

38

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI	
Ekonomiczne problemy bankowej klasyfikacji zapasów	289
TADEUSZ PIETRZAK	
Nowy system premiowania pracowników umysłowych w przemyśle .	293
ROMAN MICHEJDA	
O analizie zatwierdzonego rocznego planu techniczno-ekonomicznego	298
JANUSZ BEKSIĄK	
Pieniądz jako hamulec	301
TADEUSZ WYSZOMIRSKI	
O metodzie kwalifikacji kredytów z punktu widzenia analizy bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej	305
MIECZYŚLAW OSIECKI	
Zapasy gospodarczo nie uzasadnione w latach 1962—1964 i przyczyny ich powstawania	310
ADAM ZWASS	
Ogólnokrajowa konferencja naukowa na temat pieniądza i obiegu pie- niężnego w okresie budownictwa komunistycznego w ZSRR . .	314
ZYGMUNT KARPIŃSKI	
Instrumenty działania banków centralnych w gospodarce kapitalistycznej	318

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JULIUSZ LENCZEWSKI	
Ocena pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich NBP	321
KAZIMIERZ BIAŁOSKÓRSKI	
Premiowanie pracowników umysłowych w przemyśle warszawskiego okręgu bankowego	322

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI

Ekonomiczne problemy bankowej klasyfikacji zapasów

Bankowa klasyfikacja zapasów, w odróżnieniu od ogólnie obowiązujących zasad, przyjęła w swej systematyce podział charakteryzujący się większą szczegółowością. Podział ten nie pozostaje w sprzeczności z ewidencją i statystyką stosowaną powszechnie, a jedynie wyodrębnia w ramach grup statystycznych pewne kategorie zapasów. Rozwiązanie to zapewnia zgodność bankowej ewidencji z danymi Głównego Urzędu Statystycznego o normowanych środkach obrotowych i jednocześnie zawiera w sobie analityczne elementy struktury tych środków.

W myśl tej zasady klasyfikacja bankowa, poza klasycznym podziałem zapasów na normatywne i ponadnormatywne, rozróżnia jeszcze zapasy sezonowe, zapasy o charakterze rezerw, zbędne, nadmierne i pozostałe.

Genezy wprowadzenia dodatkowych kryteriów oceny zapasów należy dopatrywać się w małej przydatności dla naszych potrzeb podziału normowanych środków obrotowych na normatywne i ponadnormatywne. Ten podział, uzasadniony z wielu względów, nie jest przydatny jednak do analizy i oceny kształtowania się zapasów. Niestety wykorzystuje się go powszechnie do tych właśnie celów, co prowadzi do wielu nieporozumień a nawet fałszywych wniosków.

Na tym tle charakterystycznym zjawiskiem jest wyeliminowanie z bankowych opracowań o zapasach elementu normatywu jako kategorii oceniającej. Stanowisko takie wynika z tezy, że metoda obliczania normatywu środków obrotowych nie pozwala na prawidłowe określenie optymalnych potrzeb przedsiębiorstwa. W związku z tym instrumentem oceny aktualnej gospodarki zapasami jest w dużym stopniu analiza struktury zapasów oraz badanie przyczyn ich wzrostu. Przy braku obiektywnego miernika poziomu zapasów wyliczenia stanów prawidłowych można dokonać odejmując od ogólnego stanu zapasów zapasy zbędne i nadmierne. W tej sytuacji nie otrzymujemy oceny poziomu normowanych środków obrotowych przez konfrontację normatywu z faktycznym stanem zapasów, lecz posługujemy się uproszczoną metodą eliminacji. Przy jej pomocy można dokonywać nie tylko oceny sytuacji w ujęciu statycznym. Obserwując bowiem kształtowanie się zapasów zbędnych i nadmiernych w okresach poprzednich otrzymujemy wystarczające dane o zmianach zachodzących w strukturze normowanych środków obrotowych.

Na podstawie tych uwag można postawić tezę o dwójakiej roli bankowej klasyfikacji zapasów. Przede wszystkim uzyskujemy dość dokładny obraz struktury zapasów ze szczególnym wyekspozowaniem tych, które nie biorą udziału w procesie produkcji i obrotu. Możemy też, w granicach przybliżonych, metodą pośrednią, określić, ile zapasów w danych warunkach potrzebują przemysł dla zabezpieczenia prawidłowego przebiegu procesu produkcji.

Mówiąc o drugiej funkcji bankowej kwalifikacji zapasów musimy mieć na uwadze dodatkowe aspekty tej sprawy. Należy zdawać sobie sprawę, że po odjęciu od całości zapasów — zapasów zbędnych i nadmiernych, uznanie reszty za wielkość prawidłową nie oznacza obliczenia wielkości optymalnej normowanych środków obrotowych. Wynik otrzymany w ten sposób określa raczej poziom minimalny, ponieważ zapasy te są niezbędne do zabezpieczenia działalności gospodarczej. Posługując się bowiem taką metodą eliminujemy wszelkie nieuzasadnione nadwyżki, nie ewidencjonując jednak niedoborów, które świadczą o nie zaspokojonych potrzebach. W celu uzyskania pełniejszego poglądu w tej sprawie należy przeprowadzać dodatkowe badania, wykorzystując przede wszystkim sprawozdawczość materiałową, która może służyć do analizy struktury w układzie asortymentowym lub gałęziowym oraz w wyrazie rzeczowym i wartościowym.

Negacja normatywu jako miernika poziomu środków normowanych nie jest jednak zarazem mechaniczną akceptacją bankowej klasyfikacji zapasów jako instrumentu oceny struktury i poziomu zapasów. Wręcz odwrotnie, negacja taka nakłada jednocześnie obowiązek badań, w jakim stopniu do tych celów może być przydatna klasyfikacja bankowa.

Istota całego problemu sprowadza się do właściwego sprecyzowania kryteriów klasyfikacji, a następnie do prawidłowego zaliczenia zapasów do poszczególnych grup, które występują w bankowej statystyce. Reasumując można powiedzieć, że warunkiem przeprowadzenia możliwie obiektywnej analizy i oceny normowanych środków obrotowych są poprawnie sformułowane definicje poszczególnych grup oraz wnikliwe poznanie zapasów i na tej podstawie właściwa ich klasyfikacja.

Rozpatrując te sprawy w wymienionej kolejności należy przede wszystkim zastanowić się nad definicją zapasów zbędnych, nadmiernych oraz pozostałych, chociaż problem zaliczania zapasów do sezonowych wymaga również przedyskutowania.

