finansów w krótkoterminowym planowaniu gospodarczym i operatywnej realizacji zadań planowych jako czynnika równoważenia procesu wzrostu gospodarczego.

*
*
*

W procesie wzrostu gospodarczego dochód narodowy w każdym roku powinien być wyższy niż w roku poprzednim, jak również wydzielane z dochodu narodowego podstawowe jego części — fundusz akumulacji i fundusz spożycia (jako sumy wartości użytkowych) powinny przekraczać rozmiary osiągnięte w roku poprzednim.

Dla rozważań nad tempem wzrostu dochodu narodowego i jego podziałem wygodnie jest operować sumą dochodu narodowego brutto, to znaczy dochodu narodowego, powiększonego o wartość zużytych w

produkcji środków trwałych; jest to wielkość odpowiadająca wartości stojących do dyspozycji produktów finalnych. Rozważając problematykę podziału dochodu narodowego w gospodarce otwartej, musimy dodatkowo wprowadzić do obliczeń saldo wymiany towarowej z zagranicą, otrzymując w rezultacie wielkość dochodu narodowego brutto do podziału.

Jak wiadomo, dochód narodowy dzieli się na część spożywaną i część akumulowaną. Dla rozważań nad wzrostem dochodu narodowego i rolą finansów w równoważeniu tego wzrostu wprowadzimy sobie pojęcie okresu wyjściowego, jako okresu poprzedzającego okres analizowany oraz okresu analizowanego jako tego, w którym następują procesy wzrostu gospodarczego w porównaniu z okresem wyjściowym. Oznaczając przez Y_0 dochód narodowy brutto w okresie wyjściowym, przez ΔY przyrost tego dochodu w okresie analizowanym, i dalej odpowiednio przez C_0 oraz ΔC konsumpcję okresu wyjściowego i jej przyrost oraz I_0 oraz ΔI akumulowaną część dochodu narodowego i jej przyrost i wreszcie przez E_0 oraz ΔE saldo wymiany z zagranicą w okresie wyjściowym i jego zmianę (te dwie wielkości, w odróżnieniu od poprzednich, mogą być także ujemne) — otrzymamy podstawowe równanie wzrostu gospodarczego w postaci następującej:

$$(Y_0 + \Delta Y) + (E_0 + \Delta E) = (I_0 + \Delta I) + (C_0 + \Delta C)$$

Wielkości te mają charakteryzować dochód narodowy brutto i jego podział woluminie (jako sumę wartości użytkowych), a więc muszą być wyrażone np. w cenach niezmiennych.

Zgodnie z przyjętą definicją wzrostu zrównoważonego, musimy założyć, że $\Delta Y > 0$ i że $\Delta C > 0$. W zasadzie również i przyrost akumulowanej części dochodu narodowego powinien być wielkością dodatnią, ale tego warunku nie włączyliśmy do definicji, gdyż nie można wykluczać i takich sytuacji, kiedy czasowo zmniejsza się wolumen inwestycji np. dla utrzymania (czy powiększenia) tempa wzrostu spożycia, co w przyszłości może obniżyć tempo wzrostu dochodu narodowego, ale nie musi bynajmniej wstrzymać całkowicie wzrostu gospodarczego ani też odebrać mu charakteru zrównoważonego, a przeciwnie, może być warunkiem utrzymania równowagi wzrostu.

W naszym równaniu zrównoważonego wzrostu gospodarczego nie są zawarte jedynie warunki przyrostu konsumpcji w przeliczeniu na głowę ludności i jednego zatrudnionego oraz warunków pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych.

Analiza roli finansów w procesie równoważenia wzrostu gospodarczego wymaga wprowadzenia do rozważań pieniężnego mechanizmu podziału. Dokonamy tego przyjmując dodatkowe upraszczające założenia, a mianowicie przyjmując, że cały dochód narodowy brutto jest dzielony przy pomocy pieniądza (a więc nie występuje podział naturalny), oraz przyjmując, że całość wytworzonych dóbr finalnych podlega realizacji, to znaczy, że nie następuje nagromadzenie gotowych wyrobów u producentów. (To ostatnie założenie nie ma zresztą większego znaczenia dla analizy równowagi). W celu przedstawienia pieniężnego mechanizmu podziału dochodu narodowego brutto wartości użytkowe, składające się na ten dochód, trzeba wyrazić w cenach bieżących i przeciwstawić im odpowiednio co do wielkości fundusze nabywcze.

W celu przejścia z cen niezmiennych w równaniu dochodu narodowego i jego podziału na ceny bieżące, wprowadzimy współczynnik przeliczeniowy p_0 , który wyraża przeciętny stosunek cen bieżących do cen niezmiennych w okresie wyjściowym, oraz podobne współczynniki p_1 tylko dla środków produkcji i p_2 tylko dla środków spożycia. Tak więc równanie definicyjne przy zastosowaniu cen bieżących przybierze postać następującą:

$$(1) \quad (Y_0 + \Delta Y)p_0 + (E_0 + \Delta E)p_0 = (I_0 + \Delta I)p_1 + (C_0 + \Delta C)p_2$$

Prawą stronę równania (1) możemy uznać za pieniężny wyraz podaży dóbr akumulowanych (a więc inwestycyjnych w ścisłym znaczeniu tego słowa oraz

dóbr składających się na przyrost zapasów) oraz dóbr konsumpcyjnych. Dla ustalenia pieniężnego wyrazu popytu musimy wprowadzić różne rodzaje pieniężnych dochodów, opierając się na prostym schemacie ich powstawania. Nasze założenia co do wyłącznie pieniężnego charakteru podziału dóbr finalnych pozwalają przyjąć, że pierwotne dochody ze sprzedaży w okresie analizowanym — D_s — są równe całej podaży dóbr i usług materialnych. Jest to założenie odpowiadające definicji zrównoważonego wzrostu gospodarczego, przy którym produkcja powinna być dostosowana do potrzeb, a więc cała podaż powinna napotykać odpowiedni popyt. Stąd:

$$(2) \quad D_s = (Y_0 + \Delta Y)p_0 + (E_0 + \Delta E)p_0$$

Jeżeli dalej będziemy rozpatrywali podział dochodów pieniężnych tylko pomiędzy ludność, jako konsumentów indywidualnych, i państwo, jako reprezentanta równocześnie inwestorów (tj. jednostek akumulujących wartości materialne) oraz konsumpcji zbiorowej — to w największym uproszczeniu otrzymamy schemat następujący:

Ludność	Państwo
D_s	
placę pracowników produkcji materialnej $+V_p$ $-U_n$ $-R$	M akumulacja pieniężna i amortyzacja $-V_n$ placę pracowników sfery nieprodukcyjnej, renty, zasiłki itd. $+U_n$ odpłatne usługi nieprodukcyjne $+R$ podatki i inne świadczenia ludności na rzecz systemu finansowego.
$= V_p + V_n - U_n - R$	$= M - V_n + U_n + R$

Wtórny podział ma charakter transferu siły nabywczej między ludnością a państwem i odwrotnie, bez zmiany ogólnej sumy dochodów, a więc i bez możliwości naruszenia równowagi globalnej.

Czynnikami, które mogą zakłócić równowagę globalną, są z jednej strony, tworzenie oszczędności pieniężnych, z drugiej zaś, tworzenie dodatkowych dochodów kredytowych. Oszczędności pieniężne zmniejszają popyt, zaś dochody kredytowe popyt ten zwiększają. Równowaga globalna nie będzie naruszona przez te dwa czynniki, jeżeli kreowane przez banki dochody kredytowe będą równe przyrostowi oszczędności dobrowolnych (spontanicznych). Ale ustalenie warunków równowagi w stosunku do globalnej podaży dóbr inwestycyjnych i dóbr konsumpcyjnych łącznie oraz globalnego popytu nie posuwa analizy daleko, gdyż pomija się przy tym zasadniczy fakt, iż dobra produkcyjne i dobra konsumpcyjne w zasadzie (z wyłączeniem wyjątkowych przypadków) nie mogą być wzajemnie zastępowane, nie są dobrami substytucyjnymi. To nakazuje dokonywanie analizy oddzielnie dla rynku środków spożycia i dla rynku środków konsumpcji. Analizując oddzielnie sytuację na obu rynkach nie możemy jednak tracić z oczu i związków, jakie zachodzą między tymi rynkami. Związki te wyrażają się przede wszystkim w następujących zjawiskach:

a) jeżeli globalna równowaga podaży i popytu nie została naruszona — to wtedy odchylenia od stanu równowagi na obu rynkach są rezultatem zmiany proporcji między produkcją dóbr inwestycyjnych i produkcją dóbr konsumpcyjnych. Niedobór podaży dóbr konsumpcyjnych wiąże się z nadmiarem podaży dóbr inwestycyjnych i odwrotnie,

b) we współczesnej produkcji przemysłowej określone proporcje mocy produkcyjnych w różnych gałęziach przemysłu nie określają w sposób sztywny proporcji podaży dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych, nawet przy założeniu pełnego wykorzystania tych mocy; jak było wspomniane, niektóre dobra mogą występować równocześnie i jako środki spożycia, i jako środki produkcji. Ponadto niektóre gałęzie przemysłu przy

użyciu tych samych urządzeń i surowców mogą wytwarzać tak środki produkcji, jak środki spożycia. Fakt ten może być źródłem powstawania dysproporcji na obu rynkach, ale też może służyć usuwaniu powstałych dysproporcji,

c) możliwe są wzajemne świadczenia obu rynków za pośrednictwem handlu zagranicznego. Eksport nadwyżek dóbr inwestycyjnych może umożliwić import brakujących dóbr konsumpcyjnych i odwrotnie.

Oczywiście wzajemne związki zachodzą nie tylko po stronie podaży na obu rynkach, ale także i po stronie popytu. Wynika to zresztą wyraźnie z przedstawionego poprzednio uproszczonego schematu powstawania i podziału dochodów pieniężnych: np. nadmierny w stosunku do pierwotnych założeń wzrost płac pracowników produkcyjnych, powodujący nadmiar popytu na rynku konsumpcyjnym, pociąga za sobą równocześnie — przy innych warunkach nie zmienionych — spadek akumulacji pieniężnej i zmniejszony popyt na rynku środków produkcji.

Pamiętając o związkach, jakie zachodzą między podażą i popytem na obu rynkach gospodarki socjalistycznej, naszą analizę rozpoczniemy od badania czynników, kształtujących równowagę na rynku środków spożycia. Chodzi nam przy tym o ustalenie roli finansów w zrównoważeniu tego rynku, a więc będziemy mówili w zasadzie tylko o czynnikach, które występują przy analizie prowadzonej „ex ante” i na krótkie okresy czasu — takie okresy, jakie są typowe dla operatywnego planowania finansowego, a więc na okresy roczne i kwartalne.

Jeżeli założymy, że w okresie wyjściowym na rynku środków spożycia istniała równowaga (od tego założenia będziemy mogli następnie odstąpić) — to utrzymanie tej równowagi w okresie analizowanym zależy od zrównania przyrostu podaży dóbr konsumpcyjnych z przyrostem popytu na te dobra.

Przyrost podaży dóbr i usług materialnych na rynku konsumpcyjnym możemy przedstawić jako funkcję przyrostu produkcji tych dóbr i usług (ΔY_2), zmiany salda wymiany z zagranicą w tym zakresie (ΔE_2) oraz zmiany zapasów tych dóbr (ΔI_2) — przy założeniu, że wyjściowe ceny bieżące środków konsumpcji nie ulegają zmianie. Przyrost popytu zależy od przyrostu funduszu płac wszystkich grup pracowników łącznie (ΔV), który z kolei jest funkcją przyrostu zatrudnienia (ΔZ) i przyrostu przeciętnej płacy (Δw), dalej od przyrostu dochodów ludności z tytułu otrzymywanych zasiłków, rent, emerytur itd. (ΔA), przyrostu zadłużenia z tytułu kredytów bankowych typu konsumpcyjnego (ΔK_2), przyrostu wydatków na usługi nieprodukcyjne, świadczone przez państwo i jego organizacje (ΔU_n), przyrostu świadczeń typu podatkowego oraz innych płatności na rzecz systemu finansowego państwa (ΔR), przyrostu oszczędności pieniężnych ludności (ΔS_2) i wreszcie przyrostu wydatków państwa na zakup dóbr i usług konsumpcyjnych dla spożycia zbiorowego (ΔF_2).

Przy tych oznaczeniach, zrównanie przyrostu podaży i popytu na rynku środków spożycia przybiera postać równania:

$$(3) \quad (\Delta Y_2 + \Delta E_2 + \Delta I_2)p_{02} = \Delta V + \Delta A + \Delta K_2 + \Delta F_2 - \Delta U_n - \Delta R - \Delta S_2$$

Odchylenia od stanu równowagi w analizie ex ante mogą natomiast przybrać formę sytuacji deflacyjnej, przy której przyrost podaży przekracza przyrost popytu, lub sytuacji inflacyjnej, przy której przyrost popytu przekracza przyrost podaży. Ilościowo wyrażona nadwyżka podaży nad popytem będzie określana terminem luki deflacyjnej, natomiast ilościowo określona nadwyżka popytu nad podażą będzie określana jako luka inflacyjna. Przypominamy, że dla tych wyliczeń wstępnie zakłada się niezmienny poziom cen środków spożycia, przyrost zatrudnienia, wynikający z planów gospodarczych, przyrost przeciętnej płacy i innych świadczeń, wynikający z założeń planów na dłuższe okresy czasu (tj. przy planowaniu kwartalnym z planu rocznego, przy planowaniu rocznym z odpowiedniego odcinka planu wieloletniego) itd. Otrzymane zestawienie ma umożliwić ocenę, czy te założenia planów na dłuższe okresy czasu mogą

być utrzymane, czy też nie, oraz ma dać podstawę do wskazania, jakie środki polityki gospodarczej powinny być zastosowane, ażeby utrzymać równowagę w okresie analizowanym i w okresach po nim następujących.

Wybór właściwych środków polityki finansowej dla zrównoważenia rynku towarów i usług konsumpcyjnych wymaga:

a) ustalenia rozmiarów luki inflacyjnej bądź deflacyjnej w analizowanym okresie czasu.

b) ustalenia kształtu luki inflacyjnej bądź deflacyjnej, to znaczy kształtu krzywych podaży i popytu w tymże okresie czasu i w dalszej przyszłości,

c) ustalenia struktury luki, to jest podstawowych grup towarów, w których występują nadwyżki bądź niedobory i wreszcie

d) znajomości reakcji nabywców na zmiany zachodzące na rynku, to znaczy przede wszystkim znajomości cenowej i dochodowej elastyczności popytu na różne towary.

Z wymienionych wyżej czynników objaśnienia wymaga wprowadzone pojęcie kształtu luki deflacyjnej bądź inflacyjnej. Otóż w analizie *ex ante* — to znaczy w przewidywaniu, a nie w realnym przebiegu procesów gospodarczych w ekonomice socjalistycznej, ustalając przebieg krzywych podaży i popytu na podstawie planów i rezultatów ich wykonywania w okresie wyjściowym, możemy się spotkać z czterema różnymi sytuacjami:

a) luki deflacyjnej zamkniętej,

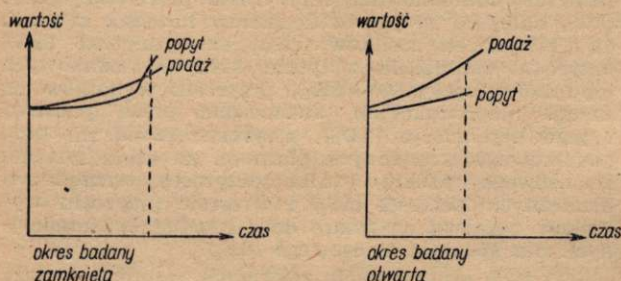
b) luki deflacyjnej otwartej,

c) luki inflacyjnej zamkniętej,

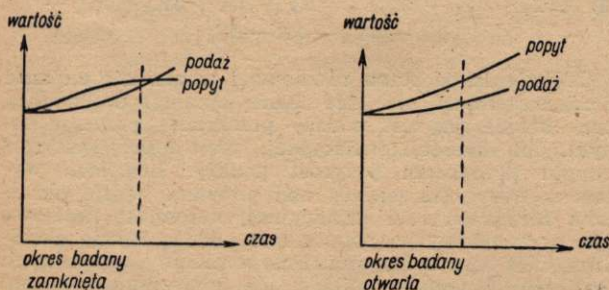
d) luki inflacyjnej otwartej.

W przypadku luk zamkniętych krzywe podaży i popytu przecinają się albo w granicach analizowanego okresu, albo poza nim, natomiast w przypadku luk otwartych krzywe te są rozbieżne, to znaczy odległość między nimi wzrasta (lub wyjątkowo może pozostawać niezmienna). Obraz graficzny wymienionych sytuacji zawierają poniższe wykresy:

A. Luka deflacyjna



B. Luka inflacyjna



Zakładając, że w okresie wyjściowym mieliśmy do czynienia z równowagą na rynku, wyprowadzamy we wszystkich wykresach krzywe podaży i popytu z tego samego punktu. Jeżeli w okresie wyjściowym brak było równowagi i występowała luka deflacyjna — krzywa podaży w punkcie wyjścia powinna leżeć wyżej od krzywej popytu; w przypadku luki infla-

cyjnej — krzywa popytu leży wyżej od krzywej podaży. Niezależnie jednak od tego, jak będą leżały krzywe w punkcie wyjścia, zawsze w dalszym ich przebiegu powstanie jedna z wymienionych czterech zasadniczych sytuacji, tak że założenie braku równowagi w okresie wyjściowym nie wnosi nowych elementów do metody badania.

Ustalenie kształtu i rozmiarów luk²⁾ na rynku środków spożycia jest rzeczą pierwszorzędnej wagi dla wyboru środków polityki gospodarczej, zmierzających do zrównoważenia wzrostu, gdyż każda z wymienionych sytuacji wyraża nieco inne tendencje rozwojowe. Należy przy tym podkreślić, że luki zamknięte po pewnym czasie przechodzą we własne przeciwieństwo (zamknięta luka deflacyjna staje się otwartą inflacyjną, a zamknięta inflacyjna — otwartą deflacyjną), tak że środki długofalowego przeciwdziałania są podobne w przypadkach otwartej luki inflacyjnej i zamkniętej luki deflacyjnej oraz w przypadku zamkniętej luki inflacyjnej i otwartej deflacyjnej, podczas gdy środki przeciwdziałania na krótką metę są podobne do siebie z jednej strony w przypadku obu luk inflacyjnych, z drugiej zaś w przypadku obu luk deflacyjnych.

Środki polityki gospodarczej, przy pomocy których można zrównoważyć sytuację na rynku środków spożycia (a więc likwidować luki inflacyjne i deflacyjne), można podzielić ze względu na ich charakter na rzeczowe i pieniężno-finansowe, a ze względu na ich sferę oddziaływania — na wpływające na podaż i wpływające na popyt.

W krótkich okresach czasu (a środki polityki finansowej zaliczamy do metod działania w krótkich okresach czasu) rzeczowe czynniki, kształtujące podaż (przede wszystkim wielkość produkcji) i popyt (przede wszystkim wielkość zatrudnienia) są, jak już zaznaczyliśmy, dosyć sztywne. Rezultaty posunięć, zmierzających do odmiennego ich ukształtowania, występują z opóźnieniem, co zresztą nie oznacza wcale, że nie należy ich możliwie wcześniej podejmować. Na przykład w przypadku otwartej luki inflacyjnej czy zamkniętej luki deflacyjnej dodatkowe inwestycje w produkcji środków spożycia są niezbędnym posunięciem dla zrównoważenia wzrostu gospodarczego, ale posunięcie to w krótkim okresie czasu nie przyniesie jeszcze rezultatów. Jedynym rzeczowym czynnikiem o szybkim działaniu jest uruchomienie rezerw towarowych w przypadku luki inflacyjnej — ale skutecz-

2) Kształt oraz rozmiar luki (deflacyjnej czy inflacyjnej) możemy wyznaczyć metodą rachunkową, przyjmując że podaż oraz popyt są funkcjami czasu o wzorze:

$$f(t) = (1+s)^{t-1}$$

w którym a i s są parametrami dającymi się wyznaczyć z szeregow statystycznych metodą najmniejszych kwadratów. Parametr a oznacza podaż lub popyt w czasie $t = 1$, parametr s oznacza stopę wzrostu. Oczywiście parametry te dla obu krzywych będą różne (z wyjątkiem wyjątkowego przypadku niestęchania stabilnej równowagi dynamicznej). Jeżeli interesuje nas kształt luki w czasie t , musimy obliczyć pierwsze pochodne naszych funkcji. Pochodne te dają wartość współczynników kątowych (tangensów kąta nachylenia do osi odciętych), stycznych do krzywych w punkcie t . Wielkość pierwszych pochodnych podanej funkcji wyraża wzór:

$$f'(t) = a(1+s)^{t-1} \ln a(1+s)$$

Jeżeli teraz pochodną funkcji, której krzywa jest położona wyżej w układzie współrzędnych jest mniejsza od pochodnej funkcji, której krzywa jest położona niżej — to obie krzywe mają tendencję do przecięcia się, czyli luka jest zamknięta. W przypadku odwrotnym (pochodna krzywej położonej wyżej większa od pochodnej krzywej położonej niżej) luka jest otwarta, gdyż krzywe są rozbieżne.

Rozmiar luki można obliczyć przez wyznaczenie powierzchni pola zawartego między krzywymi w przedziale okresu badanego, to znaczy na przykład w przedziale

$$t-1, t$$

Powierzchnia tego pola równa jest różnicy całek określonych obu funkcji w tymże przedziale. W przypadku luki inflacyjnej należy od całki określonej funkcji popytu odjąć całkę określoną funkcji podaży, zaś w przypadku luki deflacyjnej postępujemy odwrotnie. Każda z tych całek określonych wyraża się wzorem:

$$\int_{t-1}^t f(t) dt = \frac{1}{\ln a(1+s)} [a(1+s)^{t-1} - a(1+s)^{t-2}]$$

ność tego posunięcia zależy od rozmiaru i struktury zarówno luki, jak i rezerw. Ogólnie można przyjąć, że tylko przy zamkniętej luce inflacyjnej uruchomienie rezerw stanie się skutecznym środkiem przeciwdziałania; przy luce otwartej może ono przynieść tylko odroczenie momentu wystąpienia napięcia, ale go nie zlikwiduje. Tak więc — podejmując środki działania rzeczowego dla eliminacji przyczyn dysproporcji na rynku środków spożycia w dalszych okresach czasu — trzeba równocześnie stosować środki polityki finansowej dla eliminacji tych dysproporcji w okresie bieżącym. Środki polityki finansowej, działające na bieżąco, mogą przede wszystkim zmniejszać popyt. Zwiększanie podaży przy pomocy tych środków (jak również jej zmniejszanie w przypadku sytuacji deflacyjnej) może mieć tylko charakter **nominalny**, poprzez zmiany cenowe.

Jak już wspomnieliśmy, wybór środków polityki finansowej dla osiągnięcia równowagi na rynku środków spożycia w okresie bieżącym, zależy od wielkości, kształtu i struktury luki deflacyjnej czy inflacyjnej. Np. przy niezbyt wielkiej luce inflacyjnej zamkniętej, ograniczonej do niektórych dóbr trwałego użytku, skutecznym środkiem poszukiwania równowagi może okazać się czasowe ograniczenie kredytu konsumpcyjnego, udzielanego przy sprzedaży ratalnej takich dóbr. W przypadku zaś, gdy luka inflacyjna ma charakter otwarty i strukturalnie obejmuje większość dóbr konsumpcyjnych — przeciwdziałanie jej — do czasu uzyskania wzrostu produkcji w rezultacie przedstawienia proporcji rozwoju różnych gałęzi gospodarki — wymaga ograniczenia lub nawet całkowitego zahamowania wzrostu dochodów indywidualnych konsumentów przez zaniechanie wzrostu przeciętnej płacy, przewidzianego w planach długofalowych. Jeżeli w krańcowym przypadku i ten środek nie spowoduje ustabilizowania rynku środków spożycia — przy równoczesnym ograniczeniu planowanego wzrostu świadczeń socjalnych, wydatków konsumpcyjnych budżetu itd. — wzrost cen środków spożycia stanie się nieunikniony. Oczywiście przeciwdziałanie powstającej luce deflacyjnej — zwłaszcza otwartej — jest zabiegiem łatwiejszym. W zależności od wielkości i struktury luki może być ona wyrównana przez szybszy od przewidzianego pierwotnie wzrost dochodów pieniężnych indywidualnych konsumentów, przez obniżki cen towarów konsumpcyjnych itd. Przy luce deflacyjnej typu zamkniętego szczególnie efektywnym środkiem jej likwidacji jest czasowe zwiększenie rozmiarów kredytu konsumpcyjnego, który pozwala uniknąć powstawania nadmiernych zapasów w momencie występowania czasowych nadwyżek podaży i który równocześnie wpływa na zmniejszenie popytu (przez zwiększone spłaty zadłużenia) w momencie, gdy zamknięta luka deflacyjna przechodzi w lukę inflacyjną.