Uchwała Nr 3 Rady Ministrów w sprawie upłyniania zbędnych i nadmiernych zapasów niektórych przedmiotów stanowi w paragrafie 2, punkt 2, że zapasem zbędnym przedmiotów nabytych na cele zaopatrzenia materiałowo-technicznego są przedmioty, których jednostka gospodarki społecznej nie może wykorzystać na własne bieżące lub planowane potrzeby. Zapasem zbędnym przedmiotów, które zostały wytworzone w celu sprzedaży, są przedmioty, których posiadacz nie może sprzedać przy zachowaniu obowiązujących przepisów.

Definicja ta jest zgodna z definicją podaną w Instrukcji Służbowej Narodowego Banku Polskiego Nr A/8, z tym że włącza do tej grupy nie tylko materiały, produkcję w toku i półfabrykaty, ale również wyroby gotowe. Precyznością jest w tym przypadku na tyle wystarczająca, że Główny Urząd Statystyczny uznał za możliwe wprowadzić od roku 1964 dodat-

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI

Ekonomiczne problemy bankowej klasyfikacji zapasów

Bankowa klasyfikacja zapasów, w odróżnieniu od ogólnie obowiązujących zasad, przyjęła w swej systematyce podział charakteryzujący się większą szczegółowością. Podział ten nie pozostaje w sprzeczności z ewidencją i statystyką stosowaną powszechnie, a jedynie wyodrębnia w ramach grup statystycznych pewne kategorie zapasów. Rozwiązanie to zapewnia zgodność bankowej ewidencji z danymi Głównego Urzędu Statystycznego o normowanych środkach obrotowych i jednocześnie zawiera w sobie analityczne elementy struktury tych środków.

W myśl tej zasady klasyfikacja bankowa, poza klasycznym podziałem zapasów na małej przydatności i ponadnormatywne, rozróżnia jeszcze zapasy sezonowe, zapasy o charakterze rezerw, zbędne, nadmierne i pozostałe.

Genezę wprowadzenia dodatkowych kryteriów oceny zapasów należy dopatrywać się w małej przydatności dla naszych potrzeb podziału normowanych środków obrotowych na normatywne i ponadnormatywne. Ten podział, uzasadniony z wielu względów, nie jest przydatny jednak do analizy i oceny kształtowania się zapasów. Niestety wykorzystuje się go powszechnie do tych właśnie celów, co prowadzi do wielu nieporozumień a nawet fałszywych wniosków.

Na tym tle charakterystycznym zjawiskiem jest wyeliminowanie z bankowych opracowań o zapasach elementu normatywu jako kategorii oceniającej. Stanowisko takie wynika z tezy, że metoda obliczania normatywu środków obrotowych nie pozwala na prawidłowe określenie optymalnych potrzeb przedsiębiorstwa. W związku z tym instrumentem oceny aktualnej gospodarki zasobami jest w dużym stopniu analiza struktury zapasów oraz badanie przyczyn ich wzrostu. Przy braku obiektywnego miernika poziomu zapasów wyliczenia stanów prawidłowych można dokonać odejmując od ogólnego stanu zapasów zapasy zbędne i nadmierne. W tej sytuacji nie otrzymujemy oceny poziomu normowanych środków obrotowych przez konfrontację normatywu z faktycznym stanem zapasów, lecz posługujemy się uproszczoną metodą eliminacji. Przy jej pomocy można dokonywać nie tylko oceny sytuacji w ujęciu statycznym. Obserwując bowiem kształtowanie się zapasów zbędnych i nadmiernych w okresach poprzednich otrzymujemy wystarczające dane o zmianach zachodzących w strukturze normowanych środków obrotowych.

Na podstawie tych uwag można postawić tezę o dużej roli bankowej klasyfikacji zapasów. Przede wszystkim uzyskujemy dość dokładny obraz struktury zapasów ze szczególnym wyeksponowaniem tych, które nie biorą udziału w procesie produkcji i obrotu. Możemy też, w granicach przybliżonych, metodą pośrednią, określić, ile zapasów w danych warunkach potrzebuje przemysł dla zabezpieczenia prawidłowego przebiegu procesu produkcji.

Mówiąc o drugiej funkcji bankowej kwalifikacji zapasów musimy mieć na uwadze dodatkowe aspekty tej sprawy. Należy zdawać sobie sprawę, że po odjęciu od całości zapasów — zapasów zbędnych i nadmiernych, uznanie reszty za wielkość prawidłową nie oznacza obliczenia wielkości optymalnej normowanych środków obrotowych. Wynik otrzymany w ten sposób określa raczej poziom minimalny, ponieważ zapasy te są niezbędne do zabezpieczenia działalności gospodarczej. Posługując się bowiem taką metodą eliminujemy wszelkie nieuzasadnione nadwyżki, nie ewidencjonując jednak niedoborów, które świadczą o nie zaspokojonych potrzebach. W celu uzyskania pełniejszego poglądu w tej sprawie należy przeprowadzić dodatkowe badania, wykorzystując przede wszystkim sprawozdawczość materiałową, która może służyć do analizy struktury w układzie asortymentowym lub gałęziowym oraz w wyrazie rzeczowym i wartościowym.

Negacja normatywu jako miernika poziomu środków normowanych nie jest jednak zarazem mechaniczną akceptacją bankowej klasyfikacji zapasów jako instrumentu oceny struktury i poziomu zapasów. Wręcz odwrotnie, negacja taka nakłada jednocześnie obowiązek badań, w jakim stopniu do tych celów może być przydatna klasyfikacja bankowa.

Istotą całego problemu sprowadza się do właściwego sprecyzowania kryteriów klasyfikacji, a następnie do prawidłowego zaliczenia zapasów do poszczególnych grup, które występują w bankowej systematyce. Reasumując można powiedzieć, że warunkiem przeprowadzenia możliwie obiektywnej analizy i oceny normowanych środków obrotowych są poprawnie sformułowane definicje poszczególnych grup oraz wnikliwe poznanie zapasów i na tej podstawie właściwa ich klasyfikacja.

Rozpatrując te sprawy w wymienionej kolejności należy przede wszystkim zastanowić się nad definicją zapasów zbędnych, nadmiernych oraz pozostałych, chociaż problem zaliczania zapasów do sezonowych wymaga również przedyskutowania.