Na rynku środków produkcji, którego dotąd nie omawialiśmy, brak dostosowania popytu do podaży może prowadzić do powstania takich samych zasadniczych czterech rodzajów sytuacji, jak i na rynku środków spożycia. Również na rynku środków produkcji usunięcie zasadniczych dysproporcji wymaga zmian w programie produkcyjnym, co jednak przynosi efekty z pewnym opóźnieniem w stosunku do momentu wystąpienia objawów braku równowagi; tak więc i na rynku środków produkcji utrzymywanie równowagi w krótkich okresach czasu, na bieżąco, wymaga przede wszystkim stosowania środków polityki finansowej; ograniczania rozmiarów pieniężnego popytu lub zwiększania nominalnego wyrazu podaży przez zmiany cenowe. Działanie tymi środkami na rynku środków produkcji jest jednak o tyle łatwiejsze, że popyt na środki produkcji reprezentują niemal wyłącznie jednostki gospodarki uspołecznionej, co daje organom finansowym możliwość bardziej bezpośredniej i selektywnego oddziaływania na popyt, niż w przypadku hamowania popytu konsumpcyjnego. Tak np. w sytuacji inflacyjnej możliwe jest ograniczanie popytu na środki spożycia przez blokowanie frunduszów przeznaczonych na inwestycje (tworzenie przymusowych oszczędności) w odniesieniu do tych gałęzi produkcji, w których to zahamowanie przyniesie stosunkowo najmniejsze szkody ekonomiczne itd. W przypadku sytuacji deflacyjnej stworzenie dodatkowych dochodów (np. przez rozszerzenie akcji kredytowej i to w sposób selektywny, tam gdzie dodatkowe inwestycje przyniosą największe efekty) również nie stanowi trudnego problemu.

W podsumowaniu możemy więc stwierdzić, że zrównoważony charakter wzrostu gospodarczego w warunkach gospodarki socjalistycznej osiąga się przede wszystkim przez planowanie rozwoju produkcji (w ogólnych rozmiarach i strukturze) odpowiednio do potrzeb społecznych. Powstające w trakcie realizacji planów dysproporcje — które zawsze mogą powstawać, gdyż nie ma idealnego systemu planowania i przewidywania — w krótkich okresach czasu muszą być łagodzone i eliminowane przede wszystkim przez środki polityki finansowej, oddziałujące bezpośrednio na wielkość pieniężnego popytu i wielkość nominalnej podaży. Wybór tych środków — których arsenał jest dosyć szeroki — powinien być uzależniony od rodzaju, wielkości, kształtu i struktury luki. Środki polityki finansowej w gospodarce socjalistycznej — w przeciwieństwie do „automatycznych stabilizatorów” w gospodarce kapitalistycznej, które mają samoczynnie pobudzać lub hamować ekspansję prywatnych przedsiębiorstw — są instrumentami stosowanymi świadomie, odpowiednio do istniejącej sytuacji i określonego celu gospodarczego.

MIECZYSLAW OSIECKI

Proporcje między przyrostem zapasów a składnikami dochodu narodowego w latach 1955–1963

Zapasy w całej gospodarce

Przedmiotem niniejszych rozważań jest kształtowanie się przyrostu zapasów na tle dochodu narodowego. Tak sformułowany temat wyznacza w pewnym sensie nie tylko przedmiot i zakres analizy, lecz także jej metodę. Punktem wyjścia badań będzie zatem ciąg statystyczny, określający udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym w poszczególnych okresach w ujęciu makroekonomicznym. Jest to najbardziej ogólna informacja, stanowiąca wypadkową różnych, często przeciwnych, tendencji oraz zmiennych sytuacji w poszczególnych działach gospodarki narodowej, gałęziach czy nawet w przedsiębiorstwach. Szczególnie dużym wahaniem — zarówno

jeśli chodzi o zapasy, jak i o tworzenie dochodu narodowego — podlega rolnictwo oraz handel i transport. Większą stabilizacją charakteryzują się stosunki w przemyśle. Ponieważ dominujący udział w całości zapasów stanowią zapasy w przemyśle i handlu, a ponadto brak jest pełnych danych dotyczących kształtowania się zapasów w rolnictwie, przede wszystkim więc będzie objęty badaniami przemysł i obrót ekonomiczny. W tym pierwszym dziale gospodarki materiał analityczny pozwala wnikać w sytuację nawet poszczególnych resortów, co — zważywszy na dość silne zróżnicowanie problematyki — ma istotne znaczenie.

Jakkolwiek jednym ze składników pozycji „akumulacja” w dochodzie narodowym podzielonym jest przy-

rost zapasów, nie byłoby celowe ograniczanie badań do tego jedynie fragmentu, to jest zmiany zapasów, w oderwaniu od kształtowania się ich stanu. Dopiero bowiem przyrost zapasów w porównaniu z ich stanem staje się kategorią bliżej określoną. Porównywanie faktycznych różnic pomiędzy kolejnymi przyrostami i wielkościami, planowanymi nie daje dostatecznie jasnego obrazu (czasem nawet go wypacza) kształtowania się zapasów, a tym samym podstawy do oceny gospodarki zapasami. Odchylenia między przyrostami faktycznymi a ustalonymi w planach, wyrażone procentowo, mogą być bardzo znaczne, podczas gdy różnice między stanami zapasów mogą przedstawiać się w rzeczywistości jako nie budzące zastrzeżeń.

Przeciwstawienie produktowi globalnemu i dochodowi narodowemu stanu zapasów w określonych działach gospodarki informuje, przy jakich zasobach w danym dziale (np. w przemyśle) została osiągnięta odpowiednia część produktu globalnego i dochodu, a więc chodzi tu o efekt w znaczeniu czynnym — o tworzenie dochodu; badając natomiast stosunki przyrostów zapasów ma się do czynienia z celem przeznaczenia części dochodu (co ma charakter bierny), jaka w postaci wzrostu zapasów osiada w gospodarce.

Względy praktyczne (brak pełnych danych dotyczących zapasów) uniemożliwiają swobodne operowanie stanami w odniesieniu do ogółu zapasów w gospodarce narodowej i jej działach obejmującej również działalność nie uspołecznioną. Z konieczności zatem w tych największych agregatach wypadnie posługiwać się jedynie przyrostem zapasów, wykazany w sprawozdawczości GUS.

Tabela 1 przedstawia kształtowanie się faktycznych zmian w zapasach na tle zadań planowanych oraz kwotę i stopień (w procentach) odchylenia między tymi wielkościami.

Należy zauważyć, że przyrost faktyczny był z reguły — zwłaszcza w okresie początkowym — znacznie, czasem nawet kilkakrotnie, wyższy¹⁾ od planowanego. Ogólny jednak układ liczb w zestawieniu wskazuje na postępującą zbieżność między szeregami zmian faktycznych i planowanych. Wynika to, jak można sądzić, nie tyle z ograniczenia (opanowania) samego przyrostu zasobów, ile z urealnienia, to jest podwyższenia kwoty planowanych zmian. Podczas gdy na przykład w latach 1955—1957 przyrost oceniany był przeciętnie poniżej 6,0 mld złotych, to już w latach 1960—1962 przewidywało się go w granicach 19 mld zł. Tak więc o wyrównaniu się omawianych wielkości decydował wzrost doświadczeń w zakresie planowania zapasów. Kwota przyrostu faktycznego pozostawała na stosunkowo mało zmieniającym się poziomie, na co wskazuje porównanie ciągu liczb w tabeli 2, ilustrujących procentowy udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym (tabl. 2).

Począwszy od roku 1962 dane liczbowe stały się nieporównywalne na skutek zmian w metodologii obliczania dochodu narodowego przez włączenie (począwszy od roku 1961) transportu osobowego i łączności do produkcji materialnej oraz przez zastosowanie nowych stawek amortyzacyjnych (od roku 1962), dalszy przeto procentowy udział przyrostu zapasów podany jest w osobnym zestawieniu, obejmującym lata 1960—1963 (dane za lata 1960 i 1961 zostały odpowiednio dostosowane przez GUS)²⁾ (tabl. 2a).

Przyrost zapasów i rezerw w gospodarce narodowej
(w cenach bieżących)

(w miliardach złotych)

	Wyszczególnienie	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
1	Przyrost faktyczny	16,0	15,0	25,7	23,7	21,6	25,5	31,6	20,8	31,5 ¹⁾
2	Przyrost planowany	4,9	3,7	9,3	11,2	15,6	18,4	17,0	23,4	18,1
3	Różnica (poz. 1—2)	11,1	11,3	16,4	12,5	6,0	7,1	14,6	-2,6	13,4
4	Stosunek pozycji 1 do 2 (w procentach)	326,5	405,4	276,3	211,6	138,4	138,5	185,8	88,9	173,5

1) Szacunek GUS

Tabela 2

Udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym podzielonym (w cenach bieżących)
(w procentach)

Wyszczególnienie	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.
Plan	2,3	1,7	3,4	3,4	4,8	4,8	4,2
Wykonanie	7,0	5,8	8,2	7,1	5,9	6,9	7,6

Tabela 2a

Udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym podzielonym (dane skorygowane)
(w procentach)

Wyszczególnienie	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Plan	—	—	5,6	4,2
Wykonanie	7,1	8,1	5,1	6,9

Różnica pomiędzy kształtowaniem się relacji przyrostu zapasów planowanego i faktycznego do dochodu narodowego ulega w ostatnich latach wyraźnemu zmniejszeniu. Udział faktyczny przyrostu zapasów waha się na ogół w granicach od 6,0% do 8,0% i w okresie lat 1955—1963 wynosi średnio 6,7%. Warto jednakże przypomnieć, że chodzi tu o wielkości charakteryzujące najwyższy stopień agregacji. Na tym szczeblu nawet intensywne ruchy w stanach zapasów wewnątrz mniejszych ugrupowań kompensują się nie raz całkowicie. Jest to zatem najbardziej ogólne ujęcie badanej sprawy, nie oddające dysproporcji w rozmieszczeniu zapasów i dlatego wymagające dalszego pogłębienia i zwiększania szczegółowości. O stosunku przyrostu zapasów do innych elementów w podziale dochodu narodowego informuje tabela 3.

Kontynuacją powyższej tabeli (podobnie jak to miało miejsce w związku z tabelą 2) jest zestawienie zawierające dane skorygowane, odnoszące się do dochodu narodowego i jego składowych elementów.

1) Wyjątek stanowi rok 1962, w którym stosunek był odwrotny. Zostało to spowodowane nie przewidywanym zmniejszeniem się zapasów w rolnictwie wskutek znanej sytuacji.

2) Wielkości planowanych za lata 1960 i 1961 GUS nie przeliczał.

Planowany i faktyczny podział dochodu narodowego
(ceny bieżące; dochód narodowy ogółem = 100)

Tabela 3

Wyszczególnienie		1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.
Spożycie	plan	82,2	82,0	79,0	80,3	78,7	75,8	73,7
	wykonanie	80,5	80,3	76,4	76,7	75,9	73,8	72,8
Akumulacja	plan	17,8	18,0	18,8	18,5	21,8	23,0	25,5
	wykonanie	19,5	19,7	23,6	23,3	24,1	26,2	27,2
W tym:								
inwestycje	plan	15,5	16,3	15,4	15,1	17,0	18,2	21,3
	wykonanie	12,5	13,9	15,4	16,2	18,2	19,3	19,7
przyrost zapasów	plan	2,3	1,7	3,4	3,4	4,8	4,8	4,2
	wykonanie	7,0	5,8	8,2	7,1	5,9	6,9	7,5
rezerwa	plan	—	—	2,2	1,2	0,5	1,2	0,8

Podział dochodu narodowego
(dane skorygowane)

Tabela 3a

Wyszczególnienie		1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Spożycie	plan	—	—	74,0	75,9
	wykonanie	76,0	75,0	76,3	75,5
Akumulacja	plan	—	—	25,0	24,1
	wykonanie	24,0	25,0	23,7	24,5
w tym:					
inwestycje	plan	—	—	19,4	19,9
	wykonanie	16,9	16,9	18,6	17,6
zapasy	plan	—	—	5,6	4,2
	wykonanie	7,1	8,1	5,1	6,9
rezerwa	plan	—	—	1,0	—

Zapasy w gospodarce uspołecznionej

Udział przyrostu zapasów (ewidencjonowanych przez NBP) w dochodzie narodowym ogółem i w dochodzie gospodarki uspołecznionej³⁾ — po wyeliminowaniu wpływu przecen — przedstawiony jest w tabeli 4.

Przyrost zapasów w gospodarce uspołecznionej stanowił w ostatnich trzech latach średnio 6,1% w stosunku do dochodu narodowego, osiągniętego przez całą gospodarkę narodową oraz 6,5% — w stosunku do dochodu gospodarki uspołecznionej.

Wspomniano już wcześniej, iż rolę i kształtowanie się zapasów w gospodarce charakteryzuje lepiej porównywanie ich stanów (a nie zmian) z wielkościami podstawowymi jak: produkt globalny, majątek trwały, zużycie materiałowe itp. Tabela 5 obrazuje relacje wartości średniorocznych stanów zapasów do produktu globalnego zarówno w całej gospodarce uspołecznionej, jak też w przemyśle uspołecznionym.

Współczynniki obrazujące relację zapasów do produktu globalnego gospodarki uspołecznionej wykazują mniejsze wahania, a wzrost ich jest znacznie powolniejszy niż w szeregu statystycznym, przedstawiającym udział zapasów w produkcji globalnej przemysłu. Poziom nasycenia zapasami, mierzony stosunkiem zapasów do produktu globalnego, jest wyraźnie wyższy w całej gospodarce uspołecznionej (średnio 27,0) niż w przemyśle (16,3). Nie powinno to dziwić, jeżeli weźmie się pod uwagę, iż udział niektórych działów w wartości wytwarzanego przez tę gospodarkę produktu globalnego jest stosunkowo niewielki (chodzi tu głównie o obrót ekonomiczny, absorbujący przy tym znaczną część zapasów).

Porównanie struktury dochodu narodowego w poszczególnych działach gospodarki uspołecznionej ze strukturą przyrostu zapasów w tym samym układzie wskazuje na istnienie poważnych rozbieżności po-

Struktura procentowa podziału dochodu narodowego świadczy, że poziom udziału przyrostu zapasów charakteryzuje się większą stałością niż pozostałe składniki, których partycypacja w dochodzie narodowym bądź silnie wzrastała (np. inwestycje), bądź też zmniejszała się (np. konsumpcja).

Można więc uważać, iż kształtowanie się przyrostu zapasów — w ujęciu globalnym — jako elementu podziału dochodu narodowego charakteryzuje się pewną sztywnością, niezależnością od wahań pozostałych składników dochodu. Znaczny wzrost na przykład poziomu inwestowania, jaki miał miejsce w badanym okresie, nie spowodował równoległej reakcji w postaci wzmoczonego tempa przyrostu zapasów. Wśród tych przeciwstawnych czasem tendencji względna stabilizacja udziału zapasów może nasuwać przypuszczenie, że doprowadzenie ich stanu do zdecydowanie niższego poziomu trudne byłoby w praktyce do zrealizowania. Ostateczne rozmiary zapasów i ich zmiany w poszczególnych latach są funkcją każdorazowego ustosunkowania się podmiotów gospodarczych do istniejącego całokształtu warunków w zakresie ustalania zadań produkcyjnych i zaopatrzenia.

³⁾ Tabela 4 i następne zarówno po stronie zapasów, jak też dochodu nie zawiera danych dotyczących rolnictwa, ponieważ w tym ujęciu (gospodarka uspołeczniona) stosunkowo niewielka część potencjału wytwórczego byłaby reprezentowana.

Stosunek procentowy przyrostu zapasów do dochodu
(ceny bieżące)

Tabela 4

Wyszczególnienie		1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
1	Dochód narodowy całej gospodarki (w mld. zł)	229,4	246,6	274,2	287,7	307,3	336,9	362,3
2	Dochód narodowy w gospodarce uspołecznionej (w mld. zł)	200,5	215,1	236,8	266,7	288,6	315,4	339,1
3	Przyrost zapasów (w mld. zł)	21,8	19,7	17,2	18,5	19,7	21,3	20,3
4	Stosunek procentowy pozycji 3 do 1	9,5	8,0	6,3	6,4	6,4	6,3	5,6
5	Stosunek procentowy pozycji 3 do 2	10,9	9,2	7,3	6,9	6,8	6,8	6,0

Stosunek procentowy stanów zapasów do produktu globalnego
(ceny bieżące)

Tabela 5

(w procentach)

Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Udział zapasów w produkcji globalnej gospodarki uspołecznionej	25,3	27,6	28,1	26,4	26,2	27,5	28,2
Udział zapasów w produkcji globalnej przemysłu	14,4	16,1	15,9	15,5	16,3	17,8	18,3

między badanymi wielkościami w poszczególnych działach.

Tabela 6 przedstawia procentowy udział niektórych działów gospodarki uspołecznionej w dochodzie narodowym (a) oraz w przyroście zapasów (b). Ze względu na układ tabeli zmiany metodologiczne w obliczaniu dochodu narodowego wprowadzone w ostatnich latach — nie spowodowały istotnego zniekształcenia danych.

Jakkolwiek udział przyrostu zapasów w całości

przez odbudowanie zapasów w handlu i poprawę ich struktury. Poza tym cechą charakterystyczną obrotu ekonomicznego jest znacznie większy (przeważający) — w porównaniu z pozostałymi działami gospodarki — jego udział w przyroście zapasów niż w dochodzie narodowym, do którego wnosi on stosunkowo niewiele. Ogólna wymowa zestawienia polega na zilustrowaniu wagi poszczególnych działów gospodarki w tworzeniu dochodu narodowego oraz ich partycypacji w przyroście zapasów, jak również na pokazaniu zmieniającej się w czasie rozpiętości

Udział niektórych działów gospodarki narodowej
w dochodzie (a) i w przyroście zapasów (b)

Tabela 6

w procentach

Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Gospodarka uspołeczniona ogółem a)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
b)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:							
przemysł a)	67,0	67,5	67,0	63,1	65,4	64,9	63,7
b)	55,5	37,5	25,6	49,2	61,5	44,6	49,4
budownictwo a)	12,4	12,8	13,4	11,4	11,0	10,7	10,9
b)	7,4	8,3	4,4	2,4	3,9	6,4	9,5
transport i łączność a)	3,7	3,6	3,2	6,8	7,6	7,9	7,6
b)	—	—	—	1,7	2,7	2,4	3,2
obróć ekonomiczny a)	11,0	11,0	11,3	13,0	11,8	11,9	11,9
b)	32,0	55,2	62,6	32,9	23,1	41,4	31,9

dochodu narodowego nie podlegał większym wahaniom, jak to wynika z tabeli 2 i tabeli 3, to rozrzut tegoż przyrostu na szczeblu o jeden stopień niższym, to jest pomiędzy działami gospodarki, przedstawia się w poszczególnych latach rozmaicie. Nieco inaczej — bardziej stabilnie — wygląda sprawa z dochodem narodowym. Pierwszym spostrzeżeniem, jakie można zanotować, jest fakt utrzymywania się produkcji czystej w reprezentowanych tu działach gospodarki uspołecznionej na względnie mało zmieniającym się poziomie w latach 1957—1963. Obserwacja ta odnosi się zwłaszcza do przemysłu, który w ciągu ostatnich lat uczestniczył w całości dochodu przeciętnie w 65%, następnie budownictwa (w przybliżeniu 10,5%) oraz obrotu ekonomicznego (około 11,5%). Dużą natomiast ruchliwość w omawianym okresie wykazuje wyrażona procentowo partycypacja poszczególnych działów w przyroście zapasów. Na przykład w przemyśle amplituda wahań osiągnęła od 25,6% w roku 1959 do 61,5% w roku następnym. Dopiero w dwóch ostatnich latach nastąpiła pewna stabilizacja na poziomie 45—50%. Należy tu przypomnieć, że rok 1959 był okresem trudnym, jeśli chodzi o zapasy zaopatrzeniowe, które przecież w strukturze zapasów przemysłu zajmują pozycję zasadniczą.

Odwrotna sytuacja zarysowała się w dziale obrotu ekonomicznego, który w roku 1959 partycypuje w przyroście zapasów (wchodzą tu w grę prawie wyłącznie towary) w 62,6%, aby w następnym z kolei roku uczestniczyć już tylko w 32,9%. Ten znaczny udział w przyroście zapasów w latach 1958—1959 wywołany został energicznymi wysiłkami zmierzającymi do osiągnięcia zdecydowanej poprawy zaopatrzenia rynkowego, która mogła nastąpić jedynie

między tymi dwoma szeregami. Natomiast brak jest informacji co do zmian poziomu dochodu narodowego i stanu zapasów w układzie działowym. Luke tę uzupełnia tabela 7.

Dla zapewnienia porównywalności w całym okresie skorygowano odpowiednio wskaźniki wzrostu dochodu narodowego za lata 1958 i 1959. Wzrost dochodu narodowego ma na ogół tempo wyraźnie wolniejsze niż wzrost stanu zapasów. Świadczą o tym wskaźniki odnoszące się zarówno do całej gospodarki, jak też do poszczególnych jej działów.

Spośród wielu czynników wpływających na takie kształtowanie się wskaźników można wymienić niektóre⁴⁾, jak na przykład: konieczność wcześniejszego zgromadzenia zapasów dla stale wzrastającej produkcji w przyszłych okresach; przygotowywanie pełnego woluminu zapasów dla nowo uruchamianych zakładów, które w okresie początkowym nie osiągały całkowitej wydajności; dość częste (czasem nie do uniknięcia) zmiany w strukturze produkcji; zmiany w poziomie cen (np. zmiany cen zaopatrzeniowych na większą skalę w roku 1960) itp. Największe rozwarcie nożyc, jeśli chodzi o różnice w dynamice rozwoju, występuje w przemyśle i budownictwie. W obrocie ekonomicznym oraz w transporcie w latach 1960—1963 obydwa szeregi wskaźników charakteryzują się nieomal tym samym tempem wzrostu. Z opisanym wyżej układem wskaźników wiąże się również zagadnienie zróżnicowanego stopnia nasycenia poszczególnych działów gospodarki zapasami.

4) Różnice w tempie wzrostu zapasów i dochodu narodowego oraz produktu globalnego zostały przekonywająco uzasadnione w publikacjach m. in. J. Wierzbickiego („Wiadomości NBP” Nr 1/63).

Tabela 7

Wskaźnik wzrostu dochodu narodowego (a) i stanu zapasów (b) w poszczególnych działach gospodarki narodowej
(rok 1937 = 100)

Wyszczególnienie		1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Gospodarka uspołeczniona	a)	106,8	117,9	132,7	143,9	156,4	167,5
	b)	111,9	122,2	145,3	162,7	176,9	190,9
w tym:							
przemysł	a)	108,0	118,2	128,0	143,5	155,6	164,2
	b)	111,2	115,7	148,4	169,6	184,2	198,1
budownictwo	a)	114,6	127,6	125,3	125,7	134,0	145,8
	b)	104,0	113,1	137,1	152,4	167,2	190,4
transport i łączność	a)	—	—	100,0	121,0	137,1	142,5
	b)	—	—	100,0	113,7	128,5	144,1
obróć ekonomiczny	a)	107,6	121,9	154,4	152,2	167,9	179,0
	b)	117,2	136,2	147,9	156,4	173,1	183,3

Tabela 8

Udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym według działów gospodarki uspołecznionej
(ceny bieżące)

(w procentach)

Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Gospodarka uspołeczniona ogółem	8,7	9,2	7,3	6,9	6,8	6,8	6,0
w tym:							
przemysł	9,0	5,1	2,8	5,4	6,4	4,6	4,6
budownictwo	6,5	1,6	2,4	1,4	2,4	3,9	3,3
transport i łączność	—	—	—	1,7	2,5	2,4	2,5

Największe wahania w udziale przyrostu zapasów w dochodzie narodowym przypadają na lata 1958—1960, kiedy to najpierw wystąpił silny spadek zapasów wskutek między innymi radykalnego zmniejszenia importu oraz trudnej sytuacji w przemyśle rolno-spożywczym. Pomijając ten okres stosunek procentowy przyrostu zapasów do dochodu narodowego kształtował się w ostatnich dwóch latach poniżej: 5% w przemyśle, 4% — w budownictwie i 3% — w transporcie.

Stosunek ten nie charakteryzuje w sposób właściwy sytuacji w handlu. W tym dziale gospodarki narodowej bardziej miarodajny byłby inny wskaźnik, na przykład relacja kwoty rocznego obrotu do wartości zapasów, informujący o szybkości krążenia towarów w poszczególnych latach.

W przemyśle, jak to wynika z tabeli 6, powstaje blisko 63% dochodu narodowego, wytwarzanego przez

całą gospodarkę uspołecznioną. Już z tego względu celowe jest przeprowadzenie w tym dziale szczegółowej analizy. Ponadto w poszczególnych gałęziach przemysłu, z uwagi na odmienną strukturę produkcji i związane z tym warunki wytwarzania, badane relacje są również bardzo zróżnicowane. Wstępną ilustracją wspomnianego zagadnienia może być tabela 10.

Tabela 10 przedstawia partycypację dwóch grup resortów w dochodzie narodowym, wytwarzanym przez przemysł (a) oraz w zapasach ogółem przemysłu uspołecznionego (b). Do grupy I zaliczone zostały resorty o przeważającym udziale w produkcji wyrobów o charakterze środków produkcji, do grupy drugiej — resorty trudniące się przeważnie produkcją środków konsumpcji. Udział grupy I zarówno w przyroście zapasów, jak też w dochodzie narodowym jest w okresie końcowym większy niż grupy II.

Tabela 9

Stosunek obrotu do zapasów w handlu krajowym

	Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
1	Obroty (w mld zł)	180,1	197,2	219,5	227,6	249,5	267,3	286,1
2	Średnie stany zapasów (w mld zł)	47,5	56,0	65,6	72,1	75,5	81,6	88,8
3	Stosunek poz. 1 do 2	3,79	3,52	3,34	3,16	3,30	3,27	3,22

Tabela 10

Udział procentowy dwu grup resortów w dochodzie narodowym (produkcji czystej) i w przyroście zapasów przemysłu ogółem

Wyszczególnienie		1955 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Przemysł ogółem	a)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	b)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:									
resorty grupy I	a)	27,5	35,6	38,4	42,0	47,5	50,2	50,6	50,8
	b)	55,3	44,9	43,5	65,2	30,8	60,9	73,6	60,9
resorty grupy II	a)	72,5	64,4	61,6	58,0	52,5	49,8	49,4	49,2
	b)	44,7	55,1	56,5	34,8	69,2	39,1	26,4	39,1

Warto zwrócić uwagę na drogę, jaką przebyły obie grupy; w momencie wyjściowym (tj. w roku 1955) proporcje były całkowicie odwrócone, co wiąże się tak z tempem wzrostu obu grup, jak i z polityką cen. Zasadnicze różnice w obciążeniu akumulacją finansową cen grupy I i II były stopniowo niwelowane.

W roku 1959 uwidaczniają się w tym zestawieniu silne zakłócenia w stanie zapasów o charakterze ogólnym. Można sądzić, iż przyrost zapasów odgrywa mniejszą rolę w dochodzie narodowym gałęzi przemysłów grupy II niż grupy I. Słuszność tych obserwacji potwierdza tabela 11 zawierająca bardziej szczegółowe informacje.

regu ilustrującym partycypację w dochodzie, jak i w przyroście zapasów charakteryzuje się przemysł spożywczy, powiązany bardzo silnie z wynikami produkcji rolnej, zależnej z kolei w niemalym stopniu od warunków klimatycznych. Widać to wyraźnie w roku 1959 i 1962, kiedy to wystąpił spadek w zapasach tej gałęzi przemysłu. W latach 1959—1961 również resort leśnictwa i przemysłu drzewnego w minimalnym stopniu uczestniczy w przyroście zapasów, co wiąże się między innymi z wprowadzaniem radykalnych ograniczeń w wyrębie i użytkowaniu drewna. Wystąpił również spadek zapasów w resorcie górnictwa i energetyki. W tej sytuacji uwidoczniło się automatycznie silne zwiększenie udziału pozo-

Tabela 11

Udział procentowy resortów w produkcji czystej (a) i w przyroście zapasów (b)
(przemysł uspołeczniiony ogółem = 100%)

Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki							
a)	6,9	3,4	10,4	12,9	13,5	12,2	12,1
b)	7,5	3,6	2,1	2,4	3,3	2,5	4,9
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego							
a)	16,6	18,7	18,2	21,0	22,7	23,5	23,4
b)	22,7	31,5	49,3	21,4	46,5	51,1	41,2
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego							
a)	4,1	6,1	5,6	6,1	6,7	7,8	8,0
b)	3,7	3,3	7,8	5,9	4,5	10,4	4,4
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego							
a)	3,6	3,7	3,4	3,2	3,2	3,4	3,4
b)	5,9	5,5	0,4	-2,7	3,5	6,4	5,4
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych							
a)	4,3	4,4	4,4	4,3	4,2	3,8	3,8
b)	5,1	2,6	5,6	3,8	3,1	3,1	5,0
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego							
a)	21,9	20,0	18,2	15,4	13,9	14,1	13,5
b)	5,8	24,0	25,3	15,1	11,7	12,1	-5,4
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu							
a)	26,2	24,4	22,0	18,6	17,9	17,4	17,5
b)	35,5	15,0	-3,5	42,3	17,0	-8,2	27,9
Pozostałe resorty							
a)	16,4	17,3	17,8	18,5	17,9	17,8	18,3
b)	13,8	17,5	13,0	11,8	10,4	22,6	16,6

Resort przemysłu ciężkiego ma największy udział w przyroście zapasów przy stosunkowo niższej partycypacji w dochodzie narodowym. Należy przy tym pamiętać o poważnym znaczeniu, jaki dla przyrostu zapasów w tym resorcie posiadają zapasy produkcji nie zakończonej, podczas gdy na przykład w przemyśle lekkim lub spożywczym pozycją ważącą są bez wątpienia wyroby gotowe. Odmienna sytuacja występuje w resorcie górnictwa. Tu przy relatywnie małym udziale w zapasach powstaje znacznie większa część dochodu. Dużą zmiennością zarówno w sze-

stałych przemysłów, a szczególnie przemysłu ciężkiego. Wypada również wspomnieć o rysującym się dość wyraźnie w przemyśle chemicznym trendzie wzrostu udziału w dochodzie narodowym, przy zmniejszającej się partycypacji w przyroście zapasów.

Z tabeli 12, zamykającej te rozważania, a ilustrującej udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym w układzie organizacyjnym, stwierdza się, iż w resortach grupy I udział ten — biorąc ogólnie — kształtuje się wyżej niż w resortach grupy II.

Tabela 12

Udział procentowy przyrostu zapasów w produkcji czystej
(ceny bieżące)

Wyszczególnienie	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Przemysł uspołeczniiony ogółem	9,0	5,1	2,8	5,3	6,3	4,6	4,6
Grupa I	11,4	5,8	4,3	3,4	7,6	6,7	5,6
Grupa II	7,7	4,7	1,7	7,0	4,9	2,5	3,7
w tym:							
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	9,9	0,6	0,6	1,0	1,5	9,5	1,9
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	12,3	8,6	7,5	5,4	12,9	10,1	8,2
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	7,9	2,8	3,8	5,1	4,2	6,2	2,6
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	14,7	7,6	0,3	—	6,8	8,8	7,4
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	10,6	3,0	3,6	4,7	4,6	3,8	6,0
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	2,4	6,1	3,8	5,2	5,2	4,0	—
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	12,2	3,1	—	12,0	5,9	—	7,4
Pozostałe resorty	7,6	5,2	2,0	3,4	3,6	5,9	4,2

Gólna ocena kształtowania się zapasów

Badania nad kształtowaniem się zapasów w stosunku do dochodu narodowego, przeprowadzone w ostatnich latach w Biurze Ekonomicznym NBP⁵⁾, wskazują, iż poziom zapasów w naszej gospodarce nie odbiega w zasadzie od wskaźników charakteryzujących sytuację w tym zakresie w krajach socjalistycznych (CSRS, NRD, ZSRR), oraz że nie różni się w sposób istotny od poziomu w niektórych zaawansowanych krajach zachodnich (np. w NRF i częściowo we Francji). Jak wykazały również szacunkowe porównania, stopień absorbowania zapasów materiałowych w wielu gałęziach przemysłowych jest obecnie niższy, niż był w Polsce w okresie międzywojennym. Na tej podstawie można sądzić, iż nie są uzasadnione obawy, jakoby udział zapasów w dochodzie narodowym w gospodarce polskiej wysoko przekraczał prawidłowe granice i że w tej dziedzinie wystąpiły zasadnicze dysproporcje w rozwoju gospodarki.

Jeżeli natomiast chodzi o dynamikę wzrostu zapasów, wyprzedzającą na ogół tempo wzrostu produkcji, to jest to zjawisko wiążące się z intensywną rozbudową gospodarki. Należy bowiem uwzględnić następujące (o których zresztą już wspomniano wcześniej) momenty:

1) zapasy materiałowe, zwłaszcza w przemyśle o długim cyklu wytwarzania, muszą być gromadzone w okresach znacznie wyprzedzających produkcję, którą charakteryzuje duża dynamika wzrostu. W tym samym kierunku działają również branżowe warunki dostaw (przewidujące czasami nawet roczne wyprzedzenie);

2) każdego roku wchodzi do eksploatacji pokaźna liczba nowych zakładów, w których produkcja w okresie początkowym nie może osiągnąć nawet w przybliżeniu pełnej zdolności wytwórczej⁶⁾, natomiast zapasy produkcyjne muszą być dostosowane do poziomu założonej w planie produkcji. W rzeczywistości najczęściej są nawet wyższe, ze względu na znacznie większe zużycie materiałowe w pierwszym okresie działalności;

3) postępujące zmiany w strukturze produkcji przemysłowej, polegające na wzroście udziału gałęzi wytwarzających dużej ilości zapasów, jak na przykład wiele gałęzi przemysłu ciężkiego i wreszcie

4) na wzrost poziomu zapasów w stosunku do produkcji oddziaływały kilkakrotnie regulacje cen (np. w roku 1957 i 1960), w wyniku których ceny wyrobów zaopatrzeniowych wzrosły znacznie silniej niż ceny artykułów finalnych, co rzutowało na większą dynamikę nominalnego przyrostu zapasów niż produkcji globalnej.

A zatem, jak to wspomniano poprzednio, nie można chyba liczyć na zasadnicze obniżenie stanu zapasów w najbliższym czasie. Czy tym samym uwagi powyższe mają stwarzać wrażenie, że nie ma u nas ostrego problemu gospodarki zapasami? Bynajmniej. Nie należy jednak doszukiwać się go tylko w możliwości obniżania rozmiarów zapasów, lecz przede

wszystkim w ich nieodpowiedniej strukturze i rozmieszczeniu. Uwaga powinna więc koncentrować się głównie na tych właśnie problemach, których uregulowanie decyduje również o obniżeniu poziomu zapasów.

Należy podkreślić, iż w tym zakresie w ostatnich kilku latach, a zwłaszcza od podjęcia uchwał IX Plenum KC PZPR począwszy, poczyniono już szereg konkretnych kroków (bądź znajdują się one w trakcie realizacji) zmierzających do uporządkowania gospodarki zapasami. Należałoby tu wspomnieć choćby o kilku najważniejszych aktualnie zagadnieniach:

— wprowadza się zmiany w planowaniu i zarządzaniu gospodarką, zmierzające m.in. do ścisłego dostosowania wykonywanej produkcji do potrzeb odbiorców (inwestora, importera zagranicznego, konsumenta) i do ograniczenia w ten sposób do minimum strat powodowanych tworzeniem zapasów nieprzydatnych; coraz ostrzej stosowana jest zasada podejmowania produkcji jedynie na podstawie konkretnych zamówień lub realnej oceny potrzeb rynkowych;

— rozpoczęto poważne prace nad usprawnieniem działania sieci zaopatrzeniowej i nad takim rozmieszczeniem zapasów zarówno pod względem przestrzennym, branżowym oraz pomiędzy dostawcami i odbiorcami (jak też z punktu widzenia minimalizacji kosztów transportu), aby zabezpieczały one nieprzerwany tok produkcji, a jednocześnie nie osiadały w magazynach w postaci zapasów nadmiernych; dla przyspieszenia rotacji ważna jest synchronizacja dostaw z zapotrzebowaniem pod względem czasowym;

— umożliwiono zakładom anulowanie (w uzasadnionych przypadkach) zamówień zaopatrzeniowych bez obciążania karami konwencjonalnymi funduszu zakładowego, co poważnie przeciwdziała tworzeniu się zapasów nieprawidłowych;

— usprawniono proces likwidacji zapasów nadmiernych i zbędnych oraz poczyniono wysiłki dla zapobieżenia nadmiernemu wzrostowi produkcji w toku i usunięcia nieprawidłowości w kooperacji między zakładami;

— prowadzone są przygotowania (należałoby je zintensyfikować) do jak najszerzego stosowania technicznie uzasadnionych norm zużycia materiałów i półfabrykatów, jako faktycznej podstawy rozliczenia rozchodu materiałowego tak w procesach produkcyjnych, jak też w dziedzinie inwestowania;

— zachowanie wymogów oszczędności powinno stanowić jedno z najważniejszych kryteriów także w pracach związanych z przygotowaniem nowej produkcji (projektowanie odpowiednich rozwiązań tak pod względem konstrukcyjnym, jak też technologicznym). W tej dziedzinie, to jest w dziedzinie oszczędnego przygotowania produkcji pod względem wsadu materiałowego, mimo zrobienia pierwszych kroków — stan nie jest zadowalający;

— coraz powszechniej inicjuje się wprowadzanie normalizacji i typizacji wyrobów, co powinno przeciwdziałać wzrostowi zasobów magazynowych, ułatwiać gospodarkę magazynową i usprawniać obrót; W tej ostatniej dziedzinie poważne znaczenie posiada dbałość o właściwy poziom gospodarki magazynowej i o sprawny transport.

Dalsze rozwijanie tych środków, ulepszanie i pełne stosowanie w praktyce, to zadanie na dziś i na jutro.

⁵⁾ Opracowania i materiały NBP Nr 10—11/62; „Wiadomości NBP” Nr 1/63 i inne.

⁶⁾ Można by tu wymienić przykładowo zakłady petrochemiczne w Płocku, w których zapasy wzrastają w tym roku bardzo znacznie, podczas gdy produkcja wystąpi w dalszej fazie.

JAN FLORYAN

Kierunki i sposób oddziaływania Banku Inwestycyjnego na działalność biur projektów

Podstawowe kierunki działalności banku w stosunku do biur projektów

Projektowanie inwestycji to jedna z najbardziej krytykowanych od szeregu lat dziedzin w gospodarce narodowej naszego kraju, w związku z czym dyskusja i praca nad polepszeniem projektowania zajmują obecnie miejsce na łamach prasy codziennej i czasopiśm fachowych. Jest to zupełnie zrozumiałe, ponieważ dokumentacja projektowo-kosztorysowa stanowi podstawę prawidłowego planowania oraz realizacji inwestycji i pozwala na właściwe uregulowanie stosunków umownych między inwestorami, przedsiębiorstwami wykonawstwa inwestycyjnego oraz dostawcami maszyn i urządzeń.

Biura projektów spełniają zatem, z racji zakresu swej działalności, poważną funkcję w procesie powstawania koncepcji i realizacji inwestycji, gdyż przez nadanie zamierzeniom inwestycyjnym konkretnych form oraz przyjęcie określonych rozwiązań technicznych i technologicznych decydują o efektach i kosztach inwestycji. Od sprawności i terminowości wywiązywania się biur projektów z zobowiązań umownych oraz jakości opracowanej przez nie dokumentacji zależy w dużym stopniu terminowa i prawidłowa realizacja inwestycji.

Wyniki bankowej kontroli procesów inwestycyjnych, jak również wyniki działalności innych jednostek kontrolnych i inwestorów wyższych szczebli wskazują na poważne nieprawidłowości w zakresie przygotowania inwestycji z punktu widzenia zaopatrzenia ich w wymaganą dokumentację projektowo-kosztorysową. Wtórne kontrole bankowe stopnia zaopatrzenia zadań inwestycyjnych w wymaganą dokumentację projektowo-kosztorysową (przeprowadzone w ostatnich trzech latach) według warunków ustalonych uchwałą Nr 166/62 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 11 maja 1962 roku wykazały, że rozmiar nakładów inwestycyjnych na zadania nie posiadające wymaganej dokumentacji są jeszcze znaczne i w ostatnich trzech latach zamykają się następującymi kwotami: 4,4 miliarda złotych w 1962 roku, 3,4 miliarda złotych w 1963 roku, 4,6 miliarda złotych w roku 1964.

Również jakość dokumentacji nie jest zadowalająca, zwłaszcza dokumentacji kosztorysowej, a koszt inwestycji wskutek wad w dokumentacji oraz zmian w rozwiązaniach technicznych i technologicznych stale jest duży. Ponadto wszelkie przeróbki i zmiany w dokumentacji powodują plynność planów inwestycyjnych oraz wydłużają cykle realizacji inwestycji.

Omówione wyżej braki i nieprawidłowości na odcinku projektowania inwestycji wyraźnie wskazują jak istotne znaczenie posiada odpowiednie ustawienie i prowadzenie działalności kontrolnej banku w stosunku do biur projektów. Działalność biur projektów w mniejszym stopniu niż działalność pozostałych uczestników procesu inwestycyjnego objęta była w okresie do końca roku 1962 badaniami ze strony Banku Inwestycyjnego.

Podstawowym kierunkiem działania banku było w tym czasie przede wszystkim finansowo-kredytowe oddziaływanie na ekonomikę biur projektów. W praktyce okazało się ono niewystarczające i mało efektywne. W końcu roku 1962, po przeanalizowaniu sytuacji i efektywności dotychczasowych poczynań, dyrekcja Banku Inwestycyjnego, precyzując podstawowe kierunki działania banku w stosunku do biur projektów, położyła szczególny nacisk na kontrolę realizacji przez jednostki projektowe zadań rzeczowych. Celem takiego działania banku jest lepsze zaopatrzenie w dokumentację odpowiedniej jakości inwestycji planowanych do realizacji w latach 1964—1965, jak rów-

nież inwestycji następnej pięcioletki. Zakres tematyczny przeprowadzanych przez bank kontroli planowania i realizacji zadań produkcyjnych biur projektów obejmuje następujące kierunki badań:

a) badania ustawienia (prawidłowości opracowania) planów produkcyjnych biur projektów,

b) badania przebiegu wykonania zadań produkcyjnych,

c) kontrole jakości dokumentacji projektowo-kosztorysowej,

d) kontrole przestrzegania dyscypliny umownej i rozliczeniowej,

e) kontrole wyceny dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Poza tymi podstawowymi kierunkami badań oddziaływywały również szeregi kontroli w odniesieniu do działalności finansowej biur projektów, jak kontrole funduszu płac i zatrudnienia, współudział w analizie i badaniach bilansów, kontrole dla potrzeb kredytowania. Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu oraz przede wszystkim ze względu na specyfikę zagadnienia (wzajemne powiązania tematyczne) omówię jedynie pierwsze dwa kierunki badań.

Kontrola planów produkcyjnych biur projektów oraz przebiegu wykonania zadań produkcyjnych

Dla zabezpieczenia terminowego wykonania dokumentacji projektowo-kosztorysowej przez biura projektów niezbędne jest prawidłowe ustalenie zadań produkcyjnych w planach rocznych i kwartalnych, właściwe rozłożenie realizacji produkcji w czasie w zależności od terminów umownych, pracochłonności wykonywanej dokumentacji oraz potrzeb planu inwestycyjnego, zharmonizowanie opracowania poszczególnych branż dokumentacji między pracownikami, dostarczanie przez zleceńodawców w ustalonych terminach podkładek do projektowania oraz niedopuszczanie do wydłużania się okresów uzgadniania z władzami do tego powołanymi.

Z tych względów aparat bankowy, przy badaniach ustawienia planów produkcyjnych biur projektów, koncentruje się na kontroli zgodności przyjętych w planach wielkości ze wskaźnikami dyrektywnymi, na stopniu pokrycia mocy przerobowej biura w danym okresie zawartymi umowami i przyjętymi zleceniami, na przestrzeganiu pierwszeństwa opracowywania dokumentacji dla inwestycji priorytetowych i ważnych dla danego terenu, prawidłowości przyjętych w planach terminów wykonania dokumentacji w stosunku do terminów wynikających z umów i zatwierdzonych harmonogramów sporządzenia dokumentacji oraz włączania do planów kwartalnych opracowania dalszych stadiów dokumentacji dopiero po zatwierdzeniu stadiów poprzednich.

Tak, ustawiona działalność analityczno-kontrolna banku w zakresie rocznego programu produkcyjnego oraz kwartalnych planów biur projektów pozwala na ocenę — w wyniku prac kameralnych i kontroli w terenie — realności założonej mocy produkcyjnej biur, ustalenie nadwyżki i niedoboru zleceń, oddziaływanie na zabezpieczenie terminowego wykonania dokumentacji dla inwestycji priorytetowych i ważnych dla danego terenu przez właściwe w czasie ujęcie terminów wykonania dokumentacji w planach oraz ocenę zsynchronizowania mocy przerobowej biura z potrzebami dokumentacyjnymi danego terenu.

Kontrola bankowa koncentruje się przede wszystkim na badaniach przebiegu wykonania dokumentacji dla inwestycji priorytetowych oraz na przestrzeganiu pierwszeństwa opracowywania tej dokumen-

tacji, na przebiegu wykonania dokumentacji dla innych wybranych grup inwestycji, jak również terminowości wykonania dokumentacji.

Przyjęty zakres kontroli ma na celu uchwycenie stanu zaawansowania prac projektowo-kosztorysowych dla wybranych w danym roku grup inwestycji, dokonanie oceny możliwości terminowego zaopatrzenia wybranych inwestycji w dokumentację w powiązaniu z potrzebami planu inwestycyjnego, oddziaływanie na przyspieszenie wykonania dokumentacji, gdy wykonanie zostało opóźnione w stosunku do terminów wynikających z harmonogramów sporządzenia dokumentacji i umów, uzyskanie orientacji co do prawidłowości koncentracji biur projektów na dokumentacji najpotrzebniejszej i najpilniejszej z punktu widzenia potrzeb gospodarki narodowej, wykorzystanie uzyskanych materiałów dla wyeliminowania nieprawidłowości z działalności kontrolowanych jednostek oraz przy opinii planu inwestycyjnego na lata następne.

W roku 1963 Bank Inwestycyjny objął badaniami przebiegu wykonania zadań biur projektów — dokumentację dla wszystkich inwestycji priorytetowych, zaś w roku 1964 — dokumentację dla inwestycji priorytetowych i pozostałych inwestycji centralnych, przewidzianych do rozpoczęcia w roku 1965.

Oddziały finansujące odnośnych inwestorów przekazały oddziałom właściwym dla biur projektów wykazy brakującej dokumentacji. W wykazach tych podane zostały terminy rozpoczęcia zadań oraz terminy umowne sporządzenia dokumentacji. Pozwoliło to na przeprowadzenie w biurach projektów kontroli, w trakcie których obok zdobycia pełnej znajomości przebiegu wykonania dokumentacji w stosunku do terminów umownych można było równocześnie powiązać wyniki kontroli z potrzebami i terminami wynikającymi z planów inwestycyjnych i harmonogramów dla sporządzenia dokumentacji.