Uchwała Nr 3 Rady Ministrów w sprawie upłyniania zbędnych i nadmiernych zapasów niektórych przedmiotów stanowi w paragrafie 2, punkt 2, że zapasem zbędnym przedmiotów nabytych na cele zaopatrzenia materiałowo-technicznego są przedmioty, których jednostka gospodarki uspołecznionej nie może wykorzystać na własne bieżące lub planowane potrzeby. Zapasem zbędnym przedmiotów, które zostały wytworzone w celu sprzedaży, są przedmioty, których posiadacz nie może sprzedać przy zachowaniu obowiązujących przepisów.

Definicja ta jest zgodna z definicją podaną w Instrukcji Służbowej Narodowego Banku Polskiego Nr A/8, z tym że włącza do tej grupy nie tylko materiały, produkcję w toku i półfabrykaty, ale również wyroby gotowe. Precyzyjność jest w tym przypadku na tyle wystarczająca, że Główny Urząd Statystyczny uznał za możliwe wprowadzić od roku 1964 dodat-

kowo rubrykę — zapasy zbędne — w sprawozdawczości przedsiębiorstw, sporządzanej na formularzu GM-11. Decyzja ta pozwoliła na systematyczną ewidencję i sprawozdawczość tej kategorii zapasów nie tylko przez oddziały banku, ale również przedsiębiorstwa oraz jednostki nadrzędne. Dzięki temu oddziały Narodowego Banku Polskiego mogły wydawnie pogłębić poznanie normowanych środków obrotowych oraz skonfrontować swoją ocenę z wielkościami ujawnionymi przez przedsiębiorstwa.

Doświadczenia ostatniego roku wskazują na występowanie małych odchyśleń w wielkościach zapasów zbędnych, podawanych w statystyce bankowej, od danych zawartych w sprawozdawczości przedsiębiorstw. Zjawisko to należy wyraźnie podkreślić. Jeśli się weźmie pod uwagę odmienny tryb zbierania danych i ich opracowania, to mamy wystarczający dowód, że kryteria określające charakter tych zapasów są wystarczające, aby uniknąć istotnych różnic pojęciowych przy kwalifikacji badanych zapasów. Z tych względów, że całkowita jednomyślność nie zawsze jest zjawiskiem pozytywnym, wskazane jest zaakcentowanie pewnych rozbieżności, które wystąpiły w poglądach zainteresowanych stron.

Sprawą kontrowersyjną okazało się określenie zaliczając do zapasów zbędnych te przedmioty, których jednostka gospodarki społecznej nie może wykorzystać na planowane potrzeby. Na ogół nie ma wątpliwości, czy konkretne materiały, surowce itp. są przydatne do produkcji bieżącej. Natomiast dość często przedsiębiorstwa nie chciały lub rzeczywiście nie mogły wypowiedzieć się o przydatności zapasów w okresach przyszłych. Uchylenie się od takiego stwierdzenia podważa praktycznie możliwość zakwalifikowania jakichkolwiek zapasów do grupy zapasów zbędnych. Z tych względów przyjęto zasadę przeprowadzania przez przedsiębiorstwo dowodu wykorzystania w okresach przyszłych zasobów materialnych, chwilowo nieprzydatnych. Brak takiego dowodu jest podstawą kwalifikacji negatywnej. Ugodnienie stanowiska w tej sprawie, jak i w wielu innych, drobniejszych, nastąpiło w stosunkowo krótkim okresie czasu. Fakty te pozwalają przypuszczać, że zapasy zakwalifikowane do tej grupy odpowiadają cechom określonej definicji i możliwość subiektywnych ocen zniekształcających mieści się w granicach dopuszczalnych tolerancji.

Zapasy nadmierne, to druga grupa, która występuje w klasyfikacji bankowej i ma bardzo istotne znaczenie dla analizy struktury normowanych środków obrotowych. Uchwała Nr 3 Rady Ministrów z dnia 8 stycznia 1964 roku określa je w sposób następujący: zapasami nadmiernymi są zapasy przedmiotów przekraczające wielkości ekonomicznie uzasadnione potrzebami w zakresie zapotrzebowania, produkcji i obrotu. Zapasem nadmiernym poszczególnego asortymentu lub grupy asortymentów jest taka ilość, która przekracza w odniesieniu do poszczególnego asortymentu — ustaloną lub zatwierdzoną normę zapasu maksymalnego, w odniesieniu do grupy asortymentów — przyznany limit zapasu lub zbiorczą normę zapasu, ustaloną przez właściwe organy. W razie braku norm i limitów zapasu, zapasem nadmiernym danego przedmiotu jest taka jego ilość, która przekracza wielkość zapasu ekonomicznie uzasadnioną potrzebami w zakresie zaopatrzenia produkcji i obrotu. Zapasem nadmiernym nie jest na przykład zatwierdzony przez jednostkę nadrzędną lub uzgodniony z bankiem finansującym zapas specjalny (rezerwa resortowa), zapas sezonowy.

Zapasy nadmierne, jako grupa wyodrębniona, występują wyłącznie w statystyce bankowej, a treść tego wyrażenia, na skutek ogólnego sformułowania definicji, interpretowana jest dość różnorodnie w przedsiębiorstwach i jednostkach nadrzędnych. Określenie, że zapasami nadmiernymi są zapasy przekraczające wielkości ekonomicznie uzasadnione, pozwala na dużą dowolność w postępowaniu przy ich klasyfikacji. Z tych też powodów, pomimo zaakceptowania przez uchwałę tego rodzaju, zapasów jako kategorii ekonomicznej, występują one tylko w statystyce bankowej, jako wielkość przede wszystkim ustalona przez oddziały banku.

Ze względu na duży wpływ, jaki ta grupa statystyczna ma na ocenę i analizę struktury zapasów, Narodowy Bank Polski dąży w swojej praktyce do uściślenia kryteriów klasyfikacji. Trudność zagadnienia tkwi w samym charakterze środków zakwalifikowanych do tej grupy. W zasadzie są to zapasy potrzebne przedsiębiorstwu do produkcji, które jednak występują w nadmiernych ilościach i powodują zamrażanie zasobów materialnych gospodarki narodowej. Najwłaściwszym zagospodarowaniem takich zapasów jest zużycie ich na potrzeby własne.

Dużą pomoc w kwalifikacji stanowi sposób postępowania przy ujawnianiu zapasów nie uzasadnionych gospodarczo. Oddziały od dość dawna zarzucały przeglądanie kart magazynowych przy analizie zapasów materiałowych; a jeśli nawet przeprowadzają takie badania, nie traktują tej pracy jako zasadniczej metody, stosowanej przy wykrywaniu zapasów nadmiernych. Stanowisko takie uzasadnia się następująco: nie zawsze zapisy na kartach, ilustrujące obroty, mogą być dostateczną podstawą do weryfikacji badanych zapasów. Poza tym duża ilość asortymentów, która występuje obecnie w przeważającej większości przedsiębiorstw przemysłowych wręcz uniemożliwia wykonanie rzetelnej roboty.

O wiele większe efekty daje nam obserwacja planu produkcji i jego realizacji. Każde bowiem odchylenie zarówno w zakresie wielkości produkcji, jak i planu asortymentowego znajduje swoje odbicie w ukształtowaniu się środków obrotowych. Szczegółowe badania wykazały, że zmiany planów, trudności w uruchomieniu nowej produkcji oraz przesunięciu i niewykonanie planów są główną przyczyną zakłóceń w gospodarce środkami obrotowymi. Jeśli przyczyny te przybierają charakter trudności względnie trwałych, nie likwidowanych w krótkim czasie, to zjawisko takie jest wystarczającą podstawą zakwalifikowania zapasów powstałych z tego tytułu do zapasów nadmiernych.

Ten w dużym skrócie podany schemat działania wskazuje wyraźnie, że intencją przyjętego kierunku w naszej polityce kredytowej jest unikanie ocen powierzchniowych i uproszczonych. Podstawą decyzji o zakwalifikowaniu zapasów do nadmiernych powinny być przyczyny istotne o charakterze strukturalnym, których poznanie może nastąpić na drodze kompleksowej oceny złożonych procesów działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Zjawisko przypadkowego spiętrzenia się zapasów powstałych w wyniku wcześniejszych dostaw, chwilowych zakłóceń w transporcie lub nawet w produkcji, nie stanowi uzasadnienia do kwalifikacji negatywnej. Z tych przyczyn nawet przekroczenie normy zapasu maksymalnego nie zawsze jest wystarczającym kryterium do podjęcia takiej decyzji. W tej sytuacji rozsądek nakazuje zrezygnować z poszukiwań absolutnych pojęć dla stworzenia takiej definicji, która będzie w stanie mechanicznie zastąpić doświadczenie, wysoki poziom fachowy oraz rozumne działanie inspektora banku.

Rozwijanie wśród pracowników tych właśnie cech jest większą rekojmnią prawidłowej klasyfikacji niż uniwersalna formułka. Ogólnie można stwierdzić zadowalający w tym zakresie poziom pracy w oddziałach banku, choć nie do wyjątków należą przykłady świadczące o mechanicznych, nie przemyślanych decyzjach. Nie można jednak twierdzić, aby pełne zrozumienie tego zagadnienia było powszechne. Przykładowo w roku ubiegłym w jednym resorcie polecono zaliczać do zapasów nadmiernych wszystkie stany ponadnormatywne, pomniejszone o zapasy sezonowe i rezerwy. Intencje upraszczania analizy struktury normowanych środków obrotowych są niestety zjawiskiem częstym i dość powszechnym.

Zapasy sezonowe nasuwają mniejsze wątpliwości i kłopoty od poprzednio wymienionych, choć i w tej dziedzinie występują różnice zdań, szczególnie gdy chodzi o środki obrotowe przedsiębiorstw nie zaliczonych do przedsiębiorstw sezonowych. Najmniej problematyczną grupą są zapasy o charakterze rezerw, utworzone na mocy zarządzeń naczelnych władz gospodarczych.

Ostatniej grupie zapasów, tak zwanych pozostałych, ze względu na jej specjalny charakter, należy poświęcić szczególnie dużo uwagi. Według instrukcji są to zapasy zarówno rozpoznane, jak i nie rozpoznane w asortymentach lub grupach asortymentów, w stosunku do których brak jest dostatecznych przesłanek, aby uznać je za nieprawidłowe lub zaliczyć do sezonowych czy do rezerw. Mogą one mieć charakter krótkotrwały, jeśli powodem ich powstania są tylko przejściowe zakłócenia w zaopatrzeniu, produkcji lub obrocie. Mogą one jednak występować przez okresy dłuższe, jeśli powstały wskutek przekroczenia planu produkcji, przyjęcia w planie rocznym za niskich normatywów lub też jeśli powstały wskutek nie przewidzianych w planie zmian warunków pracy przedsiębiorstwa.

Z określenia tego wynika wyraźnie, że ta grupa zapasów odzwierciedla pewne zjawiska ekonomiczne, co do których nie można się wypowiedzieć w sposób jednoznacznie negatywny, choć do pozytywnych również nie można ich zaliczyć. Przyczyną występowania tych zapasów powinny być w zasadzie czynniki naturalne, które występują jako zjawisko uboczne, towarzyszące każdej działalności gospodarczej. Obejmują one również sferę wszystkich podmiotów wchodzących w związku z daną jednostką gospodarczą. Przykładowo — mało operatywna działalność banku w zakresie poznania zapasów może powodować kwalifikowanie do tej grupy zapasów większości środków ponadnormatywnych. Jest to więc grupa statystyczna, w której umieszcza się to wszystko czego nie można zakwalifikować do innych grup, ewentualnie w momencie kwalifikacji jest zjawiskiem nie poznany dokładnie.

Zgodnie z tym twierdzeniem do tej pozycji statystycznej zalicza się zapasy, które stanowią różnicę pomiędzy ogólną wartością danej grupy środków normowanych a sumą ustalonych w tej grupie zapasów normatywnych oraz zbędnych, nadmiernych, sezonowych i o charakterze rezerw.

Przyjęta metoda ustalania wysokości zapasów pozostałych już z samego założenia posiada cechy arytmetycznego ustalania wysokości tych zapasów. Rozwiązanie takie przyjęto z myślą, że pozostałe elementy (normatyw, zapasy zbędne i nadmierne, sezonowe i rezerwy) zostaną przyjęte prawidłowo i bezbłędnie, a ustalona na ich podstawie wartość zapasów pozostałych zostanie właściwie poznana w drodze analizy materiałów sprawozdawczych przedsiębiorstwa, a także w drodze inspekcji w przedsiębiorstwie i zostanie później zakwalifikowana prawidłowo. Po dokładniejszym poznaniu części zapasów pozostałych zostanie przekwalifikowana do zapasów zbędnych i nadmiernych. W tym świetle pozycja zapasów pozostałych, występująca w statystyce bankowej, zawiera w sobie więcej cech natury technicznej niż ekonomicznej. Z tych względów nie jest ona pomocna przy analizie struktury zapasów i raczej zaciemnia obraz i utrudnia skonstruowanie prawidłowej oceny. Wielkość tych zapasów może jednak wskazywać na stopień znajomości przez oddziały banku całości normowanych środków obrotowych ewentualnie na niezgodne z potrzebami przedsiębiorstwa ustalenie normatywów. W rezultacie pozycja ta w pewnych warunkach spełnia rolę informacji o występujących błędach w pracy inspektora kredytowego.