W okresie od kwietnia do lipca bieżącego roku włącznie oddziały Banku Inwestycyjnego przeprowadziły 46 kontroli dotyczących wykonania dokumentacji dla inwestycji priorytetowych oraz 100 kontroli dotyczących pozostałych inwestycji centralnych, przewidzianych do rozpoczęcia w roku 1965.

W wyniku kontroli stwierdzono, że 17 zadań priorytetowych posiada duże braki w dokumentacji na etapie projektów techniczno-roboczych w odniesieniu do zakresu rzeczowego, przewidzianego do realizacji w latach 1964—1965. Braki te dotyczyły części zakresu rzeczowego 40 obiektów o wartości kosztorysowej ponad pięć miliardów złotych, dla których dokumentacja, na etapie projektu techniczno-roboczego nie zostanie wykonana w ciągu 1964 r. 41 obiektów o wartości kosztorysowej około jednego miliarda złotych, dla których wykonanie w roku bieżącym dokumentacji lub jej fragmentów na etapie projektu techniczno-roboczego uzależnione jest od spełnienia różnych warunków, oraz 35 obiektów, dla których wykonanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej nastąpi w roku bieżącym, jednak terminy wykonania są opóźnione w stosunku do planowanych pierwotnie terminów rozpoczęcia budowy (planowe rozpoczęcie realizacji miało nastąpić w latach 1962 — I półrocze 1964 r.). Zahamowania realizacji dokumentacji spowodowane zostały przede wszystkim brakiem danych do projektowania, niejednokrotnie związanych z importem urządzeń lub opracowań w zakresie technologii w stosunkowo nielicznych przypadkach przyczynami natury wewnętrznej w biurach projektów.

Na ogólną liczbę zbadanych 100 inwestycji centralnych, nowo rozpoczynanych w roku 1965, w 22 przypadkach stwierdzono brak projektu wstępnego, 21 inwestycji wykazuje częściowe braki w zakresie projektów techniczno-roboczych; w stosunku do 57 inwestycji nie stwierdzono zagrożenia wykonania dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Jako najczęściej występujące przyczyny opóźniające wykonanie projektów wstępnych dla inwestycji nowo rozpoczynanych w roku 1965 należy wymienić braki w zakresie założeń oraz lokalizacji ogólnej lub szczegółowej, niezakończenie badań geodezyjnych lub geologicznych, nieustalenie powiązań zewnętrznych projektowanej inwestycji, różne braki w

zakresie danych technicznych (np. technologii produkcji i urządzeń z importu).

Zahamowania w opracowywaniu projektów techniczno-roboczych w znacznej części spowodowane zostały przedłużaniem się okresu uzgadniania projektów wstępnych i uzgodnień zewnętrznych oraz nieotrzymywaniem przez biura projektów potrzebnych danych do projektowania.

W wyniku przeprowadzonych kontroli oddziały Banku Inwestycyjnego podjęły szereg interwencji bezpośrednich u inwestorów i w biurach projektów oraz w ich jednostkach nadrzędnych dla spowodowania przyspieszenia przekazania brakujących danych, przyspieszenia prac nad zatwierdzeniem poprzednich stadiów dokumentacji, przesunięcia terminów wykonania dokumentacji dla niektórych zadań. Ponadto wyniki kontroli zostały wykorzystane przy opiniowaniu projektów planu inwestycyjnego poszczególnych inwestorów i projektów zbiorczych planu inwestycyjnego resortów na rok 1965.

W latach 1964 i 1965 — obok kontroli przebiegu realizacji dokumentacji dla zadań roku bieżącego i roku 1965 — przewiduje się, w związku z przygotowaniem planu pięcioletniego na lata 1966—1970, znaczne rozszerzenie zakresu badań. Między innymi Bank Inwestycyjny w ramach prac przygotowawczych do opiniowania planu pięcioletniego prowadzić będzie badania zaopatrzenia w dokumentację projektowo-kosztorysową inwestycji, które będą kontynuowane w następnej pięcioletnicy. W okresie sporządzania planu pięcioletniego będą przeprowadzane kontrole stanu zaopatrzenia w dokumentację inwestycji nowo rozpoczynanych w latach 1966—1970 oraz kontrole realności harmonogramów opracowania dokumentacji dla tych inwestycji w powiązaniu z planami produkcyjnymi biur projektów.

Niektóre zagadnienia związane z efektywnością i skutecznością kontroli

Omawiając działalność kontrolną Banku Inwestycyjnego w stosunku do biur projektów nie można pominąć istotnych czynników, które wpływają ujemnie na prawidłowe i terminowe wykonywanie dokumentacji.

Jednym z takich czynników jest zbyt późne formułowanie programu inwestycyjnego oraz niewłaściwe w czasie zlecenie, w oparciu o istniejący program dokumentacji, biurom projektów.

W planach inwestycyjnych od lat precyzowany jest zakres rzeczowy zadań w odniesieniu do limitu na roboty budowlano-montażowe, nie precyzuje się natomiast zadań w odniesieniu do dokumentacji przyszłościowej. W efekcie inwestorzy najczęściej w momencie otrzymania limitów na dokumentację nie wiedzą dokładnie na co ten limit zużytkują. W konsekwencji zapadają decyzje, które prowadzą do sporządzania dokumentacji nie zawsze przydatnej albo też — w związku z przedwczesnym zleceniem i wykonaniem dokumentacji — powodują wraz z upływem czasu potrzebę powtórnego jej przerobienia na skutek nowych ustaleń albo wymogów postępu technicznego w danej dziedzinie.

W latach 1963 i 1964 Bank Inwestycyjny przeprowadził badania inwestycji wytypowanych zjednoczeń w celu ustalenia rozmiarów i kosztu dokumentacji zbędnej oraz przyczyn jej występowania.

Badaniami objęto 215 zadań inwestycyjnych w sześciu resortach przemysłowych. W wyniku badań stwierdzono, że zbędne nakłady na dokumentację wyniosły 139,3 miliona złotych, co stanowi 16% nakładów objętych badaniami. Wartość zbędnych nakładów równa się rocznemu przerobowi 6—7 średnich biur projektów. Najwięcej, bo aż 53,2% zbędnych nakładów poniesione zostało w związku z wielokrotnym opracowywaniem dokumentacji projektowo-kosztorysowej, 45,7% zbędnych nakładów powstało na skutek zaniechania realizacji inwestycji i 1,1% zbędnych nakładów nastąpiło z innych przyczyn.

W tej sytuacji istnieje potrzeba ściślejszego sprecyzowania i ustalenia zasad planowania dokumentacji przyszłościowej przynajmniej w odniesieniu do

projektów wstępnych dla inwestycji centralnych, polegających na budownictwie przemysłowym oraz wzmocnienia na wszystkich szczeblach kontroli wydatkowania środków na dokumentację projektowo-kosztorysową. Następnym czynnikiem, który z zasady w poważny sposób wpływa na opóźnienie realizacji dokumentacji, jest obowiązujący obecnie system uzgadniania i zatwierdzania dokumentacji. Sprawa ta nie jest nowa i stanowi od kilku lat przedmiot szerokiej dyskusji. Dotychczasowy system uzgadniania i zatwierdzania dokumentacji posiada wiele biurokratycznych ustaleń i jest w praktyce bardzo przewlekły.

Wystarczy przytoczyć, że z reguły projekty dużych inwestycji przemysłowych wymagają uzgodnień z takimi organami zewnętrznymi, jak organa sanitarno-epidemiologiczne, Techniczna Inspekcja Pracy, organa przeciwpożarowe, Państwowy Nadzór Budowlany oraz z instytucjami zainteresowanymi z tytułu lokalizacji, jak na przykład dostawcami wody, gazu, energii elektrycznej i wykonawcami robót.

Jak wynika z głosów, które padły na krajowej naradzie inwestycyjnej, część wymienionych instytucji mogłaby zrezygnować z indywidualnego uzgadniania projektów, cedując swoje uprawnienia na biura projektów. Istnieje również możliwość komi-

syjnego uzgadniania projektów w jakimś obranym przez wszystkich określonym miejscu. Na możliwości takie wskazał wyraźnie w swoim podsumowaniu na krajowej naradzie inwestycyjnej Przewodniczący Komisji Planowania dr S. Jędrzychowski.

Na zakończenie należy nadmienić, że bankowa kontrola biur projektów należy do zadań trudnych, wymagających odpowiednich kwalifikacji i przygotowania pracowników przeprowadzających kontrolę. Składa się na to wiele przyczyn. Zaliczyć do nich należy między innymi: różnorodną specyfikę w zakresie wykonywanej przez biura dokumentacji, trudne i skomplikowane zagadnienia związane z projektowaniem, różnorodność cenników, sposobu wyceny naliczania dodatków itp. zagadnienia.

Dużym utrudnieniem są również zbyt liczne przepisy obowiązujące w dziedzinie projektowania i kosztorysowania oraz wydawanie wielu zarządzeń do własnego użytku przez zainteresowane resorty. Z tych względów uważam za słuszne głosy, które na krajowej naradzie inwestycyjnej oraz w różnych czasopiśmie fachowych wskazywały na konieczność przeprowadzenia szczegółowej analizy przepisów obowiązujących w dziedzinie projektowania, w celu ich ujednolicenia i uproszczenia.

MAREK MISIAK
KAZIMIEZ NEUMANN

Zmiany w systemie finansowym zjednoczeń w Niemieckiej Republice Demokratycznej

Ocena skutków zmian w metodach planowania i zarządzania na podstawie wskaźników wzrostu gospodarczego oraz procentu wykonania planu nie jest wystarczającym argumentem do oceny nowego systemu kierowania gospodarką narodową NRD¹⁾. Okres roku, to za mało na ocenę gospodarczych efektów zmian w planowaniu i zarządzaniu. Niemniej jednak korzystne wyniki gospodarcze ostatniego roku stanowią okoliczność sprzyjającą konsekwentnemu kontynuowaniu przyjętego kierunku usprawnień. Według oceny niemieckiego urzędu statystycznego „wszędzie, gdzie organa państwowe i gospodarcze potrafiły konsekwentnie wprowadzić w życie nowy system... uzyskano w przemyśle istotny postęp”.

Istotnym czynnikiem zwiększenia roli zjednoczeń w Niemieckiej Republice Demokratycznej było wyposażenie ich w specjalne fundusze, przeznaczone do redystrybucji między podległe przedsiębiorstwa. Trzy z tych funduszy, pochodzące z zysku, z amortyzacji oraz z nadwyżek środków obrotowych, służą jako źródła finansowania planowej reprodukcji w tych przedsiębiorstwach, w których własne fundusze planowe nie wystarczają na sfinansowanie przyrostu środków trwałych i obrotowych. Odrębną rolę spełnia fundusz postępu techniki. Powstaje on z narzutu na koszty własne przedsiębiorstwa według określonych stawek procentowych. Rola zjednoczenia nie ogranicza się przy tym do określania stawek procentowych narzutu. Znaczną część tego funduszu zjednoczenie przejmuje do bezpośredniej dyspozycji. W rękach zjednoczenia znajdują się ponadto fundusze przeznaczone na finansowanie wydatków socjalno-kulturalnych, fundusz dyspozycyjny, środki przeznaczone na wynagrodzenie specjalnych osiągnięć oraz, w poważnym zakresie, fundusz premiiowy.

Ekonomiści niemieccy przywiązują dużą wagę do wykorzystania zysku jako źródła finansowania przed-

siębiorstw i branży. Większe wykorzystanie zysku jako podstawy tworzenia i źródeł funduszy przedsiębiorstw i zjednoczeń należy do głównych kierunków doskonalenia zarządzania gospodarką NRD. Z własnego doświadczenia wiemy, że jest to kierunek również ważny, jak i trudny do realizacji. Prace ekonomistów niemieckich zmiierają również do wypracowania takiego systemu rozliczania zysku, który byłby dostatecznie elastyczny i dawałby się przystosować do indywidualnych warunków poszczególnych branż. Rozróżnia się więc trzy kategorie odpisów z zysku:

- 1) określony procent zysku planowego,
- 2) określony procent zysku ponadplanowego oraz,
- 3) narzut od wartości środków trwałych.

W przypadku niewykonania zysku planowego i ponadplanowego ma miejsce odpowiednio obniżony odpis z zysku faktycznie osiągniętego.

Zwiększona, integrująca rola zjednoczenia jako kierownika branży znajduje w NRD wyraz także w planowaniu finansowym i kredytowym oraz w systemie rozliczeń między przedsiębiorstwami. W Polsce i w większości krajów socjalistycznych plan finansowy zjednoczenia stanowi w pewnym sensie sumę dodanych do siebie wybranych wskaźników finansowych przedsiębiorstw. W Polsce zjednoczenia nie sporządzają branżowych zbiorczych planów kredytowych i kasowych. Wobec tego i współpraca z bankiem w sprawach kredytowania produkcji ogranicza się przeważnie do problematyki każdego konkretnego przedsiębiorstwa. Gdy chodzi o sprawy całej branży — może ona być rozwiązywana właściwie dopiero na szczeblu centrali banku, bo tylko w kilku miastach istnieją wyspecjalizowane branżowo oddziały bankowe, kontrolujące jednocześnie taką ilość przedsiębiorstw danej branży, że mogą podjąć dyskusję ze zjednoczeniem.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej zjednoczenia opracowują roczne i kwartalne plany (o charakterze preliminarzy) kredytowe i kasowe. Plany te są częścią składową finansowych planów zjednoczeń. Opracowanie planów kredytowych opie-

1) Nowy system został wprowadzony w życie uchwałą Prezydium Rady Ministrów NRD z dnia 11 lipca 1963 roku.

ra się na analizie dotychczasowego wykorzystania kredytów i na przewidywaniach kształtowania się stosunków kredytowych w kwartale lub w roku planowym. Podstawą opracowania tych planów są zbiorcze plany przedsiębiorstw.

Bardzo istotnym elementem planowania kredytowego w NRD jest rezerwa kredytowa. Rezerwa ta, pozostająca w dyspozycji dyrektora zjednoczenia może być użyta na dofinansowanie środków obrotowych podległych przedsiębiorstw. Stwarza to dodatkowe możliwości dla operatywnego i elastycznego kierowania branżą przez zjednoczenia.

Planowanie kredytowe oraz instytucja rezerwy kredytowej zjednoczenia stwarza w NRD podstawę dla bardziej ścisłych i bezpośrednich stosunków między zjednoczeniami i oddziałami banku. Niemiecki Bank Biletowy zorganizował sieć branżowych oddziałów bankowych do spraw przemysłu, tak zwane „Industrie-Bankfiliale”. Oddziały te obejmują swoją kompetencją w dziedzinie zagadnień branży wszystkie przedsiębiorstwa danego zjednoczenia na terenie całego kraju. Są one wydzielone z sieci oddziałów terenowych, którym mają prawo i obowiązek udzielać wiążących dyrektyw, dotyczących spraw danej branży. Pracują one z reguły w lokalach oddziałów wojewódzkich, co zapewnia im łatwość koordynacji terenowej i podlegają bezpośrednio branżowym departamentom centrali Niemieckiego Banku Biletowego²⁾.

Dyrektorzy oddziałów banku do spraw przemysłu zatwierdzają plany kredytowe zjednoczeń. Dyrektor oddziału banku do spraw przemysłu ustala z generalnym dyrektorem zjednoczenia formy i metody udzielania kredytów. Ustalenia te mają na celu uniknięcie formalnych i fałszywych decyzji i jednocześnie mają zapewnić maksymalną efektywność kredytu. Pracownicy oddziału banku do spraw przemysłu omawiają z pracownikami zjednoczeń specjalne zagadnienia przedsiębiorstw w celu uzgodnienia decyzji (na przykład jakie kredyty i dla których przedsiębiorstw mogą być udzielane tylko za zgodą zjednoczenia i jakie warunki powinny towarzyszyć przyznawaniu tych kredytów).

Nieco odmienne niż w Polsce są w NRD formy stosunków kredytowych. Zjednoczenie w Polsce jest upoważnione do korzystania z kredytów bankowych antycypujących przyszłe wpływy oraz na pokrycie potrzeb aparatu zjednoczenia w przypadku organizowania własnej działalności gospodarczej. Ponadto zjednoczenia w naszym kraju mogą udzielać bankom gwarancji finansowej z tytułu kredytów udzielanych przedsiębiorstwom.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej mamy do czynienia z bardziej rozwiniętymi formami kredytowania zjednoczeń. Rolę gwarancji finansowej spełnia tam kredyt przejściowy, przeważnie antycypacyjny, udzielany w przypadkach, gdy wskutek zysków niższych od zakładanych w planie lub wskutek strat ponadplanowych przedsiębiorstwo nie mo-

że sfinansować nakładów inwestycyjnych, wzrostu środków obrotowych lub innych potrzeb. Ponadto zjednoczeniom w NRD przyznaje się kredyty likwidacyjne, przeznaczone na kredytowanie tych przedsiębiorstw, które wykazują odchylenia od planu tak wielkie, że nie mogą ich usunąć we własnym zakresie i gdy jednocześnie oddział terenowy, z powodu rozmiaru odchylenia, nie ma już prawa kredytować przedsiębiorstwa.

Wzrost odpowiedzialności zjednoczeń za stosunki finansowe przedsiębiorstw pozwolił także na ciekawe uregulowanie sprawy przeterminowanych kredytów przedsiębiorstw. Mianowicie od dnia 1 lipca 1964 roku niedotrzymanie terminu zapłaty nie prowadzi już do automatycznego przeksięgowania należności banku na konto kredytu przeterminowanego. Jeśli ze stanu finansowego przedsiębiorstwa wynika, że można liczyć na uregulowanie zobowiązań wobec banku w rozsądnym czasie, to bank może odroczyć termin spłaty kredytów. Kredyt wykorzystany w czasie odroczenia jest oprocentowany w wysokości 10%, co ma stanowić bodziec ekonomiczny do szybkiej jego spłaty. Przedsiębiorstwo i zjednoczenie mają obowiązek wykorzystać okres odroczenia do przeanalizowania przyczyn niedotrzymania umowy kredytowej, do uzgodnienia z bankiem planów sanacji i do podjęcia kroków zmierzających do usunięcia nieprawidłowości.

Omówione powyżej w zarysie kierunki usprawnienia systemu finansowego zjednoczeń, które oczywiście powinny pociągnąć za sobą zmiany systemu finansowego przedsiębiorstw i przesunięcie do zjednoczenia części kompetencji resortów, znajdują swój zasadniczy wyraz w uprawnieniach zjednoczeń do dyspozycji funduszami. Zgodnie z intencjami reformatorów ma to stwarzać lepszą niż dotychczas możliwość prawidłowego, jednolitego i elastycznego kierowania branżą. Obserwacja przez dłuższy okres pokaże, czy taka forma centralizacji planowej usprawni rzeczywiście pracę przedsiębiorstw.

Ostrożność, z jaką należy rozpatrywać ewentualne korzyści zwiększenia roli zjednoczeń w gospodarce socjalistycznej znajduje także swoje uzasadnienie w naturalnej, wynikającej z założeń jej funkcjonowania, centralizacji tej gospodarki. W kapitalizmie bowiem centralizacja zarządzania oznacza przełamywanie barier wynikających z własnościowego wyodrębnienia przedsiębiorstw; ułatwia realizację zamówień, rabatów; daje oszczędności na reklamie; lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowej; lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych; osiągnięte przez koncentrację maszyn i urządzeń technicznych w istniejących halach produkcyjnych; możliwość koncentracji funduszy przeznaczonych na inwestycje i postęp techniczny, prac naukowo-badawczych; możliwość dzielenia się doświadczeniami itp. Otóż w socjalistycznej gospodarce centralnie planowanej znaczne możliwości tych usprawnień istnieją już bez zwiększenia roli zjednoczeń, na podstawie koordynujących funkcji, spełnianych przez centralne organa planujące i ministerstwa przemysłowe.

²⁾ Podobna instytucja tak zwanych „oddziałów głównych”, wydzielonych z sieci oddziałów terenowych, istnieje także w Czechosłowacji.

ZYGMUNT KARPIŃSKI

Zagadnienie międzynarodowej płynności

W świecie kapitalistycznym jest już od kilku lat rozpatrywane zagadnienie międzynarodowej płynności o rosnącym dla tego świata znaczeniu. Stało się ono przedmiotem licznych i obszernych publikacji i było centralnym punktem obrad na ostatnim rocznym zebraniu gubernatorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, odbytym we wrześniu w Tokio. W największym skrócie — uwzględniając tylko jeden z wchodzących w grę elementów — zagadnienie to polega na tym, że obroty międzynarodowej wymiany towarów i kapitałów wzrastają

w szybszym tempie niż zapas międzynarodowych środków płatniczych, służących do ich finansowania. Zarysowuje się przeto niebezpieczeństwo, że niedostateczny przyrost tych środków może stać się czynnikiem hamującym dalszy pożądany wzrost produkcji i wymiany w skali światowej i w konsekwencji może wywołać objawy powszechnego kryzysu deflacyjnego¹⁾.

¹⁾ Zagadnienie zostało obszernie omówione w mojej pracy „Kryzys dolara i kapitalistycznego systemu walutowego”. PWE 1964 r.

Eksport towarów z krajów kapitalistycznych wzrósł ze 101 mld dolarów w roku 1959 do 136 mld dolarów w roku 1963, to jest o 8—9% rocznie²⁾. Równocześnie, dzięki wprowadzonej wymienialności głównych walut, wzrosły w znacznie większym — choć statystycznie niewymiernym — stopniu międzynarodowe obroty kapitałowe. Tymczasem przyrost rezerw posiadanych przez banki centralne wykazuje słabsze tempo. Analiza poszczególnych składników, tworzących zapas międzynarodowych środków płatniczych (złoto, dewizy i zorganizowane kredyty), daje następujący obraz:

Złoto pozostaje podstawą międzynarodowego systemu walutowego, choćby wobec braku lepszych możliwości jego zastąpienia. Podstawa ta wykazuje wprowadzenie stały wzrost, jednak jest on daleki od potrzeb, a jego procentowy udział w ogólnej sumie rezerw spada. Rok 1963 był dla złota znacznie korzystniejszy od kilku lat poprzednich, jak to wynika z poniższego zestawienia³⁾ (w milionach dolarów):

	przeciętna roczna 1960—1962	1963
produkcja złota	1.227	1.350
sprzedaż złota przez Zw. Radziecki	230	550
razem	1.457	1.900
wzrost urzędowych zapasów	415	845
odpływ na tezauryzację i potrzeby przemysłowe	1.042	1.055

Głównymi powodami poprawy sytuacji na tym odcinku w roku 1963 były: dalszy wzrost produkcji w Afryce Południowej, a przede wszystkim znaczny dopływ złota ze Związku Radzieckiego na rynki zachodnioeuropejskie, jako następstwo dokonywania przez Związek Radziecki zakupów zboża zagranicznego. Równocześnie popyt na złoto w celach tezauryzacyjnych — głównie dzięki politycznemu odprężeniu — nie wykazywał nasilenia. Zbieg tych czynników spowodował pokaźną nadwyżkę podaży, która mogła znaleźć się w skarbcach władz monetarnych. Objaw ten trwał nadal w roku 1964; w pierwszej jego połowie „pula złota”, występująca na rynku londyńskim, zdołała zakupić pokaźną kwotę 600 mln dolarów do podziału między swych członków. Wzrost monetarnych zapasów złota nie jest jednak uważany za zadowalający, przy czym wskazuje się na to, że nie można przewidzieć czy będzie trwał nadal. Toteż w publikacjach fachowych przeważa pogląd, że trudno opierać przyszłą strukturę całego kapitalistycznego systemu walutowego na dopływie złota z dwóch przejściowych lub niepewnych źródeł, jakimi są: sprzedaż Związku Radzieckiego i produkcja kraju „stojącego w przededniu wojny domowej” (jak Południową Afrykę nazwał londyński Economist).