* * *

Wykonanie zadań, które stawiamy przed bankową klasyfikacją zapasów, zależy od spełnienia dwóch zasadniczych warunków. Przede wszystkim muszą istnieć prawidłowo ustalone kryteria klasyfikacji oraz powinna być zagwarantowana dobra znajomość zapasów oraz właściwa ich kwalifikacja.

W sprawie kryterium klasyfikacji można w ostatecznej rekapitulacji stwierdzić, że sytuacja w tej dziedzinie nie jest idealna. Jednak obecny stan, jaki istnieje właśnie w tej dziedzinie, przy dużym doświadczeniu pracowników, umożliwia prawidłowe ustalenie struktury normowanych środków obrotowych. W świetle tych uwag dobra znajomość zapasów i podjęcie właściwej decyzji przez oddziały

Narodowego Banku Polskiego jest dla nas bardzo istotnym problemem.

Skoncentrowanie uwagi na strukturze zapasów oraz pogłębienie metod stosowanych przy badaniu tego zagadnienia wyraźnie przyczyniło się do znacznego podniesienia poziomu analiz opracowywanych przez Narodowy Bank Polski. Cennym uzupełnieniem prac było wprowadzenie okresowych badań (obecnie dwa razy w roku) mających za zadanie ustalenie przyczyn powstawania zapasów zbędnych i nadmiernych. Dalszym krokiem, zmierzającym do lepszego poznania omawianego zagadnienia jest wprowadzenie bieżącej informacji o wybranych przedsiębiorstwach — reprezentantach. Konsekwentnie dążąc do podniesienia poziomu tych prac w roku ubiegłym badaniami objęto grupę zapasów zaliczonych do zapasów pozostałych. W nawiązaniu do poprzednich stwierdzeń na temat tej pozycji, występującej w statystyce bankowej, należy stwierdzić, że głównym celem pracy było dokonanie oceny stopnia poznania struktury zapasów oraz prawidłowości kwalifikacji, dokonywanej przez oddziały banku.

Występujące od dłuższego czasu wysokie stany zapasów pozostałych wymagały skoncentrowania się na następujących zagadnieniach: 1) na jakich zasadach oddziały przeprowadzają badania struktury zapasów i w oparciu o jakie materiały, 2) jak często przeprowadzane są badania struktury zapasów, 3) stopień znajomości przez oddziały zapasów, w tym również pozostałych. Wstępną ilustracją tego zagadnienia daje tabela stanów zapasów pozostałych w przemyśle w stosunku do zapasów ogółem i zapasów ponadnormatywnych (tabela 1).

Tabela 1

Data	Zapasy ogółem w mln zł	Zapasy ponadnormatywne w mln zł	Zapasy pozostałe w mln zł	Procentowy wskaźnik zapasów pozostałych	
				w zapasach ogółem	w zapasach ponadnormatywnych
31.12.1962 r.	118 344	32 974	12 344	10,4	37,4
31. 3.1963 r.	122 765	32 368	14 237	11,6	44,0
30. 6.1963 r.	123 680	32 643	16 135	13,0	49,4
30. 9.1963 r.	128 300	35 604	16 735	13,0	47,0
31.12.1963 r.	127 100	36 416	12 963	10,2	35,6
31. 3.1964 r.	132 612	35 817	15 245	11,5	42,6
30. 6.1964 r.	133 154	34 089	15 166	11,4	44,5
30. 9.1964 r.	135 470	35 433	15 930	11,6	45,0
31.12.1964 r.	138 421	40 066	14 729	14,4	36,7

Udział zapasów pozostałych w zapasach ogółem i w zapasach ponadnormatywnych jest wysoki. Charakterystycznym zjawiskiem jest stabilność w relacjach procentowych tej grupy. Porównując analogiczne okresy lat poprzednich, okazuje się, że ich udział procentowy w ogólnym stanie zmienia się minimalnie przy stałym spadku udziału zapasów nieprawidłowych (zbędne i nadmierne).

Rok 1962 Rok 1963 Rok 1964

Zapasy ogółem	100	100	100
w tym:			
zapasy nieprawidłowe	6,6	6,5	5,2
zapasy pozostałe	10,4	10,2	10,3

Rozmieszczenie zapasów pozostałych w poszczególnych resortach przemysłowych nie wykazuje większych odchyleń. W całym przemyśle ponad połowa tych zapasów znajduje się w materiałach, reszta występuje w półfabrykatach i w produkcji w toku oraz w wyrobach gotowych. Natomiast w poszczególnych resortach struktura tych zapasów jest różna. Na przykład w przemyśle ciężkim materiały wynoszą 40% ogólnej wartości zapasów pozostałych, a w przemyśle materiałów budowlanych 58—60%. Odpo-

wiednie różnice występują w grupie półfabrykatów i produkcji w toku (przemysł ciężki — 33%, budownictwo i materiały budowlane — 15%). W innych resortach proporcje struktury zapasów nie odbiegają od ogólnych proporcji w całym przemyśle.

Już na podstawie tych wstępnych obserwacji można wyciągnąć wniosek, że w dużej liczbie przypadków znajomość stanu zapasów przez oddziały banku nie była wystarczająca. Stan ten wynika z niedostatecznej ilości badań przeprowadzonych bezpośrednio w przedsiębiorstwach. Właściwe bowiem poznanie zapasów powinno być dokonywane w drodze inspekcji. Dobra znajomość zapasów występowała w tych oddziałach, które zagadnienie gospodarki zapasami traktowały kompleksowo i uzyskiwały dzięki temu dobrą orientację w zakresie kwalifikacji zapasów do poszczególnych grup, a więc do zbędnych, nadmiernych i sezonowych i następnie na tym tle również do pozostałych.

Wyciąganie wniosków o stopniu znajomości struktury normowanych środków obrotowych na podstawie wielkości zapasów pozostałych byłoby zbyt wielkim uproszczeniem. Należy zdawać sobie sprawę, że przeprowadzenie pełnej analizy zapasów nastęrcza poważne trudności, a często jest wprost niemożliwe, istnieje bowiem na koniec każdego okresu sprawozdawczego pewna wielkość zapasów materiałowych, które nie mogą być jeszcze rozpoznane. Dotyczy to między innymi pobranych materiałów z magazynów, które chociaż nie poddane obróbce, obciążają zapasy poszczególnych wydziałów produkcyjnych. Podlegają one następnie przeksięgowaniu z produkcji w toku do zapasów materiałowych w ostatnich dniach kwartału. Oddział może zbadać strukturę tych zapasów i przyczyny ich powstania dopiero w następnym kwartale, podobnie jak pozycję przedmiotów nie-trwałych w użytkowaniu.