Dewizy posiadane przez banki centralne nadal rosną, a największym ich składnikiem są nadal należności dolarowe. Ich odpowiednikiem — stan krótkoterminowych zobowiązań Stanów Zjednoczonych wobec zagranicy — wzrósł z 19,9 mld dolarów w końcu roku 1962 do 21,5 mld dolarów w czerwcu 1964 roku⁴⁾, przy czym — co należy podkreślić — znaczna część przyrostu przypada na prywatne zagraniczne banki i przedsiębiorstwa, a tylko 0,2 mld dolarów na oficjalne instytucje. Wzrost tych zobowiązań jest odbiciem trwającego nadal deficytu amerykańskiego bilansu płatniczego. Władze amerykańskie dążą różnymi sposobami do zmniejszenia tego deficytu, wyniki tych zabiegów są jednak tylko połówkowe i za rok 1964 przewidywany jest deficyt w rozmiarach 1,5 do 2 mld dolarów. I tu tkwi nadal punkt węzłowy i główny dylemat toczącej się dyskusji nad zagadnieniem międzynarodowego systemu walutowego, opartego w przeważającym stopniu na dolarze Stanów Zjednoczonych.

Dopóki trwa deficyt amerykańskiego bilansu płatniczego i w jego konsekwencji rosną zapasy należ-

ności dolarowych, posiadanych przez inne kraje, wzrost tych aktywów jest wprawdzie czynnikiem poprawiającym ilościowo międzynarodową płynność; jednocześnie jest to jednak objaw jakościowo w wysokim stopniu ujemny i niepokojący; bowiem wśród wierzycieli wzrastają obawy o wypłacalność dłużnika przy obecnym parytecie dolara i ich niechęć do dalszego gromadzenia aktywów o zagrożonej stałości. Jeżeli natomiast Stany Zjednoczone zdołają doprowadzić do równowagi bilansu płatniczego, zniknie najpoważniejsze źródło zasilające międzynarodową płynność w ciągu ubiegłych lat. W jednym i drugim przypadku struktura międzynarodowego systemu walutowego wymaga przeto reformy.

Wobec tego, że wymienione dwa składniki rezerw dewizowych nie są zdolne do zapewnienia potrzebnej międzynarodowej płynności, szczególnego znaczenia nabierają kredyty międzynarodowe jako trzeci składnik potencjalny rezerw. Rozumowanie, na którym opiera się potrzeba zorganizowanych kredytów międzynarodowych, jest następujące: gdy układ bilansu płatniczego danego państwa wskutek żywiołowo kształtujących się czynników (ujemnego bilansu handlowego lub znacznego odpływu kapitałów) powoduje spadek rezerw, ubytek ten należy kompensować przez stawianie do dyspozycji danego kraju środków dewizowych ze strony tych państw, do których w danym okresie dewizy napływają. Zorganizowane współdziałanie po tej drodze zrobiło w ostatnich latach pokaźne postępy zarówno w formach wielostronnych (rozszerzenie działalności Międzynarodowego Funduszu Walutowego, porozumienie „Klubu Paryskiego”, stworzenie puli złota), jak i dwustronnych (umowy „swap” nowojorskiego banku federalnego z licznymi bankami centralnymi). Doceniając znaczenie tych porozumień władze monetarne poszczególnych państw różnią się jednak co do oceny ich jako środków całkowitego zapewnienia potrzebnej międzynarodowej płynności. Krytycy podnoszą zarówno ich niewystarczające rozmiary, jak i nie zadowalające formy.

Ocena obecnego międzynarodowego systemu walutowego kapitalizmu oraz projekty jego naprawy znalazły wyraz w dwóch dokumentach przygotowanych na tegoroczne posiedzenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego i ogłoszonych w sierpniu roku bieżącego. Są to:

— sprawozdanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego za rok 1963/64, poświęcające obszerny rozdział zagadnieniu międzynarodowej płynności,

— „oświadczenie ministrów grupy 10 państw”, to jest tak zwanego „Klubu Paryskiego”⁵⁾.

Prace przygotowawcze przebiegały dwutorowo: jest to odbicie antagonizmów politycznych, jakie zarysowują się wśród produjących państw kapitalistycznych, zaznaczają się one z rosnącym nasileniem także w dziedzinie finansowej i znajdują wyraz również w pewnych tendencjach odśrodkowych w obrębie Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Instytucja ta, zgodnie z założeniami, dla spełnienia których została utworzona przed dwudziestu laty, jest w pierwszym rzędzie powołana do zapewnienia „uporządkowanych stosunków walutowych między państwami członkowskimi”, do którego to zadania zaliczyć należy z natury rzeczy zapewnienie dostatecznej płynności międzynarodowej.

Wbrew tym założeniom grupa dziesięciu uprzemysłowionych państw uznała, że osiągnięcie tego celu może być lepiej i sprawniej zapewnione przez mniejsze „grono państw, na których — ze względu na ich prodującą rolę w międzynarodowych obrotach handlowych i pieniężnych — spoczywa odpowiedzialność za prawidłowe funkcjonowanie międzynarodowego ustroju walutowego, niż to zdolny jest uczynić dość ciężki aparat Międzynarodowego Funduszu Walutowego, łączącego przeszło sto państw członkowskich o licznej przewadze państw o lżejszym ciężarze gatunkowym.

5) Są to: Belgia, Francja, Holandia, Niemiecka Republika Federalna, Szwecja, Włochy, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Japonia i Kanada; do klubu tego przystąpiła również Szwajcaria, nie będąca członkiem Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

2) International Financial Statistics VIII 1964, str. 34.

3) Sprawozdanie Banku Rozrachunków Międzynarodowych 1963/64, str. 104.

4) Federal Reserve Bulletin IX 1964, str. 1090.

Grupa owych dziesięciu państw już w roku 1961 wystąpiła ze wspólną akcją, zapewniającą pomoc kredytową na wypadek zagrożenia którejkolwiek z przodujących walut, a ostatnio wzięła na siebie również obowiązek opracowania swego stanowiska w sprawie międzynarodowej płynności. Główne poglądy wysunięte w każdym z tych dokumentów można streścić następująco (podkreślone zostały punkty najbardziej charakterystyczne):

„Oświadczenie dziesięciu” wyraża przeświadczenie, że międzynarodowy system walutowy oparty — jak obecnie — **na stałych kursach walutowych i ustalonej cenie złota** stanowi podstawę, na której należy budować przyszłość przy rozszerzeniu kooperacji władz monetarnych. Zapasy złota i dewiz, uzupełniane przez rozbudowany system ułatwień kredytowych można uznać za wystarczające **obecnie** i chyba na najbliższą przyszłość. Jednak stały wzrost handlu światowego i płatności wywola niewątpliwie potrzebę **większej** międzynarodowej płynności, która wymagać będzie rozszerzenia ułatwień kredytowych i — na dalszą metę — zapewne stworzenia **nowej formy aktywów rezerwowych**.

Drugi dokument, to jest sprawozdanie roczne Międzynarodowego Funduszu Walutowego podkreśla, że międzynarodowy system finansowy, utworzony po wojnie w oparciu o MFW, umożliwił okazałą ekspansję gospodarki światowej i handlu międzynarodowego oraz przywrócenie wymiennalności głównych walut. Nie można jednak nadal liczyć na dalszą akumulację należności dolarowych przez państwa poza Stanami Zjednoczonymi i dlatego należy przystąpić do szeroko zakreślonych **badan** nad zapewnieniem międzynarodowej płynności, nad właściwym **roznieśzczeniem rezerw** i usunięciem niebezpieczeństw mogących wynikać z nadmiernych ich wahań. W badaniach tych byłoby wskazane uzupełnić i **poprawić obecny system** tam, gdzie to jest celowe, zamiast szukać zastąpienia go przez nowy system. Mimo pewnych zalet dwustronnych porozumień kredytowych, ich elastyczności i poufności należy podkreślić **przeważające zalety systemu zapewniającego wzrost płynności przez wielostronne działającą organizację**.

Wspólną cechą obu dokumentów stanowi wyrażone w niej przekonanie, że obecny system wykazuje braki lub choćby niedociągnięcia i że na dalszą metę nie zapewnia dostatecznej płynności w skali potrzebnej dla dalszego rozwoju międzynarodowej wymiany dóbr i kapitałów. Stwierdzenie to nabiera dużej wagi z tego względu, że dotychczas na braki obecnego systemu walutowego wskazywali raczej tylko teoretycy i profesorowie zajmujący się tymi zagadnieniami, podczas gdy praktycy, odpowiedzialni za właściwe funkcjonowanie systemu, na ogół lekceważyli krytyczne uwagi. Obecnie zatem najwyższy areopag odpowiedzialnych czynników, to jest ministrowie finansów i gubernatorzy banków centralnych, uznał konieczność reform i przystąpienia do opracowania ich zakresu. Na podkreślenie zasługuje zmiana poglądów, zarysowująca się w Stanach Zjednoczonych, gdzie dotychczas widziano tylko korzyści płynące dla ich kraju z dominującej roli dolara i unikano rozważań nad reformą istniejącego systemu. Zmiana ta znalazła wyraz nawet w Kongresie, na ogół konserwatywnym w tych sprawach: podkomitet bankowy Izby Reprezentantów wypowiedział się krytycznie o „oświadczeniu dziesięciu”, jako nie zapewniającym koniecznej reformy⁶⁾.

Drugą wspólną cechą obu dokumentów jest pominięcie niektórych radykalnych zmian zalecanych przez liczne grono teoretyków zarówno w indywidualnych ich publikacjach, jak i we wspólnych wystąpieniach, jak na przykład w rezolucjach powziętych w konferencji profesorów-ekspertów, odbytej w styczniu 1964 roku w Bellagio. Dokumenty nie rozpatrują zatem ani projektu przejścia do ruchomych kursów dewiz, ani powszechnego podwyższenia ceny złota. Można przypuszczać, że wstrzemięźliwość w rozpatrywaniu tych rozwiązań wynika nie tyle z zasadniczo negatywnego stosunku do nich, ile ze świadomości ogrom-

nych trudności **praktycznych**, jakie byłyby związane z ich ewentualną realizacją.

Zbieżność poglądów wyrażonych w obu dokumentach odnosi się przede wszystkim do ujęć generalnych; natomiast przy dokładniejszej analizie zjawisk, a tym bardziej przy formułowaniu zaleceń na przyszłość, ujawniają się dość ostre różnice zdań. Różnice te nie wystąpiły wyraźnie w ogłoszonych dokumentach, które — dążąc do uzgodnienia poglądów — musiały z konieczności streścić się w ujęciach kompromisowych. Natomiast ujawniły się z dużą wyrazistością podczas obrad Międzynarodowego Funduszu Walutowego w Tokio, i to głównie w przemówieniach francuskiego ministra finansów Giscard d'Estaing oraz amerykańskiego sekretarza skarbu — Dillona.

Francja, która do roku 1958 musiała korzystać z dużych kredytów zagranicznych, zdołała po przeprowadzeniu reformy walutowej i gospodarczej doprowadzić do tak znacznej poprawy bilansu płatniczego, że z dłużnika przekształciła się w wierzyciela dysponującego okazałymi należnościami zagranicznymi; zapasy dolarowe Banku Francuskiego przekraczają jeden miliard dolarów. Troska o pewność tego okazałego aktywu występuje łącznie z ogólnopolityczną tendencją Francji do podważenia dominującej pozycji Stanów Zjednoczonych i dolara w kapitalistycznym systemie finansowym. Toteż właśnie ze strony francuskiej został ze szczególnym naciskiem zaakcentowany postulat reformy obecnego światowego systemu walutowego.

Przedstawiciel Francji we władzach Międzynarodowego Funduszu Walutowego upatruje podstawową słabość obecnego systemu walutowego w tym, że wzrost światowych rezerw uzależniony jest od deficytu bilansu płatniczego tych krajów, których waluta pełni funkcję kluczową w całym systemie. Pozwala to tym krajom (tj. w pierwszym rzędzie Stanom Zjednoczonym) na nieograniczone finansowanie stałych deficytów przez krótkoterminowe kredyty zagraniczne, co ma następstwa inflacyjne w skali światowej. Dodatkową wadą systemu jest to, że należności innych banków centralnych są wyrażane w walucie dolarowej, bez gwarancji kursu dolara w stosunku do złota. Dla usunięcia tych niepożądanych i wprost szkodliwych objawów Francja wysunęła między innymi dwa zalecenia, które zdołała wprowadzić do „Oświadczenia dziesięciu” i które dążą do osłabienia pozycji dolara, są to:

— dążenie do zapewnienia większej dyscypliny w zakresie międzynarodowych stosunków kredytowych przez stworzenie nowego systemu „wielostronnego nadzoru” nad różnymi formami dwustronnych kredytów, które właśnie Stany Zjednoczone ostatnio nadmiernie rozwinęły. Nadzór ten — w myśl wniosku francuskiego — ma być sprawowany przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei, a zatem przez instytucję europejską, a nie przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy o dominujących wpływach amerykańskich;

— stworzenie nowej formy prawdziwie międzynarodowych „aktywów rezerwowych”, pełniących funkcje światowych środków płatniczych obok — lub zamiast — walut poszczególnych państw. Specjalna komisja w ramach Klubu Paryskiego (a więc znów organu o dominującej roli państw europejskich) ma opracować konkretne w tej sprawie propozycje, które mogłyby być rozpatrzone na posiedzeniu Funduszu w roku 1965.

Zarówno diagnoza, jak i recepty przedstawione przez francuskiego ministra finansów spotkały się z krytyką ze strony amerykańskiej, popartą w niektórych punktach ze strony brytyjskiej. Przedstawiciele tych państw nie widzą potrzeby pójsicia po linii propozycji francuskiej i ograniczyli się raczej do uznania celowości pewnych ulepszeń obecnego systemu, który ich zdaniem działa w zasadzie na ogół dość zadowalająco.

Wobec rozbieżnych poglądów co do strukturalnych zagadnień na dalszą przyszłość, doroczne zebranie Międzynarodowego Funduszu Walutowego ograniczyło się do powzięcia tylko jednej formalnej uchwały, a mianowicie podwyższenia udziału państw człon-

⁶⁾ Economist 5.9.1964, str. 913.

kowskich w Funduszu o 25%. Ale i w tym punkcie zaznaczyły się w dyskusji różne stanowiska: Stany Zjednoczone, pragnąc utrzymać dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego pozycję głównego ośrodka międzynarodowych stosunków walutowych, były skłonne do podwyższenia udziałów nawet o 50%. Natomiast Francja, dążąc do przesunięcia ośrodka dyspozycji ku Europie, wypowiedziała się za mniejszym uzupełnieniem środków Funduszu. W wyniku uchwały udziały państw członkowskich w Funduszu mają wzrosnąć z obecnego stanu 15,6 mld dolarów do 19,5 mld dolarów, co z natury rzeczy rozszerza odpowiednio rozmiary kredytów, z jakich państwa członkowskie będą mogły korzystać w Funduszu, a zatem przyczyni się do pokaźnego powiększenia międzynarodowej płynności.

Przyjęta uchwała jest na razie ramowa, a sposób wprowadzenia jej w życie ma być w ciągu roku przygotowany przez dyrekcję Funduszu. Nasuwa się tu bowiem kilka zagadnień wymagających sprecyzowania, jak na przykład czy udziały niektórych państw, wykazujących w ostatnich paru latach większy od przeciętnego wzrost udziału w międzynarodowych obrotach gospodarczych (jak np. NRF, Japonia, Szwecja lub Kanada), mają być powiększone o więcej niż 25% oraz dalsze pytanie, czy wpłaty na udziały mają być dokonane w wysokości 25% złotem, jak to przewiduje statut Funduszu?

Inne fundamentalne zagadnienia, poruszone w ogłoszonych dokumentach, nie znalazły — i wobec rozbieżnych stanowisk nie mogły jeszcze znaleźć — pozytywnego rozwiązania. Ujęto niektóre z nich w formie wyżej przytoczonych zaleceń wprowadzonych na wniosek Francji do „Oświadczenia dziesięciu”, przede wszystkim zalecenie dalszych badań nad nową formą aktywów rezerwowych. Zagadnienie to było już przedmiotem licznych opracowań teoretycznych; zalecają one na przykład umieszczenie rezerw dewizowych przez państwa członkowskie w Międzynarodowym Funduszu Walutowym w formie depozytów opatrzonych klauzulą złotą, a zatem dających lepsze gwarancje od obecnych lokat, wyrażanych w dolarach lub funtach szterlingach, bez takiej klauzuli. Inne opracowania zalecają dokonywanie między bankami centralnymi operacji kredytowych w jednostce rozliczeniowej o stałej wartości w złocie. Praktyczne zrealizowanie tych i innych projektów wywołuje jednak szereg skomplikowanych problemów prawnych, bankowo-technicznych, a ponadto także politycznych, tak iż zapewne nieprędko znajdzie zgodne rozwiązanie.

Dyskusja nad zagadnieniem międzynarodowej płynności walutowej potrwa zatem zapewne przez czas dłuższy i trudno przewidywać, aby mogła zakończyć się do następnego rocznego posiedzenia Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Już w krótkim okresie, jaki minął od obrad w Tokio, odezwały się liczne głosy reprezentujące rozbieżne — nieraz wprost skrajnie sprzeczne — poglądy, przy czym przedmiotem wznowionej dyskusji stały się między innymi wła-

nie zagadnienia pominięte w omówionych dwóch oficjalnych dokumentach. Świadczyć o tym mogą następujące przykłady z kilku krajów.

W obszernej dyskusji na łamach francuskiego dziennika „Monde”⁷⁾ znalazły się między innymi poglądy poważnych ekonomistów, przewidujących, że zbliża się kryzys gospodarczy Stanów Zjednoczonych, który pociągnie za sobą ogólnosiwiatową depresję gospodarczą. Przy obecnym międzynarodowym systemie walutowym nie zdoła jej się opanować w inny sposób jak tylko przez powrót do waluty opartej przede wszystkim na złocie; konieczną przesłanką uzdrowienia systemu musiałoby być powszechne podwyższenie ceny złota. Poglądy te, zbliżone do wypowiedzianych już uprzednio przez J. Rueffa, twórcę francuskiej reformy gospodarczo-walutowej z roku 1958, znajdują we Francji licznych zwolenników.

W innym kierunku idzie rozumowanie znanego angielskiego profesora J. E. Meade, który ostatnio⁸⁾ zażądał powtórnie swe dawne stanowisko — przodujące państwa powinny przede wszystkim spełniać swe podstawowe zadania, którymi są: stały wewnętrzny wzrost gospodarczy, pełne zatrudnienie oraz pomoc materialna i finansowa dla krajów rozwijających się. Jeżeli spełnianie tych zadań obciąża bilanse płatnicze tych państw w rozmiarach, jakie nie mogą być wyrównane w drodze międzynarodowego współdziałania, to mniejszym złem jest odejście od obowiązujących stałych kursów walut i dopuszczenie do ich wahań (ewentualnie w kontrolowanych, ograniczonych rozmiarach) niż zrezygnowanie z wymienionych głównych zadań. Jest to zatem powrót do idei wyrażanych ongiś przez Keynesa.

O znaczeniu przywiązywanym do omawianych zagadnień świadczy również przebieg odbytego w końcu września zebrania niemieckiego „Towarzystwa Nauk Ekonomicznych i Socjalnych”⁹⁾. Wśród aktualnych tematów z zakresu międzynarodowych zagadnień umieszczono tam na pierwszym miejscu problematykę międzynarodowego systemu walutowego. Wśród obradujących ekonomistów znaleźli się tam także zwolennicy ruchomych kursów dewiz jako jednej z metod przywracania równowagi zagrożonym bilansom płatniczym.

W obliczu tak rozbieżnych poglądów na fundamentalne zagadnienia, zadania komisji powołanej przez uczestników Klubu Paryskiego pod przewodnictwem wicegubernatora Banku Włoskiego R. Ossola, dla sformułowania konkretnych projektów zreformowania międzynarodowego systemu walutowego nie są łatwe. Informacje o obradach tej komisji będą przez zainteresowanych śledzone z uwagą, a bez względu na ich wyniki będzie w tym czasie utrzymywać się i rozpowszechniać świadomość, że kryzys obecnego kapitalistycznego systemu walutowego nadal trwa.

7) Z dni 2, 3, 13, 14 IX i 6 X.

8) Artykuł w „The Three Banks Review” wrzesień 1964.

9) Neue Zürcher Zeitung 4.X.

MIECZYSLAW ŁAKOMSKI

Konkurs w zakresie usprawnień

Zakończone zostały prace związane z analizą i oceną wyników konkursu ogłoszonego na wniosek Komisji Usprawnień przez Zarząd Narodowego Banku Polskiego w lutym bieżącego roku. Konkurs dotyczył racjonalizacji formularzy działu B/IV — Czynności kasowo-skarbowe — używanych w oddziałach operacyjnych banku. Zadanie konkursowe polegało na przeanalizowaniu wszystkich formularzy stosowanych dotychczas w tym dziale czynności (48) i zaproponowaniu zmian, które — uwzględniając organizację i technikę pracy komórek kasowo-skarbowych, przeznaczenie poszczególnych formularzy i powiązanie

ich z innymi odcinkami pracy — stanowiłyby racjonalne rozwiązania, zmierzające do zmniejszenia lub uproszczenia pracy, zaoszczędzenia papieru, zmniejszenia kosztów druku itp.

Był to pierwszy konkurs usprawnieniowy NBP o tak pomyślanej tematyce. Dotyczył on wszystkich formularzy określonego działu czynności, a mianowicie działu stanowiącego jeden z podstawowych odcinków pracy pionu operacyjno-rachunkowego w oddziałach operacyjnych. Za wyborem takiego tematu przemawiało szereg okoliczności, a przede wszystkim stosunkowo nieduża ilość zmian w dziale kasowo-

-skarbcowym, dokonywanych w ramach usprawnień w okresie kilku ostatnich lat, jednostronność lub brak głębiej przemyślanych pomysłów w nadsyłanych pojedynczo wnioskach usprawnieniowych oraz sprzeczności w propozycjach poszczególnych autorów. Zastrzeżona w warunkach konkursu kompleksowa analiza formularzy działu B/IV miała na celu wszechstronne przedyskutowanie tematu i znalezienie w rezultacie najlepszych rozwiązań postawionego zadania.

Zainteresowanie konkursem było dość duże, czego wyrazem jest nadesłanie na konkurs 138 prac zawierających łącznie 684 wnioski. W konkursie udział wzięło 189 osób, z których 97% stanowili pracownicy oddziałów operacyjnych, a pozostałe 3% — pracownicy oddziałów wojewódzkich i centrali. Na podkreślenie zasługuje fakt, że wśród nadesłanych prac — 30, to jest około 22%, stanowiło opracowania zespołowe.

Wśród pracowników biorących udział w konkursie najpoważniejszy odsetek stanowili główni księgowi oddziałów operacyjnych, występujący pojedynczo lub w zespołach. Pozostali uczestnicy, to pracownicy pionu operacyjno-rachunkowego, zatrudnieni przeważnie przy czynnościach kasowo-skarbcowych. W tej grupie pracowników dominujący udział mieli skarbnicy. W kilku przypadkach uczestnikami konkursu byli dyrektorzy oddziałów, zastępcy dyrektorów, naczelnicy i pracownicy innych pionów.

W konkursie były reprezentowane wszystkie okręgi wojewódzkie. Istnieją jednakże znaczne różnice, jeżeli chodzi o stopień udziału w tej reprezentacji. Największa ilość prac konkursowych (19) wpłynęła z województwa białostockiego. Dalsze kolejne miejsca pod względem ilości nadesłanych prac zajmują okręgi: wrocławski (16), łódzki (15), katowicki (11), rzeszowski (10), zielonogórski (10), warszawski (9), lubelski (8), koszaliński (7), olsztyński (6), kielecki (5), krakowski (5), poznański (5), opolski (4), bydgoski (3), szczeciński (3) i gdański (1).

Jak widać z podanych w nawiasach liczb, udział w konkursie niektórych okręgów był stosunkowo niewielki i nie wyczerpywał ich potencjalnych możliwości. Szczególnie słabo pod tym względem wypadł okręg gdański, z którego wpłynęła tylko jedna praca, oceniona zresztą negatywnie.