Z tych przyczyn, dla pełniejszego naświetlenia sytuacji w zakresie poznania zapasów przeprowadzono badania w 20 oddziałach banku, którymi objęto około 50 przedsiębiorstw. Na pewno zakres badań nie jest dostatecznie reprezentatywny, jednak częstotliwość stwierdzonych niedociągnięć wraz z dodatkowymi materiałami, którymi dysponowano — pozwala na stwierdzenie, iż jedną z przyczyn utrzymania się wysokich stanów zapasów pozostałych jest słaba, w niektórych przypadkach, znajomość całości normowanych środków obrotowych. Dla ilustracji tego zagadnienia, jak również w celach dydaktycznych, celowe będzie podanie paru typowych przykładów.

W jednym z badanych przedsiębiorstw przemysłu maszynowego w roku 1963 i 1964 nie występowały zapasy nadmierne w ogóle i tylko nieznaczne ilości zapasów zbędnych w materiałach. Jednocześnie zapasy pozostałe w tym okresie wykazywały stałe wahania: w pierwszym kwartale 1964 roku w grupie „zapasy pozostałe” materiały wynosiły 6,2 mln zł, w kwartale drugim nie występowały one w ogóle, a w kwartale trzecim stan ich wynosił 28,6 mln zł. Nie wykazywanie zapasów nadmiernych nasunęło przypuszczenie, że w zapasach pozostałych mogą się kryć nie rozpoznane przez oddział zapasy zbędne i nadmierne. Potwierdzeniem tego przypuszczenia była analiza wrywkowa materiałów sprawozdawczych, która w grupie 05 — przemysł maszyn i konstrukcji — wykazała, że na skutek mylnego księgowania materiałów inwestycyjnych w części bilansu A występowały wysokie stany ponadnormatywne, które oddział zaliczał do zapasów pozostałych w wysokości około 10 mln zł, nie znając ich charakteru.

W tym samym przedsiębiorstwie w okresie ubiegłego roku kuznia i odlewnia nie wykonywały planu produkcji. Oddział nie znał wielkości zapasów nadmiernych, powstałych z tego tytułu ani przebiegu realizacji planu zaopatrzenia na tę produkcję. Okazało się, że zapasy nadmierne, zgromadzone na skutek niewykonania planu produkcji, stanowiły wartość 7 mln zł. Ogólnie można stwierdzić, że oddział w statystyce i sprawozdawczości, dotyczącej tego zakładu, wykazywał zapasy pozostałe, stanowiące róż-

nicę pomiędzy globalną wartością, pomniejszoną o bezkrytycznie zgłoszone przez przedsiębiorstwo zapasy zbędne i nadmierne.

Badania w innym oddziale wykazały, że w jednym z kontrolowanych przedsiębiorstw występują wysokie stany zapasów pozostałych w wysokości 5 mln zł. W okresie pierwszego półrocza oddział nie przeprowadził badania normowanych środków obrotowych. Dokładniejsza analiza, dokonana w okresie późniejszym, ujawniła zapasy zbędne o wartości 1,6 mln zł oraz nadmierne — w wysokości 3 mln zł i w wyniku tego zapasy pozostałe uległy odpowiedniemu zmniejszeniu.

Przytoczone przykłady mało operatywnej i nieekonomicznej analizy normowanych środków obrotowych wskazują na powierzchowne traktowanie przez niektóre oddziały ekonomicznego aspektu bankowej klasyfikacji zapasów. Szczególnie pozycja — zapasy pozostałe powinna być przedmiotem stałej obserwacji w ścisłym powiązaniu z pozycjami zapasów zbędnych oraz nadmiernych. Fragmentaryczna znajomość normowanych środków obrotowych decyduje w sposób zasadniczy o wysokich stanach zapasów pozostałych, które w takim przypadku kamuflują niekorzystną strukturę całości środków. Przy tworzeniu tej pozycji statystycznej nie przyświecała autorom intencja rozluźnienia wymogów i umożliwienia oddziałom banku bardziej tolerancyjnego potraktowania analizy zapasów. Konieczność takiego układu statystycznego wynika z realnej oceny istniejącej w przedsiębiorstwach ewidencji i sprawozdawczości, ze specyfiki procesów produkcyjnych oraz z praktycznych możliwości oddziału banku.

Drugim czynnikiem, zniekształcającym obraz struktury normowanych środków obrotowych, jest niewłaściwa kwalifikacja. Źródłem błędów występujących na tym tle jest w dużej mierze brak kompleksowej oceny wszystkich czynników, które występują w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa i determinują gospodarkę zapasami. Dość częstym zjawiskiem jest kwalifikowanie zapasów sezonowych do zapasów pozostałych. Błędy tego rodzaju występują zarówno przy podejmowaniu decyzji w stosunku do przedsiębiorstw o normalnej działalności, jak również i sezonowych. Na ogół oddziały interpretują zważając zasady kwalifikacji podane w instrukcji bankowej. Szczególnie wyraźnie zjawisko to występuje w przedsiębiorstwach o masowym zużyciu materiałów podstawowych (ruda, surowce mineralne, paliwo itp.). Zwiększenie stanu tych materiałów w czwartym kwartale jest w naszych warunkach ze wszech miar uzasadnione i w większości przypadków powinno być traktowane jako sezonowe przyspieszenie dostaw.

Często w zapasach pozostałych znaleźć można przedmioty, które zdecydowanie kwalifikują się do nadmiernych. Przykładowo, jedno z kontrolowanych przedsiębiorstw zakupiło podwójną ilość łożysk tocznych z importu oraz z dostaw krajowych. Zapasy powstałe z tego tytułu zaliczono do zapasów pozostałych, podczas gdy wyraźnie mają one charakter zapasów nadmiernych i powinny być objęte planem zagospodarowania. Dla pełniejszej ilustracji należy dodać, że błędna kwalifikacja nie dotyczy wyłącznie ukrywania zapasów zbędnych i nadmiernych w grupie zapasów pozostałych. Świadczy o tym zaliczanie przez niektóre oddziały złomu stali stopowej do zapasów nadmiernych. Wiadomo, że złom stali stopowej musi być zbierany w hucie i upłynnianie go zależne jest od produkcji danych gatunków stali, a więc w decyzji oddziału należało uwzględnić specyfikę produkcji hutniczej.