Jeśli chodzi o ogólną ocenę nadesłanych wniosków, to na pierwszym miejscu należy postawić województwo koszalińskie, które — przy 7 nadesłanych pracach konkursowych — uzyskało 6 nagród i wyróżnień, przy czym najwyższa przyznana nagroda, w wysokości 3.000 złotych (druga) przypadła właśnie temu okręgowi (Zygmunt Rogoża, główny księgowy z Oddziału NBP w Kołobrzegu). Stosunkowo korzystnie wypadły również województwa: katowickie, na które — przy 11 pracach nadesłanych na konkurs — przypadło 9 nagród i wyróżnień (w tym trzecia nagroda w wysokości 2.000 złotych — przyznana Romualdowi Łukomskiemu, głównemu księgowemu z I Oddziału Miejskiego NBP w Częstochowie); województwo olsztyńskie (5 ocen pozytywnych przy 6 nadesłanych pracach), województwo warszawskie (7 ocen pozytywnych przy 9 nadesłanych pracach) i krakowski (4 oceny pozytywne przy 5 nadesłanych pracach).

Pozostałe okręgi miały znacznie mniejszy odsetek prac ocenionych pozytywnie (województwo bydgoskie 67%, w tym trzecia nagroda w wysokości 2.000 złotych; województwa rzeszowskie i zielonogórskie — 60%, łódzkie 53%, wrocławskie — 50%, białostockie — 47%, kieleckie — 40%, w tym dwa wyróżnienia pieniężne po 1.000 złotych, lubelskie — 38%, szczecińskie 33%, opolskie — 25%). Najniższy wskaźnik oceny, poza województwem gdańskim, ma województwo poznańskie — 20%.

Większość uczestników konkursu stanowili pracownicy mniejszych oddziałów operacyjnych, co należy uznać za okoliczność godną podkreślenia, świadcząca o żywym zainteresowaniu tych oddziałów zagadnieniem usprawnienia pracy w banku.

Zestawienie podane obok obrazuje udział oddziałów operacyjnych w konkursie.

Konkurs dostarczył dużo cennego materiału, którego dokładne posegregowanie i następnie przeanalizowa-

Lp.	Województwo	Ilość nadesłanych prac	Łączna ilość nagród i wyróżnień	Oddziały autorów prac nagrodzonych
1	białostockie	19	9	Bielsk Podlaski, Gołdap, Łomża, Olecko, Siemiaty-cze, Suwałki, I O/M w Białymstoku, Oddział Wojewódzki w Białymstoku
2	bydgoskie	3	2	II O/M w Bydgoszczy, Wąbrzeźno
3	gdańskie	1	—	—
4	katowickie	11	9	Bytom, Cieszyń, Bielsko-Biała, I O/M w Częstochowie, Chorzów, Pszczyna, Sosnowiec, Zawiercie
5	kieleckie	5	2	Radom, I O/M w Radomiu
6	koszalińskie	7	6	Kołobrzeg (druga nagroda), Słupsk, I O/M w Koszalinie, Wałcz, Oddział Wojewódzki w Koszalinie, Zespół Rewizyjny Departamentu Rewizyjnego
7	krakowskie	5	4	Brzesko, Nowy Sącz, Sucha, II O/M w Krakowie
8	lubelskie	8	3	Biała Podlaska, Krasnystaw, Radzyń
9	łódzkie	15	8	Kutno, Łowicz, Pabianice, Radomsko, Wieluń, Wieruszów, Zduńska Wola
10	olsztyńskie	6	5	I O/M w Olsztynie, Nowe Miasto, Giżycko, Węgorzewo
11	opolskie	4	1	Oddział Wojewódzki w Opolu
12	poznańskie	5	1	III O/M w Poznaniu
13	rzeszowskie	10	6	Mielec, Dębica, Lesko, Łańcut, II O/M w Rzeszowie
14	szczecińskie	3	1	II O/M w Szczecinie
15	warszawskie	9	7	VIII O/M w Warszawie, Grodzisk Mazowiecki, I, IV, VI, X O/M w Warszawie, Oddział Wojewódzki
16	wrocławskie	16	8	Nowa Ruda, Bielawa, Bogatynia, Bolesławiec, Legnica, Wałbrzych
17	zielonogórskie	10	6	Nowa Sól, Słubice, Krosno Odrzańskie, Lubsko, Sulechów, Żagań

nie oraz ocena wymagały dłuższego czasu i dlatego ogłoszenie wyników konkursu odbyło się z pewnym opóźnieniem.

Żadna z nadesłanych prac nie zawierała analizy wszystkich formularzy działu B/IV — Czynności kasowo-skarbcowe. Autorzy większości prac ustosunkowali się jedynie do kilku lub kilkunastu formularzy. Około 40% prac zawierało rozwiązania dotyczące tylko 1—3 formularzy.

Biorąc pod uwagę zarówno kryteria ilościowe, jak i jakościowe ocenionych pozytywnie wniosków, między innymi znaczną ilość trafnych i pokrywających się rozwiązań, nadesłanych przez różnych autorów w odniesieniu do tych samych formularzy — sąd konkursowy nie przyznał pierwszej nagrody przewidzianej w warunkach konkursu, natomiast — poza nagrodami drugiego i trzeciego stopnia — przyznał 17 wyróżnień pieniężnych oraz zakwalifikował 58 prac, zawierających przeważnie pojedyncze wnioski, do nagrodzenia w normalnym trybie (35 nagród pieniężnych i 23 bony książkowe).

Nagrodzono więc w różnej formie 78 prac, co w stosunku do ogólnej ilości prac nadesłanych na konkurs stanowi 56,5%. Wśród nagrodzonych znajduje się 27 prac zespołowych, opracowanych przez 75 współautorów. Łącznie więc nagrodzono 126 pracowników uczestniczących w konkursie, to jest około 67%, co należy uznać za wynik bardzo korzystny. Wynik ten świadczy o tym, że sąd konkursowy docenił inicjatywę i wkład pracy uczestników konkursu oraz postarał się je odpowiednio nagrodzić.

Najwięcej wniosków zgłoszono odnośnie do formularza 4864 — książka rozrachunkowa między kasą a sortownią — przy czym większość z nich zawierała propozycje zlikwidowania tego formularza i dokonywania rozrachunku między kasą a sortownią w książce kasowej (formularze 4860 i 4860/I), w rubryce dodatkowo wprowadzonej w tym celu. Rozwiązanie to uznane zostało przez sąd konkursowy za trafne. Potwierdza ono słuszność decyzji powziętej tymczasem przez Departament Operacyjno-Rachunkowy, przesadzającej likwidację formularza 4864.

Dużo również wniosków dotyczyło formularzy: 4868 — zapotrzebowanie gotówki dla kasy; 4865 — książka rozrachunkowa liczników; 4860 i 4860/I — książka kasowa; 4866 — książka rozrachunkowa sortowni.

Spośród wniosków dotyczących formularza 4868 za trafne uznano te, które proponowały zniesienie kopii formularza oraz zmianę formatu na A-7. Nie uznano natomiast za prawidłową koncepcję połączenia tego formularza z formularzem 4867 — zestawienie gotówki oddanej do skarbca.

Szereg wniosków zawierało propozycję zlikwidowania książki rozrachunkowej liczników, przy równoczesnym uzupełnieniu książki rozrachunkowej sortowni dodatkową rubryką, przeznaczoną do potwierdzania przez kierownika sortowni odbioru gotówki od liczników. Koncepcję tę uznano za słuszną, przyczyniając się w ten sposób do zmiany dotychczasowego negatywnego stanowiska Departamentu Operacyjno-Rachunkowego. Jeśli chodzi o książkę rozrachunkową sortowni, to uznano poza tym za trafne wnioski proponujące zmniejszenie formatu formularza do A-4 i wprowadzenie pewnych zmian w jego układzie. Odrzucono natomiast propozycje zmierzające do zastąpienia książki luźnymi arkuszami lub zastosowania w książce pionowego układu zapisów.

Wnioski dotyczące książki kasowej zawierały przeważnie propozycje odnoszące się do układu formularza. Z propozycji tych wybrano najtrafniejsze, wyróżniając specjalnie pomysły opatrzone godłem „Leopis” (trzecia nagroda) i „Witek Wacka”. Niektóre z wniosków dotyczące tego formularza zawierały daleko idące koncepcje, jak na przykład ograniczenie książki kasowej tylko do zapisów odnoszących się do ogólnych obrotów lub zniesienie w ogóle książki kasowej. Tego rodzaju wnioski uznano za niemożliwe do przyjęcia ze względów zasadniczych.

Pozostałe formularze objęte konkursem nie były — jeśli chodzi o ilość wniosków — tak popularne jak wyżej omówione, tym niemniej odnośnie do wielkości z nich nadesłano przeważnie po kilka rozwiązań, często również pokrywających się. Ogólnie biorąc, wnioski zmierzały do likwidacji niektórych formularzy uznanych za zbędne, do łączenia formularzy stosowanych równocześnie lub związanych z tymi samymi operacjami, do zmniejszenia formatu oraz zmian w układzie i druku poszczególnych formularzy.

Spośród wniosków ocenionych pozytywnie przez sąd konkursowy, a dotyczących likwidacji formularzy, należy wymienić przede wszystkim propozycję zlikwidowania formularza 4947 — zestawienie wpłat-wypłat — używanego dotychczas masowo. Uznano, że z formularza tego można zrezygnować przyjmując zasadę zestawiania wpłat na odwrocie dowodu wpłaty (formularz 4104), a zestawiania wypłat na odwrotnej stronie czeku gotówkowego (formularz 4181). Realizacja tej koncepcji przyniesie znaczną oszczędność papieru, ocenianą na ponad trzy tony rocznie.

Za zbędny uznano również formularz 4942 — pokwitowanie odbioru kluczy i portfeli skarbców nocnych — wobec możliwości kwitowania przez klientów odbioru kluczy i portfeli bezpośrednio na kartach (formularz 4941) w dodatkowo wprowadzonej rubryce.

Celowość likwidacji formularza 4942 uznana została przez Departament Operacyjno-Rachunkowy jeszcze przed konkursem, na podstawie wniosku usprawnieniowego K. Pustówki.

Z pozostałych formularzy, zakwalifikowanych w wyniku konkursu do likwidacji (zaniechania druku dalszych nakładów), należy wymienić formularz 4900 — wykaz różnic reklamowanych przez klientów — jako zbędny przy nowym systemie sprawozdawczości; formularz 4948 — wskazówki o sposobie dokonania wrzutów portfeli do skarbca nocnego — zbędny wobec zamieszczenia wskazówek na drzwiczkach każdej wrzutni oraz formularz 9412 — wezwanie do podjęcia depozytu — ze względu na bardzo rzadkie jego używanie.

Szereg wniosków ocenionych pozytywnie zawierało propozycje połączenia konkretnych formularzy związanych ze sobą tematycznie i usprawnienia w ten sposób pracy oraz uzyskania oszczędności w papierze i na kosztach druku. Dotyczy to następujących formularzy: 4107 — zestawienie nadmiarów kasowych urzędów pocztowych (połączenie z formularzem 4104); 4863 — zobowiązanie klienta do wyrównywania różnic gotówkowych (połączenie z „oświadczeniem” klienta); 4890 — wniosek o wymianę uszkodzonych znaków pieniężnych (połączenie z formularzem 4890/b); 4920 — zapotrzebowanie gotówki (połączenie z formularzem 4910); 9400 — dowód depozytowy (połączenie z formularzem 9401).

Duża ilość wniosków dotyczyła zmiany formatu formularzy objętych konkursem lub ich układu. Szereg propozycji zgłoszonych w tym zakresie było trafnych i spotkało się z pozytywną oceną sądu konkursowego. Uznano za celowe zmniejszenie formatu następujących formularzy: 4857 (do A-4), 4866 (do A-4), 4867 (do A-7), 4890, 4895, 4898, 4899, 4901 (do A-4), 4945, 7055, 7056, 9257 (do połowy A-5, druk dwustronny), 9403 (do A-4), 9413 (do A-6), 10930 (do A-6).

W zakresie zmian w układzie i druku przyjęto szereg wniosków dotyczących następujących formularzy: 4104, 4107, 4857, 4860 i 4860/I, 4863, 4866, 4890, 4897, 4898, 4899, 4901, 4940, 4945, 4946, 9255, 9256, 9401, 9403.

Nadesłane na konkurs prace zawierały również wnioski z propozycjami dotyczącymi opakowań znaków pieniężnych. Ocena tych propozycji w ramach konkursu nie była możliwa ze względu na podjęte już wcześniej przez Skarbiec Emisyjny szersze badania i próby w tym zakresie, które nie zostały jeszcze definitywnie zakończone. Zamierzenia Skarbcza Emisyjnego w dziedzinie zmiany opakowań znaków pieniężnych idą dość daleko, ogólnie biorąc, dalej aniżeli propozycje zawarte w materiale nadesłanym na konkurs. Trudno jednakże obecnie przewidzieć, czy i w jakim stopniu koncepcje Skarbcza Emisyjnego będą mogły być zrealizowane. Dlatego też sąd konkursowy zdecydował się przekazać odnośne wnioski Skarbcowi Emisyjnemu dla ewentualnego wykorzystania w przyszłości zawartych w nich pomysłów i nagrodzenia autorów.

Oceniając ogólnie wyniki konkursu należy stwierdzić, że przyniósł on zamierzone rezultaty i osiągnął swój cel. Obszerny materiał nadesłany na konkurs, zawierający dużo ciekawych i śmiałych pomysłów, pozwolił na wszechstronne przeanalizowanie tematu i przyjęcie możliwie najlepszych w obecnych warunkach rozwiązań w zakresie racjonalizacji formularzy dotyczących jednego, poważnego odcinka pracy banku. Do osiągnięcia pozytywnych wyników konkursu przyczynił się odpowiedni poziom nadesłanych prac, wśród których na specjalne wyróżnienie zasługują prace zespołowe, jako zawierające w większości wnioski głębiej przemyślane i lepiej opracowane.

Realizacja wniosków konkursowych przyczyni się niewątpliwie do znacznego usprawnienia pracy w dziale kasowo-skarbcowym. Przyniesie ona również dość duże oszczędności papieru, oceniane łącznie blisko na 10,5 tony rocznie. Mówiąc o efektach musimy pamiętać, że nie wszystkie one będą widoczne od razu. Realizacja niektórych wniosków będzie stopniowa, w miarę wyczerpywania się obecnych zapasów formularzy. O tym powinni pamiętać autorzy wniosków nagrodzonych.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Nakłady a efekty ekonomiczne w państwowych gospodarstwach rolnych

Sprawa nakładów na produkcję w rolnictwie interesowała i nadal interesuje czynniki związane z tym zagadnieniem, między innymi również i Bank Rolny. Sprawozdania za rok gospodarczy 1963—1964 dostarczyły nowego materiału, który potwierdza tezę o konieczności intensyfikacji nakładów, jeżeli rolnictwo ma w dalszym ciągu uzyskiwać większe efekty ekonomiczne. Zwiększenie nakładów na produkcję rolną należy uważać za dźwignię, przy pomocy której uzyska się dalsze, zwiększone efekty. Wyniki osiągnięte dotychczas świadczą niewątpliwie o tym, jak ogromne rezerwy produkcyjne nie zostały wykorzystane w okresach ubiegłych. Straciliśmy niewątpliwie dużo na tym i dlatego jak najbardziej należałoby skrócić czas potrzebny do właściwego wykorzystania posiadanych środków, do jakich niewątpliwie zaliczyć należy intensyfikację nakładów na produkcję rolną.

Bank Rolny, jako jednostka finansująca państwowe gospodarstwa rolne, ma wpływ na poszczególne gospodarstwa, jak i ich jednostki nadrzędne. Wpływ ten oczywiście nie może się wyrażać w zaleceniu konkretnych decyzji gospodarczych, lecz na wskazywaniu na skutki podjętych uprzednio decyzji, które pociągają za sobą skutki finansowe. Wykorzystanie tych możliwości oddziaływania niewątpliwie spowoduje odpowiednie zajęcie się zagadnieniami przez poszczególne jednostki gospodarcze oraz ich jednostki nadrzędne.

Powracając do sprawy nakładów i ich związku z osiąganymi efektami gospodarczymi, przedstawiamy poniżej dane porównawcze w skali jednego inspektoratu państwowych gospodarstw rolnych powiatu olsztyńskiego. Chodzi nam mianowicie o porównanie jednostek, które mają zbliżone warunki przyrodnicze, glebowe i inne. Przytoczone dane potwierdzają tezę o słuszności i konieczności intensyfikacji nakładów.

Wstępne porównanie nakładów poniesionych na jeden hektar użytków rolnych z osiągniętymi wynikami przedstawia się następująco:

Lp.	Jednostka gospodarcza	Nakłady ogółem na 1 ha użytków rolnych w układzie od największych do najmniejszych (w tys. zł)	Osiągnięty wynik (w tys. zł)	
			strata	zysk
1	PGR Prejłowo	9,4	—	620
2	PGR Unieszewo	7,7	515	—
3	PGR Krupoliny	6,0	376	—
4	PGR Grądek	5,9	271	—
5	PGR Dadaż	5,8	545	—
6	PGR Łajsy	5,7	—	532
7	PGR Różnowo	5,7	484	—
8	PGR Bałdy	5,6	2	—
9	PGR Gąglawki	5,1	—	64
10	PGR Tomaszkowo	5,0	—	253
11	PGR Odryty	4,9	—	185
12	PGR Patryki	4,9	278	—
13	PGR Wróclikowo	4,8	329	—
14	PGR Tumiany	4,7	274	—
15	PGR Stary Olsztyn	4,2	229	—
16	PGR Klebark	4,2	737	—
17	PGR Szynowo	4,1	796	—
18	PGR Barczewski Dwór	4,0	392	—
19	PGR Barkweda	3,4	366	—
20	PGR Dobrag	2,6	354	—

Z zestawienia powyższych cyfr wynika pewna prawidłowość — jednostki znajdujące się w pierwszej dziesiątce wahają się między stratą a zyskiem. Czetery jednostki osiągnęły zysk, pozostałych sześć jednostek poniosło straty. W drugiej dziesiątce zdecydowanie przeważają straty, z wyjątkiem jednej jednostki. Charakterystyczne jest przy tym, że jednostki w pierwszej dziesiątce wykazują zdecydowanie większe nakłady na jeden hektar użytków rolnych w stosunku do jednostek pozostałych. Dla ułatwienia dalszych rozważań jednostki w pierwszej dziesiątce określimy jako gospodarstwa grupy I, natomiast jednostki znajdujące się w drugiej dziesiątce — jako gospodarstwa grupy II.

Rozpatrując wyżej wymienione gospodarstwa w przekroju tych dwóch grup widzimy, że przeciętne nakłady na jeden hektar użytków rolnych oraz uzyskany wynik przedstawia się następująco:

	Gospodarstwa (w tys. zł)	
	I grupa	II
Przeciętne nakłady na jeden hektar	6,2	4,2
Wynik (saldo)	strata 724	strata 3.570

Przytoczone wyżej liczby posiadają wyraźną wymowę i potwierdzają tezę o konieczności intensyfikacji nakładów. Należy stwierdzić, że przytoczone dane nie są dziełem przypadku czy zbiegu okoliczności, lecz stanowią pewną prawidłowość. W zestawieniu danych dwóch czy czterech jednostek można by mówić o przypadku, lecz ilość dwudziestu jednostek uwiidocznia pewne cechy ogólne. Można to określić jako pewną regułę.

Ciekawą niewątpliwie sprawą jest zbadanie, które z czynników składających się na nakłady posiadały decydujący wpływ na uzyskanie lepszych wyników. Dokonując porównania nakładów według ich rodzajów w ujęciu gospodarstw grupy I i II, stwierdzamy co następuje:

	Nakłady w złotych w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w gospodarstwach grupy (przeciętna)		Różnice	
	I	II		
Place	1.853	1.503	—	350
Zakład Ubezp. Społ.	180	146	—	34
Zakup inwentarza	369	154	—	215
Zakup nasion	329	253	—	76
Zakup pasz	821	284	—	537
Zakup surowców przem.	404	—	—	404
Zakup nawozów	368	308	—	60
Zakup paliw	218	186	—	52
Zakup mat. do remontów	186	154	—	32
Zakup pozostałych mat.	160	113	—	47
Zakup mat. do odprzed.	108	75	—	33
Amortyzacja	571	551	—	20
Remonty bieżące	111	58	—	53
Odsetki	47	37	—	10
Koszty delegacji	20	18	—	2
Stółówka	74	39	—	35
Bezpieczeństwo i Hig. Pr.	51	53	+	2
Wydatki na cele socjal.	32	21	—	11
Podatek	3	—	—	3
Fundusz gromadzki	12	16	+	4
Pozostałe wydatki	320	193	—	127
Nakłady lat ubiegłych	1	4	+	3
Nakłady nadzwyczajne	8	4	—	4

Z powyższego zestawienia wynika, że o lepszych wynikach w grupie I zadecydowały nakłady na zakup pasz, nakłady pracy żywej oraz nakłady na zakup inwentarza żywego. Zakup surowców przemysłowych w tym przypadku nie miał decydującego znaczenia, gdyż dotyczy to przemysłu rolnego (gorzelnictwo, mieszalnia pasz), który prowadzi trzy jednostki spośród dwudziestu.

Rozpatrując sprawę zatrudnienia niewątpliwie ciekawie będzie zestawienie obrazujące ilość robotników stałych, przypadających na jeden hektar użytków rolnych. Przedstawia się to następująco:

	Ilość ha na jednego robotnika stalego
Gospodarstwa I grupy	12,5 ha
Gospodarstwa II grupy	14,7 ha

Z zestawienia tego wynika, że nakłady na pracę żywą w jednostkach grupy II były niższe, między innymi z powodu mniejszej liczby zatrudnionych. Problem zatrudnienia nadal pozostaje więc sprawą, która wymaga rozwiązania na terenie województwa olsztyńskiego. Ze sprawą tą związanych jest oczywiście dużo innych czynników, które niejako limitują tę sprawę. Do niewątpliwie decydujących momentów należy sprawa mieszkań robotniczych, których liczba jest niewystarczająca, a budynki istniejące są w znacznej mierze zniszczone.

Sprawę mieszkań robotniczych ilustruje poniższe zestawienie, ukazujące rok ich budowy oraz wartość w milionach złotych w skali inspektoratu, a także województwa olsztyńskiego.

	Inspektorat		WZ PGR	
	w mln zł w %	w %	w mln zł w %	w %
Wybudowano do roku 1920	51,1	55,2	1.544,0	61,5
Wybudowano od roku 1921 do roku 1945	16,0	17,2	302,5	12,0
Wybudowano od roku 1946 do roku 1960	25,6	27,6	664,2	26,5

Tempo budowy mieszkań wskazuje wzrost w stosunku do okresu przed zakończeniem wojny. Mimo to stwierdza się duże braki w tym zakresie. Powstaje więc dalsze zagadnienie, mianowicie intensyfikacja nakładów inwestycyjnych na budownictwo mieszkaniowe, tym bardziej że coraz to nowe grunty dołączane są do państwowych gospodarstw rolnych, które pozostały po poprzednich użytkownikach (wyjazdy, gospodarstwa ekonomicznie zaniedbane itd.).

Sprawa nakładów na pracę żywą, to nie tylko problem zatrudnienia i budownictwa mieszkaniowego, ale również i sprawa wydajności pracy. Ilustruje to poniższe zestawienie, wykazujące średnią wartość produkcji netto na jednego pracownika w skali inspektoratu, a mianowicie:

Gospodarstwa I grupy	31,0 tysięcy złotych
Gospodarstwa II grupy	23,4 tysiąca złotych

Fundusz płac na jednego zatrudnionego przedstawiał się następująco:

Gospodarstwa I grupy	17,3 tysiąca złotych
Gospodarstwa II grupy	17,2 tysiąca złotych

Zestawienie tych liczb jest wymowne, świadczy ono o dużych rezerwach tkwiących w nie wykorzystanej sile roboczej. Sprawa wydajności pracy w związku z tym nadal pozostaje problemem, od rozwiązania którego zależą nie tylko nakłady, lecz również i wyniki ekonomiczne.