Jest rzeczą naturalną, że w każdej działalności nie uniknie się błędów, tym bardziej że w niektórych sytuacjach rozstrzygnięcie sprowadza się do niuansów interpretacyjnych. Przytoczony przykład świadczy o takiej sytuacji. Oczywiście jest, że wnikliwe badanie problemu w dużej mierze ogranicza ilość tego typu błędnych decyzji. Bardziej niebezpiecznym zjawiskiem jest powierzchowne podejście do tego zagadnienia. Typowym przykładem tego są błędy stwierdzone w jednym oddziale, który ponadnormatywne zapasy materiałów zakwalifikował następująco:

	zapasy zbędne	zapasy nadmierne	zapasy pozostałe
pierwszy kwartał	—	11 141	2 650
drugi kwartał	643	10 656	11 437
trzeci kwartał	3 926	23 462	12 773

W okresie pierwszego kwartału oddział nie wykazywał zapasów zbędnych w ogóle, pomimo że występowały one w przedsiębiorstwie. Świadczyły o tym dane z planu zagospodarowania zapasów zbędnych i nadmiernych oraz dane ze sprawozdania GM-11. W drugim kwartale z porównania danych liczbowych wynikało, że przy kwalifikacji zapasów pominięto w zapasach zbędnych taśmy niklowe o wartości 753 tysięcy złotych (materiały zbędne powstały w wyniku zaniechania produkcji). W przedsiębiorstwie tym występowały ponadto zapasy nagromadzone do produkcji na rok przyszły. Stan ich na koniec drugiego kwartału wynosił 15,6 mln zł, a na koniec trzeciego kwartału — 13,7 mln zł. Mimo ich jednorodnego charakteru zostały one, zakwalifikowane, jak wynika z zamieszczonego powyżej zestawienia, częściowo do zapasów nadmiernych i częściowo do pozostałych.

W zakresie zapasów półfabrykatów, produkcji w toku i wyrobów gotowych oddział kwalifikował w zasadzie całe stany ponadnormatywne do zapasów pozostałych, uznając te stany za celowe. Decyzja ta nie była prawidłowa, ponieważ — jak stwierdzono w przedsiębiorstwie — istniały stany produkcji niezakończonych, powstałe w wyniku wstrzymania zleceń produkcyjnych lub zaniechania produkcji. Główną przyczyną powstania tych zapasów były opóźnienia w realizacji inwestycji. Ponadto w wartości za-

pasów pozostałych ujęto także półfabrykaty przewidziane na złom, które bezwzględnie powinny być wykazane w zapasach zbędnych.

Opisany stan rzeczy w dużej mierze wynika z ograniczenia zainteresowania niektórych oddziałów banku do zagadnienia zapasów zbędnych i nadmiernych, przyjmowanych często na podstawie danych przedsiębiorstwa, ze szkoda dla poznania i analizy struktury całości zapasów. W tej sytuacji należy w pełni zdawać sobie sprawę ze znaczenia, jakie ma wszechstronna analiza dla zabezpieczenia właściwej kwalifikacji zapasów. Z tych względów postulat pogłębienia kompleksowych badań jest niezwykle aktualny, tym bardziej że waga i znaczenie prawidłowego obrazu struktury normowanych środków obrotowych nabiera szczególnego znaczenia w świetle nowych rozwiązań systemu finansowego przedsiębiorstw. Odejście od normatywu środków obrotowych przesunie ciężar zagadnienia na plan zapasów i zaprezentowaną w tym planie strukturę środków obrotowych. Rolę tę spełniać będzie przede wszystkim plan rozładowania zapasów zbędnych i nadmiernych. Pozycja — zapasy pozostałe — zniknie ze statystyki bankowej, przez co zmniejszy się wydatnie możliwości wykorzystania zbiorczych danych do oceny stopnia poznania omawianych zagadnień.

Na czołowe miejsce, jako podstawowy instrument oceny całokształtu gospodarki zasarami w ujęciu makroekonomicznym, wysunie się bankowa kwalifikacja zapasów. Wzrost znaczenia i rangi tego instrumentu wymaga zarówno dobrze opracowanych kryteriów oceny, jak i dobrego ich wykonawstwa. Wydaje się, że przedstawiona sytuacja w tym zakresie, pomimo pewnych niedociągnięć, gwarantuje wykonanie tych zadań w wystarczającym stopniu.

TADEUSZ PIETRZAK

Nowy system premiowania pracowników umysłowych w przemyśle

Główne kierunki zmian

Uchwałą nr 130 Rady Ministrów z dnia 4 maja 1964 roku wprowadzony został w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych nowy system premiowania pracowników umysłowych. Podstawowe zmiany w zasadach premiowania pracowników umysłowych polegają głównie na:

1) wzmocnieniu atrakcyjności materialnej zasadniczego funduszu premiowego. Osiągnięte to zostało wskutek likwidacji części nagród i premii specjalnych, wypłacanych dotychczas poza planem funduszu płac i po włączeniu środków finansowych, związanych z tymi nagrodami, do zasadniczego funduszu premiowego. Według danych Komitetu Pracy i Płac dało to wzrost funduszu premiowego w przedsiębiorstwach przemysłowych przeciętnie o około 32% w stosunku rocznym (w przekroju poszczególnych branż i resortów wzrost ten był zróżnicowany w zależności od kształtowania się wysokości zlikwidowanych nagród i premii);

2) częściowej rezygnacji z syntetycznego miernika oceny przedsiębiorstwa (planowana rentowność lub planowany udział kosztów własnych w wartości sprzedanej produkcji) jako warunku uruchomienia funduszu premiowego dla niektórych grup pracowników. W nowym systemie miernik syntetyczny utrzymany został jako powszechny warunek wypłaty premii dla kierownictwa przedsiębiorstwa oraz częściowo dla pracowników zarządu, natomiast wyeliminowany został zupełnie przy wypłacie premii dla pracowników komórek ruchu, którzy są premiowani wyłącznie za zadania własne, niezależnie zupełnie od stopnia wykonania zadań przez przedsiębiorstwo jako całość;