Nie mniej ważną sprawą są nakłady na zakup inwentarza. Nakłady te średnio na jedno gospodarstwo kształtowały się następująco (w tysiącach złotych):

Gospodarstwa I grupy	170
Gospodarstwa II grupy	104

Zestawienie to jest dalszym potwierdzeniem tezy o konieczności intensyfikacji nakładów, w tym również i w dziedzinie zakupu inwentarza. Gospodarstwa I grupy, mimo poważnych nakładów z tego tytułu uzyskały znacznie lepsze wyniki. Z zagadnieniem tym wiąże się sprawa zakupu pasz. Nakłady na ten cel w gospodarstwach grupy I były znacznie wyższe niż w gospodarstwach grupy II. Intensyfikacja nakładów na ten cel pozwoliła na zwiększenie wartości inwentarza żywego i na zwiększenie sprzedaży.

Pozostałe nakłady, chociaż wartościowo przedstawiają niższe kwoty, również wykazują odchylenia w obydwóch grupach. Nakłady te mogą być rozpatrywane z różnego punktu widzenia. Na przykład wyższe nakłady na remonty bieżące wskazują na lepsze gospodarowanie, co przedłuża użyteczność środków trwałych, a zwiększone nakłady na stołówki — na lepszą troskę o robotników. Poważniejszy wzrost nakładów pozostałych związany był częściowo z ochroną roślin, na przykład przez opryskiwanie z samolotów.

Dla Banku Rolnego z przytoczonych liczb wynikają wskazania i kierunki dalszej pracy. Zwrócenie uwagi na pewne zagadnienia i fakty i to nie tylko jednostkom gospodarczym i ich jednostce nadrzędnej, lecz również i innym czynnikom, mającym wpływ na bieg tych spraw, niewątpliwie wpłynie na lepsze zajęcie się tymi zagadnieniami, które mają decydujący wpływ na ekonomiczną gospodarkę. Do spraw najważniejszych należy niewątpliwie zwiększenie działalności banku w kierunku:

- intensyfikacji nakładów przez państwowe gospodarstwa rolne,
- bardziej dokładnego opracowywania przez nie planów.

JÓZEF SKRZYPSKI
Olsztyn

Analiza rocznych planów gminnych spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”

Gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” prowadzą na terenach wiejskich szeroką działalność gospodarczą w zakresie skupu produktów rolno-ho-dowlanych, zaopatrzenia, produkcji, szczególnie masarsko-piekarskiej, i usług. Wobec tego opracowywane przez nie plany roczne są skomplikowane, wielostronne i odmienne od planów opracowywanych przez inne przedsiębiorstwa. Plany te składają się z kilkunastu formularzy i zawierają kilkadziesiąt liczb i wskaźników, których dokładne przeanalizowanie wymaga dłuższego okresu.

Inspektor kredytowy w oddziale operacyjnym ma na przeanalizowanie takiego planu teoretycznie pięć dni czasu (w praktyce bywa często inaczej). Zakładając jednak, że jeden inspektor kredytowy kon-

troluje od czterech do sześciu gminnych spółdzielni, czas potrzebny na przeanalizowanie ich planów wynosi od dwudziestu do trzydziestu dni. Z uwagi na równoczesny wpływ limitów spółdzielnie opracowują plany także równocześnie i każda ze spółdzielni chce mieć plan przeanalizowany przez oddział jak najszybciej. Z uwagi jednak na wyznaczone terminy złożenia planów jednostce nadrzędnej, które z zasady do tej pory były bardzo krótkie, oddziałowi pozostawało do przeanalizowania od czterech do sześciu planów w ciągu pięciu dni, a więc jeden do dwóch planów dziennie.

Wobec takiej sytuacji wydaje się celowe dokonywanie w tym okresie tylko analizy podstawowych i najważniejszych pozycji planu z zastrzeżeniem, że

wyniki dogłębnej analizy będą ewentualnie, w miarę potrzeby, przekazane spółdzielni w okresie późniejszym. Przyjmując takie założenia wydaje się celowe wskazanie tych danych planowanych, których nie można pominąć przy analizie początkowej z uwagi na ich znaczenie ekonomiczne i powiązanie z innymi częściami planów.

Należy również nadmienić, że przystępując do analizy planów należy zapoznać się uprzednio dokładnie z instrukcją i wytycznymi CRS do opracowania planów oraz z układem obowiązujących formularzy.

Jedną z najważniejszych i podstawowych części planów rocznych gminnych spółdzielni jest plan obrotów w handlu detalicznym, sporządzany na wzorze CRS-HD-1 i dlatego zajmujemy się nim przede wszystkim w niniejszym artykule. Składa się on z czterech części:

- obrót detaliczny,
- koszty i wyniki działalności detalu,
- uruchomienie, likwidacja i zmiany branży sklepów w handlu detalicznym,
- podział planowanej sprzedaży na sklepy i punkty sprzedaży detalicznej.

Plan ten, poza częścią trzecią, zawiera dane odnośnie przewidywanego wykonania planu w roku ubiegłym, planu na rok bieżący, z podziałem na kwartały oraz wskaźniki procentowe, ilustrujące stosunek kwot planowanych do wykonania w roku ubiegłym.

Dane tego formularza należy szczegółowo przeanalizować tak pod względem formalnym, jak i merytorycznym, pamiętając, że liczby dotyczące obrotu towarowego są wykazywane w cenach detalicznych.

Przed wszystkim oceniamy dane dotyczące roku ubiegłego z punktu widzenia, czy przewidywane wykonanie jest realnie ocenione i, o ile jest to możliwe, konfrontujemy z danymi faktycznymi, na przykład zapas towarów na początek lub koniec roku ubiegłego ze sprawozdaniem H-5.

Stany zapasów są podawane w podziale na bieżące, przedsezonowe i nie biorące udziału w obrocie. Prawidłowość tego podziału jest ważna z punktu widzenia kontroli bankowej i analizy normatywów. Zapas bieżący powinien bowiem, po uwzględnieniu marży detalicznej, której wysokość jest podana w drugiej części tego samego wzoru, odpowiadać planowanemu normatywowi „towary — detal” ze wzoru CRS-Fin-3. Należy nadmienić, że w planach gminnych spółdzielni często jest brak takiego powiązania, ponieważ plan obrotu towarowego opracowuje zwykle dział zaopatrzenia lub planista, a plan normatywów — główny księgowy, który — zgodnie z wytycznymi CRS — koordynuje całość prac związanych z opracowywaniem planów.

Zapasy przedsezonowe to, według przepisów bankowych, zapasy traktowane jako zapasy sezonowe. Z uwagi na to, że stany towarów planuje się na koniec roku, będą to tylko towary na okres letni i niektóre towary związane z obsługą rolnictwa, jak na przykład środki ochrony roślin. Przy ocenie przewidywanych i planowanych stanów towarów sezonowych należy uwzględnić prawidłowość przekazywania towarów posezonowych do hurtu. Stan zapasów nie biorących udziału w obrocie, czyli zapasy nieprawidłowe, trudno zbywalne na początek roku planowanego powinny być zgodne ze znajomością ich stanu przez oddział, a w każdym razie nie niższe. Stan planowany na koniec roku nie powinien być z zasady wyższy od stanu początkowego.

Pozycja 17 części — „obróty towarowe” — formularz CRS-HD-1, dotycząca „zmniejszenia wartości towarów na skutek przecen” ma powiązanie z pozycją 10 — „odpisy na fundusz przecen i ryzyko handlowe” — zawartą w części drugiej tego formularza. Pozycja ta jest limitowana ustalonym przez PZGS wskaźnikiem odpisu na ten cel w stosunku do planowanej sprzedaży. Pozycje te nie zawsze muszą być równe. Występuje to na przykład w następujących przypadkach:

— spółdzielnia spłaca zaciągnięty kredyt bankowy na przecenę towarów (ZP A/43/62) — wówczas pozycja 10 może być wyższa od pozycji 17,

— spółdzielnia dokonuje wypłat z funduszu na przecenę i ryzyko handlowe, pozycja 10 może być wyższa od pozycji 17,

— fundusz z roku ubiegłego nie został w pełni wykorzystany, co ma nastąpić w roku planowanym, pozycja 17 większa od pozycji 10.

W wypadku gdy stany zapasów trudno zbywalnych na początek roku są znaczne, a planowany fundusz na ich przecenę jest niewielki, można na przykład zwrócić się do PZGS, aby ustalił dla danej spółdzielni wyższy wskaźnik odpisu funduszu na przecenę, przy uwzględnieniu potrzeb w tym zakresie w innych spółdzielniach podległych mu. Zakładając na przykład, iż przeceny wyniosą 25% wartości początkowej towarów, należałoby przyjąć, że dla przeceny zapasów o wartości jednego miliona złotych potrzeba 250 tysięcy złotych funduszu na przecenę.

Pozycją interesującą oddział banku są również dane o sprzedaży pozarynkowej. W planie wielkości te podane są w liczbach bezwzględnych oraz wskaźnik wzrostu w stosunku do roku ubiegłego ogółem, jak również podział na artykuły spożywcze, przemysłowe i do produkcji rolnej. Przy analizie wskazane jest wprowadzenie wskaźnika sprzedaży pozarynkowej do sprzedaży ogółem. Rozpatrując te dane należy mieć na uwadze, że planowany ewentualny wzrost sprzedaży pozarynkowej nie powinien wyprzedzać wskaźnika wzrostu sprzedaży rynkowej i że wielkość jej powinna być ekonomicznie uzasadniona.

Oceniając planowany obrót detalu należy zwrócić uwagę na następujące zagadnienia:

— że zgodnie z ogólną polityką handlową na wsi, szczególną dynamikę obrotów powinny wykazywać artykuły do produkcji rolnej i artykuły przemysłowe, a nie artykuły spożywcze. W tym celu analizujemy dodatkowo dane zawarte w części czwartej wzoru — podział planowanej sprzedaży na sklepy i punkty sprzedaży drobnodetalicznej,

— czy podział zadań na kwartały uwzględnia wpływy sezonowe i inne, na przykład okres wzmożonej sprzedaży nawozów sztucznych, przesunięcia świąt Wielkiejnocy pomiędzy pierwszym i drugim kwartałem, w których to okresach popyt znacznie wzrasta,

— czy spółdzielnia nie planuje zbyt wysokich obrotów w czwartym kwartale, co może mieć miejsce choćby z uwagi na chęć stworzenia sobie dogodnych warunków premiowania pracowników umysłowych w kwartałach od pierwszego do trzeciego. Ocenę właściwości podziału zadań na kwartały w zakresie sprzedaży detalicznej ułatwiają dane dotyczące „uruchomienia, likwidacji i zmiany branż sklepów w detalu”, gdzie między innymi jest podane:

- data uruchomienia lub likwidacji sklepu,
- projektowany obrót.

Ponadto powinno się sprawdzić, czy planowane zmiany w zakresie punktów sprzedaży detalicznej mają powiązanie z planem inwestycyjnym i planem kapitalnych remontów — wzór CRS-J — oraz opinie oddziału w tych sprawach. Analiza kosztów detalu powinna być przeprowadzana na ogólnie przyjętych zasadach, uwzględniających koszty stałe i zmienne, ze zwróceniem uwagi między innymi czy:

— prowizje osób prowadzących punkty sprzedaży pomocniczej (PSP) nie wzrastają szybciej niż sprzedaż w tych punktach, podana w części pierwszej omawianego wzoru,

— koszty remontów i konserwacji odpowiadają potrzebom spółdzielni.

O ile oddział stwierdza, że na przykład punkty sprzedaży są bardzo zaniedbane, powinien domagać się przeznaczenia na ich renowację odpowiednich środków.

Plan skupu należy ocenić z punktu widzenia założeń narodowego planu gospodarczego na dany rok, specyfiki terenu oraz wyników lat poprzednich. Od tych czynników zależy bowiem, jak ma się ukształ-

a) w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych z budżetem terenowym najczęściej stosowaną formą są organizacyjne środki działania, ponieważ możliwość bezpośrednich kontaktów z miejscowymi władzami ułatwia zastosowanie środków nacisku na gospodarkę przedsiębiorstwa poprzez odpowiednie uchwały właściwego prezydium rady narodowej, oczywiście w warunkach prawidłowo ustawionej współpracy między oddziałem banku a właściwą jednostką terenowej władzy gospodarczej. Można tu wymienić dwa przykłady skutecznego oddziaływania oddziału na podlegające jego gestii przedsiębiorstwa przemysłu terenowego (Kościańskie Przedsiębiorstwo Przemysłu Terenowego);

b) w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym skuteczność oddziaływania ograniczona jest:

- koniecznością wyeliminowania stosowania podwyższonej stopy procentowej w odniesieniu do przedsiębiorstw, w których — z uwagi na brak możliwości uzyskania funduszu zakładowego — zastosowanie tej sankcji nie ma praktycznego znaczenia (a taka sytuacja w tej grupie przedsiębiorstw jest normalna),
- faktem stwierdzenia przyczyn pierwotnych, w decydującej mierze niezależnych od przedsiębiorstwa.

Wzrost znaczenia Konferencji Samorządu Robotniczego przemawia również za stosowaniem organizacyjnych form oddziaływania, popartych od czasu do czasu zastosowaniem ograniczenia kredytowania (np. w odniesieniu do Kościańskich Zakładów Ceramiki Budowlanej);

c) w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych (tak państwowych, jak i spółdzielczych) należy stwierdzić, że poziom organizacyjny reprezentowanych w naszym okręgu bankowym jednostek gospodarczych jest dość wysoki i dlatego konieczność oddziaływania kredytowego występuje raczej sporadycznie, a likwidacja odchyłań od stanów prawidłowych nie napotyka poważniejszych trudności.

Najczęściej stosowanymi formami oddziaływania są:

- pisemne interwencje w przedsiębiorstwie,
- bezpośrednie kontakty z zarządem przedsiębiorstwa,
- pisemne interwencje w jednostce nadrzędnej (w odniesieniu do pionu CRS — jednostka nadrzędna na miejscu), ewentualnie przekazane do wiadomości oddziału wojewódzkiego (w przypadkach poważniejszych odchyłań).

Oddziaływanie typu administracyjnego najczęściej spełniało swoje zadanie, w związku z czym oddziaływanie typu ekonomicznego miało charakter doraźny (ostatnio stosowano sankcję podwyższonej stopy procentowej w roku 1962, innych sankcji typu ekonomicznego nie stosowano w ogóle).

W tej kategorii przedsiębiorstw stosowanie sankcji podwyższonej stopy procentowej jest najskuteczniejsze i najsluszniesze, ponieważ można ją stosować w każdej sytuacji. Działła ona bezpośrednio, a więc skutecznie.

Sankcji ograniczania kredytowania oddział nie stosuje w ogóle w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych, uwzględniając zasadę pełnego dotowania handlu.

Oddział nasz nie może poszczycić się bardziej błyskotliwymi formami i metodami oddziaływania, niemniej jednak w oparciu o własne doświadczenia i spostrzeżenia wysuwa następujące wnioski:

1) środki oddziaływania organizacyjnego są dość skuteczne, ale bardziej pracochłonne, ponieważ wymagają częstych kontaktów z przedsiębiorstwem, żmudnych analiz i opracowań, stanowiących zasadniczą podstawę do stosowania tej formy oddziaływania,

2) z metod oddziaływania organizacyjnego wyróżnić należy współdziałanie oddziału z radami narodowymi, komitetami partyjnymi oraz samorządem robotniczym, oczywiście w warunkach prawidłowego ustawienia tej współpracy,

3) formy i metody oddziaływania ekonomicznego są bardziej radykalne i niewątpliwie bardziej skuteczne, nie zawsze jednak i nie w stosunku do każdej jednostki gospodarczej mogą być stosowane. Ich stroną ujemną jest to, że pogłębiają trudności płatnicze kontrolowanych jednostek w przypadkach, w których sankcja ma działać na ich poprawę,

4) powiązanie form organizacyjnego działania z okresowym stosowaniem środków oddziaływania ekonomicznego — z zachowaniem zasad zdrowego rozsądku — jest chyba najbardziej prawidłową i skuteczną metodą oddziaływania banku".

* * *

Kolega Jurkiewicz z Oddziału NBP w Elblągu jest zdania, że najskuteczniejszym środkiem jest oddziaływanie ekonomiczne w postaci zagrożenia naliczania podwyższonej stopy procentowej i przytacza kilka przykładów z praktyki oddziału.

— „W Elbląskich Zakładach Przemysłu Odzieżowego od roku 1956 i w latach następnych utrzymywały się zapasy wyrobów gotowych, na które przedsiębiorstwo nie mogło znaleźć nabywców. W pierwszym kwartale 1963 roku oddział zagroził podwyższeniem stopy procentowej do 6% w stosunku rocznym (dodatkowe oprocentowanie) od całości kredytu. Zagrożenie spowodowało, że omawiane zapasy, wartości dwóch milionów złotych, oraz zapasy zgromadzone w ostatnim okresie zostały w wyznaczonym terminie w całości upłynnione. Zadłużenie przedsiębiorstwa w drugim i trzecim kwartale wynosiło od 25 do 30 milionów złotych. Kierownictwo tego przedsiębiorstwa wyraźnie stwierdza, że postawa oddziału przyczyniła się do tego, że podjęte zostały środki prowadzące do uporządkowania gospodarki zapasami.

— Przedsiębiorstwo Miejski Handel Detaliczny Artykułami Przemysłowymi zwlekało przez dłuższy okres z zawarciem umów na dostawy z głównymi hurtowniami, mimo organizacyjnego oddziaływania banku. Taka postawa przedsiębiorstwa spowodowała to, że oddział zagroził naliczeniem podwyższonych odsetek, jeżeli przedsiębiorstwo w określonym terminie nie zawrze umów na dostawę towarów w podstawowych branżach. W rezultacie tego oddziaływania oddział osiągnął swój cel — przedsiębiorstwo zawarło w wyznaczonym terminie umowy, a oddział zrezygnował z naliczania podwyższonych odsetek.

— Oddział zagroził Rejonowi Dróg Publicznych naliczeniem podwyższonych odsetek od całości kredytu w wysokości 6% w stosunku rocznym (dodatkowe oprocentowanie), jeżeli na ultimo 1963 roku wystąpi przekroczenie korygowanego funduszu plac. Zagrożenie to spowodowało, że przedsiębiorstwo podjęło kroki prowadzące do wygoształtowania w efekcie na koniec roku 1963 przekroczenia korygowanego funduszu plac, które wynosiło na ultimo drugiego kwartału 1963 roku 604 tysiące złotych, a na dzień 30 września 1963 roku — 647 tysięcy złotych. Zadłużenie przedsiębiorstwa w czwartym kwartale 1963 roku wynosiło średnio 1.500 tysięcy złotych".

* * *

Kolega Lucjan Garstka z V Oddziału Miejskiego w Katowicach podaje szereg przykładów skuteczności stosowanych metod oddziaływania:

— „W okresie od dnia 1 stycznia do dnia 30 września ubiegłego roku zastosowano w 31 przedsiębiorstwach podwyższone oprocentowanie od kredytów udzielonych w kwocie 113.339 tysięcy złotych. Ograniczenie kredytowania zastosowaliśmy w 43 przedsiębiorstwach o 17.386 tysięcy złotych. Na skuteczność stosowanych ograniczeń kredytowania wskazuje okoliczność sukcesywnego zmniejszania się w poszczególnych kwartałach ubiegłego roku wartości ograniczeń, a mianowicie:

Kwartał	Liczba przedsiębiorstw	Kwota (tys. zł)
Pierwszy	17	7.597
Drugi	14	6.206
Trzeci	12	3.583
Razem	43	17.386

W ciągu ubiegłego roku w poszczególnych kwartałach zmniejszała się ilość przedsiębiorstw, w których zastosowano podwyższoną stopę procentową. Zmiany na tym odcinku przedstawiają się następująco:

Kwartał	Liczba przedsiębiorstw	Kwota (tys. zł)
Pierwszy	12	43.321
Drugi	10	33.925
Trzeci	9	36.153
Razem	31	113.399

Oddziaływanie ekonomiczne na gospodarkę materiałową przyniosło w wielu przypadkach poprawę niekorzystnej sytuacji na odcinku zapasów. Zastosowanie podwyższonego oprocentowania kredytowego umożliwiło uzyskanie pozytywnych wyników w zakresie upłynnienia nieprawidłowych zapasów.

Dla zilustrowania skuteczności ekonomicznego oddziaływania w formie ograniczenia limitu kredytów obrotowych o 15% w związku z ujawnieniem wysokich stanów towarów trudno zbywalnych, niechodliwych i nadmiernych podajemy następujące przykłady.

Zapasy niechodliwe, trudno zbywalne i nadmierne przedsiębiorstw stanowiły 26% ogółu zapasów. Ograniczenie kredytowania oddział poprzedził pisemnymi interwencjami w przedsiębiorstwie i w jednostce nadrzędnej oraz zorganizowaniem konferencji z przedstawicielami przedsiębiorstwa. Oddziaływanie administracyjne przyniosło nikłe rezultaty. Bardziej skuteczne okazało się zastosowanie następnie ograniczenia kredytowania, które wywołało trudności płatnicze przedsiębiorstwa. Odczuwając trudności płatnicze przedsiębiorstwo przystąpiło bardzo energicznie do likwidacji towarów nadmiernych i trudno zbywalnych, upłynniając w ciągu najbliższego pół roku prawie cały zapas towarów trudno zbywalnych i nadmiernych.

Podczas inspekcji przeprowadzonej w innym przedsiębiorstwie stwierdzono, że przedsiębiorstwo zakupuje w nadmiernych ilościach folię do zamykania butelek z mlekiem. Stwierdzony w czasie kontroli zapas folii odpowiadał 290-dniowemu zużyciu tego materiału. Łączny zapas folii wynosił 1.600 tysięcy złotych, z tego wartości zapasów nadmiernych stanowiła kwotę 900 tysięcy złotych. W wyniku przeprowadzonych rozmów przedsiębiorstwo zmniejszyło zamówienia na folię na przyszłe okresy, nie uwzględniając jednak tego momentu we wniosku kredytowym, który obejmował zapasy folii w wysokości przekraczającej gospodarczo uzasadnione potrzeby. W związku z powyższym oddział dokonał odpowiednich ograniczeń kredytów obrotowych, wymienionych we wniosku. W wyniku podjęcia tego rodzaju oddziaływania przedsiębiorstwo zlikwidowało zakwestionowane nadmierne zapasy folii w drodze dokonywania racjonalnych, gospodarczo uzasadnionych wielkości zamówień. Wskaźnik zapasu folii w dniach obniżył się z 284 dni do 116 dni.

Podwyższona stopa procentowa jest mało skutecznym instrumentem oddziaływania na przedsiębiorstwa przemysłowe, gdyż kwoty odsetek z tytułu kredytów bankowych stanowią w tych przedsiębiorstwach nieznaczny ułamek procentu ogólnych kosztów przedsiębiorstw. Bardziej skuteczną formą oddziaływania była stopa procentowa w jednostkach handlowych. Najskuteczniejsze było stosowanie podwyższonej stopy procentowej w tych przedsiębior-

stwach, w których kredyt w poważnym stopniu uczestniczy w finansowaniu środków obrotowych i stosunek kosztów do obrotu jest stosunkowo niewielki. Każdy bowiem wzrost stopy procentowej od kredytu powoduje nieproporcjonalnie duży wzrost kosztów ogólnych.

W licznych przypadkach do poprawy sytuacji finansowej i wyników bilansowych kontrolowanych przedsiębiorstw przyczyniło się stosowanie administracyjnych metod oddziaływania. Upłynnienie zapasów o poważnej wartości zwolniło przedsiębiorstwom środki obrotowe i przyczyniło się do polepszenia ich sytuacji finansowej".

Kolega **Kazimierz Wojtasiak** z Oddziału NBP w Grójcu pisze: „Zasadniczo oddział nasz posługuje się dwoma formami oddziaływania na jednostki kontrolowane. Na pierwszym miejscu stawiamy formę oddziaływania pozaekonomicznego, a w szczególności interwencje w jednostkach nadrzędnych, informowanie samorządów robotniczych i spółdzielczych o nieprawidłowościach gospodarczych tych jednostek, organizowanie konferencji z przedsiębiorstwami przy współudziale czynnika społeczno-politycznego i administracyjnego w terenie, stawianie spraw na posiedzeniu egzekutywy KPPZPR i sesjach prezydium rady narodowej. Następnie, w zakresie porządkowania gospodarki zapasami, współpracujemy z oddziałami finansującymi jednostki przejmujące produkcję, a zatem i zgromadzone zapasy materiałowe, organizowaliśmy, przy współudziale PRN, spotkania jednostek przemysłu terenowego z jednostkami handlowymi w celu zaoferowania produkowanych wyrobów i zawarcia umów handlowych.

W zakresie usług oddział nasz przyczynił się do powołania zespołu do spraw koordynacji, w celu właściwego rozmieszczenia usług przez poszczególne pionory gospodarcze.

Jeśli chodzi o oddziaływanie kredytowe, to w zasadzie oddział stosuje jedynie podwyższoną stopę procentową. Uważamy, że najbardziej skutecznym środkiem oddziaływania jest właśnie ta sankcja. O zastosowaniu sankcji w postaci podwyższonej stopy powiadamiana jest jednostka nadrzędna, samorząd robotniczy lub spółdzielczy. Jednostki te na bieżąco interesują się posunięciami banku i są przekonane o słuszności i konieczności stosowanych rygorów.

Ponadto w celu zabezpieczenia kredytów w pionach spółdzielczych podejmowane są od jednostek cesje polis ubezpieczeniowych, powiernicze prze-właszczenie środków trwałych lub obrotowych oraz weksle gwarancyjne jednostek nadrzędnych lub samorządów spółdzielczych.

Jak podaliśmy wyżej, stosowane oddziaływanie pozaekonomiczne przynosi zadowalające efekty. Interwencje w jednostkach nadrzędnych i w oddziałach finansujących jednostki przejmujące produkcję doprowadziły do spotkania na szczeblu zjednoczenia. Na konferencji tej ustalono postępowanie kontrahentów i obecnie dostawy i rozliczenia przebiegają sprawnie.

Osiągnęliśmy efekty organizacyjno-produkcyjne w spółdzielni pracy na skutek interwencji w jednostce nadrzędnej i KPPZPR. Spółdzielnia ta okrzepła organizacyjnie, usprawniła produkcję i rozliczenia, a w dowód uznania słuszności oddziaływania oddział przysłał list z podziękowaniem za efektywną pomoc banku".

Kolega **Włodzimierz Zajęcki** z Oddziału NBP w Pile stwierdza, że „praktyka lat ubiegłych wykazała, iż bardzo czułym instrumentem oddziaływania na przedsiębiorstwa handlowe — zarówno na szczeblu hurtu, jak i detalu — było sankcyjne podwyższenie opro-

centowania, nawet o jego część ułamkową. Nie zawsze natomiast ten rodzaj sankcji okazywał się skuteczny w stosunku do przedsiębiorstw przemysłowych. W odniesieniu do tych przedsiębiorstw najbardziej dotkliwa i powodująca natychmiastową reakcję okazywała się sankcja ograniczenia kredytu w takim stopniu, żeby została odczuta i spowodowała perturbację. Podstawowym warunkiem przy tego rodzaju sankcji było dopilnowanie przez inspektora kredytowego, ażeby nie została ona zniwelowana kredytem płatniczym. W stosunku do większości przedsiębiorstw, w przypadku gdy nieprawidłowości polegają na zaniedbaniach, błędnych ustaleniach i usunięciu nieprawidłowości leży w mocy przedsiębiorstw, wystarczające okazuje się zagrożenie zastosowania sankcji.

Po wyczerpaniu wszystkich pośrednich form oddziaływania jak: konferencje z przedstawicielami zarządu, rady nadzorczej i POP sięgnięto po sankcję, która okazała się bardzo dotkliwa, a jednocześnie skuteczna: ograniczono kredyty o 50%. Przedstawicielem jednostki nadrzędnej (WZSP), którzy zgłosili się w banku, zostały przedstawione dowody niewłaściwej i szkodliwej działalności na odcinku usług kotłarskich, jak fałszowanie dokumentów dotyczących stanu robót, stosowanie wyższych cen niż w obowiązujących cennikach, dowody strat w działalności usługowej takich działów jak: fryzjerstwo, szewstwo, krawiectwo, optyka, tapicerka, ślusarstwo, szklarstwo, mechanika i in. Dział tapicerski produkował na przykład tapczany, których cena była skalkulowana poniżej kosztów ich produkcji przez spółdzielnię. Nie przestrzegano również przepisów inwestycyjnych, zamrażając środki obrotowe przez zakupywanie aut i usprzętowania mimo negatywnej opinii banku o przydatności ich i właściwym wykorzystaniu i mimo nieujęcia ich w planach.

Dowody świadomego fałszowania dokumentacji i dezinformacji zarówno jednostki nadrzędnej, jak i banku finansującego (opracowywane w różnych wersjach sprawozdania GUS) spowodowały podjęcie decyzji usunięcia prezesa ze stanowiska. Ze względu na dobro spółdzielni wstrzymano się chwilowo od dalszych zmian personalnych na innych stanowiskach kierowniczych. Oddelegowany do Pily nowy kierownik, wybrany na najbliższym walnym zgromadzeniu prezesem, złożył plan działania zmierzający do systematycznego usprawnienia działalności. Zwolniono głównego księgowego, który mimo swoich uprawnień dopuścił do katastrofalnej sytuacji finansowej w spółdzielni. Bilans za rok 1963 wykazał stratę w wysokości pół miliona złotych, mimo poprawy sytuacji i mimo rentowności spółdzielni w drugim półroczu. Najtrudniejsze zadanie, stojące przed władzami tej jednostki, to sukcesywna wymiana skorumpowanego personelu i jak najszybsze obsadzenie stanowisk głównego księgowego, kierownika finansowego i inżyniera technika.

W roku ubiegłym po raz pierwszy w naszej praktyce bankowej dokonaliśmy zwrotu pobranych odsetek z tytułu zastosowania sankcji podwyższonego oprocentowania wobec Zakładów Naprawczych Taboru Kolejowego za niewłaściwą gospodarkę materiałową (nadmierne zakupy, nieupłygnięcie zapasów zbędnych). Sankcja spowodowała złożenie planu rozładowania zapasów, odwołanie zamówionych w nadmiarze materiałów oraz zastosowanie środków organizacyjnych, zmierzających do uporządkowania gospodarki materiałowej. Przedsiębiorstwo już w czwartym kwartale 1963 wykonało część zobowiązań wynikających z planu rozładowania i uzyskało cofnięcie sankcji wraz ze zwrotem naliczonych odsetek".

* *

Kolega **Albert Szletycki** z Oddziału NBP w Świdnicy szeroko omawia problem skuteczności środków oddziaływania. „Sprawa skuteczności środków oddziaływania NBP na gospodarkę przedsiębiorstw jest stale przedmiotem dyskusji pracowników banku.

Zainteresowanie tym zagadnieniem jest zrozumiałe z uwagi na to, że efektywność oddziaływania jest jednym z decydujących sprawdzianów użyteczności pracy aparatu kontrolnego banku. Bez świadomości, że praca przynosi określone efekty, trudno sobie wyobrazić na dłuższą metę możliwość utrzymania się wśród pracowników banku poczucia społecznej użyteczności wykonywanej kontroli, a w konsekwencji nie można oczekiwać wykonywania z zapałem nałożonych obowiązków, a więc i dobrych wyników pracy. Dlatego też odpowiednie ustalenie zakresu obowiązków pracowników aparatu kontrolno-kredytowego banku ma bardzo istotne znaczenie dla pracowników, tylko bowiem przekonanie o użyteczności pracy i świadomość celowości poczyną skłaniają pracowników do wzmoczenia wysiłków dla uzyskania zamierzonych efektów.

Nasze obserwacje pozwalają nam stwierdzić, że właśnie brak wiary we własne poczynania, spotykany u niektórych pracowników, paraliżuje aktywność, zniechęca do wzmoczonego wysiłku. To zniechęcenie występuje często na tle niemożliwości osiągnięcia założonych celów.

Przechodząc do zagadnienia skuteczności środków oddziaływania należy stwierdzić, że:

1. Środki oddziaływania nie mogą zakłócać prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, celem bowiem środków oddziaływania jest nie wywołanie trudności w gospodarce przedsiębiorstwa, a stworzenie warunków zmuszających do usunięcia nieprawidłowości przez zwrócenie uwagi na ich istnienie i stworzenie bodźców w stosunku do kierownictwa i jego załogi, które to bodźce mają utrudniać utrzymywanie się istniejących nieprawidłowości.

Tak więc oddziaływanie może dotyczyć kierownictwa (pozbawienie premii czy nawet w krańcowych przypadkach utrata stanowiska), grupy pracowników (premie) czy też całej załogi (fundusz zakładowy).

Znakomita większość środków oddziaływania (poza środkami administracyjnymi czy kredytowaniem pod gwarancją) znajduje swój wyraz w podwyższeniu kosztów przedsiębiorstwa, co niejednokrotnie było już podkreślane w prasie fachowej. Każda odmowa kredytu ze strony banku znajduje swoje przeciwdziałanie w postaci kredytu towarowego, udzielanego przez dostawców, dla których transakcje tego rodzaju są bardzo korzystne, z uwagi na osiągnięte dodatkowe zyski z tego tytułu. Zwalczanie kredytu towarowego jest utrudnione ze względów technicznych (tworzenie się zatorów płatniczych), a nawet niepożądane, rygorystyczne bowiem eliminowanie tego kredytu prowadziłoby do zaburzeń w produkcji, co na pewno nie jest celem środków oddziaływania.

2. Ponieważ oddziaływanie bankowe znajduje swój wyraz w postaci zwiększenia kosztów przedsiębiorstwa, może ono wywierać pożądany wpływ na te przedsiębiorstwa, w których poziom kosztów jest zbliżony do planowanego. Wszędzie tam, gdzie koszty znacznie odchylają się od planowanych, wpływ ekonomicznego oddziaływania bankowego nie może być wyraźny, a szczególnie wtedy, gdy na wyniki przedsiębiorstw w wielkim stopniu działają również inne przyczyny, które neutralizują efekty działania bankowego. A zatem dla skuteczności oddziaływania bankowego konieczna jest taka sytuacja, w której dodatkowe obciążenie kosztami z tego tytułu byłoby zasadniczą przyczyną ich przekroczenia, a w konsekwencji miałyby wpływ na wstrzymanie premii itp.

3. Stwierdza się w wielu przypadkach, że zastosowanie środków oddziaływania bankowego wywiera wpływ niezależnie od efektów ekonomicznych, przez samo podrażnienie ambicji kierownictwa przedsiębiorstwa. W tym właśnie, a nie w skutkach ekonomicznych, leży w licznych przypadkach siła oddziaływania środków bankowych. Tam gdzie ambitne kierownictwo silnie reaguje na zastosowane sankcje, można liczyć na osiągnięcie zamierzonych rezultatów. O skuteczności oddziaływania decyduje również postawa zjednoczenia. Niektóre zjednoczenia w ogóle nie reagują na zastosowane środki, co wpływa de-

mobilizując na przedsiębiorstwo. W innych przypadkach, gdzie reakcja zjednoczenia jest silna (np. Tasko), sama zapowiedź możliwości zastosowania sankcji wywiera pożądany skutek.

4. Dalszym warunkiem skuteczności środków oddziaływania jest możliwość stosunkowo szybkiej poprawy sytuacji w wyniku starań przedsiębiorstwa. Praktyka wykazuje bowiem, że nieprawidłowości powstają z przyczyn zarówno subiektywnych, jak i obiektywnych, przy czym rozgraniczenie źródeł pochodzenia zakłóceń w gospodarce jest niełatwe, a czasem wręcz niemożliwe wobec powiązań trudnych do wykrycia. W tym stanie rzeczy starania przedsiębiorstwa nie przynoszą często widocznych efektów w postaci poprawy wyników bilansowych, a przedłużanie czasu trwania oddziaływania bankowego znieczula przedsiębiorstwo, które przyzwyczaja się do istniejącego stanu rzeczy i nie reaguje na oddziaływanie. Stąd też środki oddziaływania bankowego są o wiele skuteczniejsze, gdy je stosuje się po raz pierwszy w stosunku do przedsiębiorstwa. Każdy następny przypadek zastosowania środków przynosi mniejsze efekty, tak zresztą, jak się to daje zaobserwować w stosunku do wszelkiego rodzaju sankcji w życiu społecznym.

Oddział nasz w zakresie gospodarki eksploatacyjnej najczęściej stosuje ekonomiczne środki oddziaływania w postaci podwyższonej stopy procentowej, poprzedzając je pisemnym uprzedzeniem przedsiębiorstwa bądź zorganizowaniem konferencji z udziałem kierownictwa zainteresowanego przedsiębiorstwa. Stosując stopę podwyższoną oddział z reguły informuje przedsiębiorstwo o możliwości bonifikaty naliczonych odsetek w razie poprawy sytuacji. Ponadto, w sporadycznych przypadkach, stosowaliśmy ograniczenie kredytowania i wstrzymanie kredytowania.

Jeśli chodzi o organizacyjne środki oddziaływania, to stosowaliśmy następujące:

a) pisemne interwencje w przedsiębiorstwie i jednostce nadrzędnej,

b) konferencje z kierownictwem przedsiębiorstw; w ważniejszych sprawach przy udziale przedstawicieli jednostek nadrzędnych, oddziału wojewódzkiego i centrali NBP,

c) informowanie rad zakładowych o stwierdzonych nieprawidłowościach,

d) informowanie prezydium miejskiej rady narodowej — w odniesieniu do jednostek podległych radom narodowym,

e) w razie nieskuteczności własnego oddziaływania zwracanie się do oddziału wojewódzkiego i centrali NBP z prośbą o interwencję w jednostkach nadrzędnych,

f) informowanie KP PZPR o stwierdzonych nieprawidłowościach w celu wspólnego oddziaływania,

W odniesieniu do gospodarki inwestycyjnej najczęściej stosowanym środkiem oddziaływania — w razie stwierdzenia przedłużania się okresu realizacji zadań — jest odmowa przyjmowania nowych planów rzeczowo-finansowych do czasu zakończenia rozpoczętych inwestycji. Rządziej stosowane jest w tym przypadku podwyższenie oprocentowania. Niezależnie od powyższych środków stosujemy różne środki oddziaływania typu administracyjnego, podobnie jak to ma miejsce przy gospodarce eksploatacyjnej".

* * *

METODY OCENY PRACY INSPEKTORA KREDYTOWEGO

Kolega C. Śliwiński opisuje dwie metody stosowane przez Oddział NBP w Lidzbarku Warmińskim:

„a) ocena pracy dokonywana na bieżąco

Wydział planowania i kredytów w naszym oddziale ma trzy komórki organizacyjne: komórka analiz zbiorczych, kredytów przemysłu i usług oraz kredytów handlu. Kierownikami tych komórek są starsi inspektorzy, do obowiązków których należy między

innymi bieżąca ocena pracy poszczególnych inspektorów kredytowych. Starsi inspektorzy bezpośrednio kierują pracą inspektorów kredytowych, jak też kontrolują i analizują efekty ich pracy. Naczelnik wydziału planowania i kredytów otrzymuje od poszczególnych inspektorów kredytowych już wstępnie oceniony materiał dotyczący danego zagadnienia. W ramach swych kompetencji naczelnik ocenia przedstawiony przez inspektora kredytowego materiał i nadaje dalszy bieg sprawie, ewentualnie przekazuje go do uzupełnienia lub do ponownego opracowania danego zagadnienia. Dyrektor oddziału — w oparciu o przedstawiony przez naczelnika wydziału materiał dotyczący danego zagadnienia — ocenia ostatecznie pracę inspektora kredytowego. Dalszy tryb postępowania jest analogiczny, jak przy ocenie dokonywanej przez naczelnika wydziału.

Również tą metodą ocenia się pracę inspektorów kredytowych w oparciu o podsumowanie realizacji planów pracy za tydzień bieżący, dokonywane w każdą sobotę. Podsumowania dokonuje naczelnik wydziału planowania i kredytów i sprawozdanie w tym zakresie przedstawia dyrektorowi oddziału;

b) okresowa ocena pracy

Oceny tej dokonuje się na przykład przy okazji:

- przeprowadzania kontroli wewnętrznych,
- rozpatrywania okresowych wniosków kredytowych,
- omawiania wyników instruktażu przeprowadzanego przez oddział wojewódzki,
- przyznawania okresowych nagród i awansów,
- ustalania wytycznych do kwartalnych planów pracy.

Ocena pracy inspektora kredytowego dokonywana na bieżąco dotyczy tylko wąskiego wycinka pracy lub obejmuje stosunkowo krótki okres. Natomiast okresowa ocena pracy obejmuje zazwyczaj okres dłuższy i dotyczy przeważnie całokształtu pracy inspektora. Poza tym okresowa ocena pracy inspektora kredytowego dokonywana jest — w odróżnieniu od poprzedniej metody — kolektywnie, najczęściej przy udziale dyrektora oddziału, naczelnika i starszego inspektora".

* * *

Według informacji kolegi Franciszka Taboła „Oddział NBP w Mysłowicach nie posiada specjalnych urządzeń ewidencyjnych dla oceny pracy inspektora kredytowego. Rolę tę w pewnym stopniu spełniają urządzenia analityczne, którymi posługuje się wydział kredytów (arkusze ewidencyjno-analityczne, statystyka oddziałowa, plany pracy, wykaz przeprowadzanych inspekcji).

Ocena pracy inspektora kredytowego odbywa się w okresach kwartalnych przy analizie wykonania zadań ujętych w rocznym programie pracy i w planach kwartalnych. Celem takiej oceny jest przede wszystkim stwierdzenie, czy założone w planach prace zostały przez inspektora wykonane i w jaki sposób wykonanie tych zadań wpłynęło na wyeliminowanie nieprawidłowości stwierdzonych w przedsiębiorstwie. Ocena taka ma miejsce przede wszystkim przy rozpatrywaniu kwartalnych lub doraźnych wniosków kredytowych, kiedy to kierownictwo oddziału ma możliwość zbadania stopnia znajomości problematyki kontrolowanego przedsiębiorstwa lub branży przez danego inspektora kredytowego.

Podstawą oceny pracy inspektora kredytowego są w równej mierze wyniki analizy rocznych planów przedsiębiorstw, jakość przeprowadzonej inspekcji, znajomość zagadnień inwestycyjnych, funduszu płac itp.

Naczelnik wydziału oraz dyrektor oddziału mają ogólną znajomość pracy poszczególnych inspektorów (zespół kredytowy liczy 10 osób łącznie ze stanowiskiem planowania kasowego) i wykorzystują to dla eliminowania niedociągnięć i błędów w pracy danego

inspektora. Takie kierowanie pracą inspektora realizowane jest albo w drodze bezpośrednich kontaktów z inspektorem, albo w drodze omawiania na naradach szkoleniowych zasadniczych niedociągnięć w pracy, ze wskazaniem przyczyn tych niedociągnięć a także kierunku dalszego postępowania.

Pewną formą oceny pracy poszczególnego inspektora kredytowego jest wprowadzona pod koniec roku 1962 kompleksowa kontrola wewnętrzna, przeprowadzana przez naczelnika wydziału kredytów lub dyrektora oddziału, na tle problematyki jednego przedsiębiorstwa. Wybór przedsiębiorstwa do takiej kontroli w danym kwartale dokonywany jest, bezpośrednio przed rozpoczęciem kontroli, przez przeprowadzającego kontrolę, co ma duże znaczenie psychologiczne dla kontrolowanego. Wyniki kontroli są następnie omawiane na naradzie pracowników wydziału kredytów w oparciu o sporządzony protokół lub pisemną ocenę pracy inspektora".

* * *

Kolega **Janusz Piekło** z Oddziału NBP we Wscho-
wie pisze: „Podstawową metodą oceny pracy inspek-
tora kredytowego w naszym oddziale jest ocena wy-
konania kwartalnego planu pracy. Kwartalne plany
pracy sporządzane są na podstawie rocznego progra-
mu działania oddziału oraz innych wytycznych wy-
nikających z materiałów ukazujących się w ciągu

roku lub w oparciu o zagadnienia wynikające w bie-
żącej pracy. Kwartalny plan pracy inspektora opra-
cowywany jest zagadnieniami w rozbiciu na posz-
czególne przedsiębiorstwa i zawiera planowany ter-
min wykonania (dekadowo).

Kontrola realizacji planu pracy odbywa się na
bieżąco, to znaczy naczelnik wydziału kredytów od-
notowuje w planie pracy, na podstawie notatki
inspektora, zbadanie zagadnienia. Również w kwar-
talnym planie pracy dokonuje się adnotacji o wyko-
naniu przez inspektora kredytowego prac, które nie
były planowane (dotyczy to zagadnień nie wynika-
jących z instrukcji bankowych).

Oprócz tego naczelnik wydziału kredytów prowa-
dzi ewidencję inspekcji w rozbiciu na poszczególne
przedsiębiorstwa. Ewidencjonowana jest ilość i czas
inspekcji przeprowadzanych w poszczególnych mie-
siącach a także tematyka inspekcji. Na podstawie
tej ewidencji sporządzane są kwortalne i roczne ze-
stawienia.

Ponadto oddział posługuje się bilansem czasu pra-
cy dla poszczególnych inspektorów, co polega na za-
planowaniu czasu potrzebnego na wykonanie posz-
cólnych pozycji kwartalnego planu pracy oraz — po
zakończeniu kwartału — na podaniu faktycznego
czasu pracy.

Metoda ewidencji czasu pracy pozwala na praw-
idłowe sporządzenie kwartalnego planu pracy, gdyż
uwzględnia takie dane jak: urlop wypoczynkowy
i inne, możliwe do przewidzenia, nieobecności".

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

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

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

Druk ukończono w grudniu 1964 r. Nakład 5:000 egz. Pap. rotogr. VII kl. 65 g. Ark. wyd. 7,7, ark. druk. 4,5
Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 2. Zam. 754 — Z-14

Finanse Polski Ludowej w latach 1944 – 1960

To tytuł książki, przedstawiającej ważniejsze dziedziny polityki finansowej i systemu finansowego ubiegłych lat.

Poszczególne rozdziały pisali: A. Banasiński, J. Białobrzewski, B. Blass, J. Boguszewski, W. Bukowski, Z. Fedorowicz, B. Fick, J. Jankowski, S. Kołakowski, M. Kucharski, J. Lubowicki, E. Montalbetti, K. Niemski, Z. Pirożyński, W. Pruss, Z. Radzimowski, K. Stachnik, P. Sulmicki, B. Tomaszewski, U. Wojciechowska i A. W. Zawadzki

Książka wydana przez **Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne** jest do nabycia we wszystkich księgarniach Domu Książki oraz w **Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE, Warszawa, ul. Poznańska 15.**

Oprawa w płótnie, stron 488, format B5, cena zł 65,—

Ośrodek Upowszechniania Wydawnictw wysyła bezpłatnie katalogi i prospekty. Zamówienia realizowane są za zaliczeniem pocztowym i za gotówkę.

Rocznik Polityczny i Gospodarczy 1964

Kolejna, VII edycja obszernego wydawnictwa informującego o wszystkich dziedzinach życia naszego kraju. Stałe, zamieszczane co rok działy Rocznika zawierają bogato udokumentowaną informację o życiu politycznym, stanie i osiągnięciach gospodarki narodowej, wydarzeniach w dziedzinie oświaty, nauki, spraw socjalnych i kultury.

Poza tym w niniejszej edycji Rocznika znajdują się następujące opracowania:

- o kampanii poprzedzającej IV Zjazd PZPR oraz o IV Zjeździe PZPR
- o budowie rurociągu „Przyjaźń” i rozbudowie przemysłu petrochemicznego
- o rozwoju górnictwa
- o najważniejszych osiągnięciach na polu nauki i techniki, o najciekawszych wynalazkach polskich.

Rocznik Polityczny i Gospodarczy 1964 posiadał będzie wiele wykresów i ilustracji oraz mapę.

Ukaże się w styczniu 1965 r.

Oprawa w płótnie,

cena zł 90,—

Ministerstwo Oświaty zatwierdziło Rocznik do bibliotek szkolnych wszystkich typów pismem P-3-2566 z dnia 16.VIII.1963 r.