3) przyjęciu za podstawę premiowania — obok powszechnie obowiązujących mierników działalności przedsiębiorstw — zadań branżowych i zakładowych, zmieniennych w czasie, wynikających z konkretnych potrzeb i aktualnej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw i branż. Istotną przy tym rzeczą jest, że zadania branżowe i zakładowe powinny dotyczyć nie tylko wykonania obowiązujących wskaźników wynikających z planu przedsiębiorstwa, ale obejmować również zadania ponadplanowe i dodatkowe, na wykonaniu których szczególnie zależy dyrekcji przedsiębiorstwa lub jednostkom nadrzędnym;

4) zastosowaniu w systemie premiowym metody punktowej, polegającej na tym, że dla każdego zadania ustalona zostaje pewna ilość punktów oraz konkretna kwota premii przysługująca za jego wykonanie. W ten sposób uwidoczniiony zostaje bezpośredni związek między wykonaniem zadania a wysokością premii, co czyni system prostszym i bardziej zrozumiałym dla całej załogi przedsiębiorstwa. Poza tym metoda punktowa umożliwia zróżnicowanie wysokości premii za poszczególne zadania, w zależności od ich ważności i stopnia napięcia;

5) ustaleniu zadań w stosunku do wskaźników wynikających z planu obowiązującego przedsiębiorstwo, a nie — jak to było w poprzednim systemie — w stosunku do wyników roku ubiegłego, co pozwoliło wyeliminować pracochłonne i niezbyt dokładne wyliczenia związane z doprowadzeniem danych do porównywalności.

Decydujące znaczenie dla skutecznego działania nowego systemu premiowania posiada prawidłowe wyznaczenie zadań stanowiących podstawę premiowania oraz kontrola wykonania tych zadań, a następnie przestrzeganie dyscypliny przy uruchamianiu i wypłacie premii.

W celu uzyskania poglądu na działanie nowego systemu centrala banku przeprowadziła w maju br., przy pomocy oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych, badania w wytypowanych przedsiębiorstwach przemysłowych. Ogółem badaniami zostało objętych 100 przedsiębiorstw przemysłowych zgrupowanych w następujących resortach:

25 przedsiębiorstw w Min. Przem. Ciężkiego,
20 przedsiębiorstw w Min. Bud. i Przem. Mater. Bud.,
15 przedsiębiorstw w Min. Przem. Chemicznego,
15 przedsiębiorstw w Min. Przem. Lekkiego,
10 przedsiębiorstw w Min. Leśnictwa i Przem. Drzew.,
15 przedsiębiorstw w Komitecie Drobnej Wytw.

Równolegle przeprowadzone zostały badania w 16 zjednoczeniach przemysłowych, dotyczące głównie podziału funduszu premiowego, trybu wyznaczania zadań stanowiących podstawę premiowania oraz kontroli ich wykonania. Wyniki przeprowadzonych badań, aczkolwiek dotyczą niewielkiej stosunkowo liczby przedsiębiorstw, umożliwiają jednak dokonanie wstępnej charakterystyki i oceny działania nowego systemu.

Kształtowanie się wysokości funduszy premiowych

Zgodnie z uchwałą nr 130/64 Rady Ministrów wysokość funduszu premiowego dla przedsiębiorstwa nie może być niższa niż 10% płac zasadniczych pracowników umysłowych. Na 100 przedsiębiorstw, w których przeprowadzono badanie, fundusz premiowy ustalony w planach na 1965 rok kształtuje się, jak następuje:

w 17 przedsiębiorstwach od 10 do 15% płac zasadn.
w 56 przedsiębiorstwach od 15 do 20% płac zasadn.
w 23 przedsiębiorstwach od 20 do 25% płac zasadn.
w 4 przedsiębiorstwach od 25 do 30% płac zasadn.
Najwyższe wskaźniki funduszu premiowego zanotowano w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego, najniższe — w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Znacznie wyższe rozpiętości występują w kształtowaniu się wysokości funduszu premiowego dla kierownictwa przedsiębiorstw (część I). Ilustruje to tabela 1.

biorstwach dochodzi nawet do 42 tys. zł, podczas gdy w przedsiębiorstwach resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych przeciętna ta kształtuje się poniżej 13 tys. zł, a w niektórych przedsiębiorstwach wynosi zaledwie 5 800 zł rocznie.

W stosunku do funduszu premiowego dla kierownictwa zróżnicowanie w wysokości funduszu premiowego dla pracowników komórek ruchu jest mniejsze, waha się bowiem w poszczególnych przedsiębiorstwach w granicach od 10 do 35% płac zasadniczych.

Występują również znaczne rozpiętości w wysokości premii w poszczególnych kategoriach pracowników umysłowych przedsiębiorstwa (kierownictwo, zarząd, ruch). Na podstawie danych zebranych z 25 przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego przeciętna kwota premii na jednego pracownika umysłowego wynosi w skali rocznej:

w kierownictwie	— 29 tys. zł
w komórkach zarządu	— 4 tys. zł
w komórkach ruchu	— 6,6 tys. zł

Ustalanie dla niektórych grup pracowników wysokości premii na zbyt niskim poziomie nasuwa wątpliwości co do skuteczności bodźcowego oddziaływania systemu.

Zgodnie z uchwałą nr 130/64 RM podział funduszu premiowego na poszczególne części ustala dla każdego przedsiębiorstwa dyrektor zjednoczenia. W praktyce stosowany bywa w tym zakresie różny tryb postępowania. W roku bieżącym w badanych przedsiębiorstwach sprawa przedstawiała się następująco:

— w 60 przedsiębiorstwach podział funduszu premiowego na części dokonały zjednoczenia we własnym zakresie,

— w 10 przedsiębiorstwach zjednoczenia zatwierdziły we własnym zakresie tylko fundusz premiowy dla kierownictwa, natomiast pozostałe części funduszu premiowego ustalone zostały przez zjednoczenia zgodnie z propozycją przedsiębiorstw,

— w 24 przedsiębiorstwach wszystkie części funduszu premiowego zatwierdzone zostały przez zjednoczenia na podstawie propozycji przedsiębiorstw,

— w 6 przedsiębiorstwach podział funduszu premiowego na poszczególne części dokonany został przez same przedsiębiorstwa. Zjednoczenia nie interesowały się bliżej tą sprawą.

Fundusz premiowy kierownictwa (w procentach do płac zasadniczych)

Tabela 1

Ministerstwo	I l o ś ć p r z e d s i ę b i o r s t w											razem
	15— 20%	20— 25%	25— 30%	30— 35%	35— 40%	40— 45%	45— 50%	50— 55%	55— 60%	60— 65%	powy- żej 65%	
Przemysłu Ciężkiego					1	4	3	8	1	6	2	25
Przemysłu Chemicznego				4	4	2	4				1	15
Przemysłu Lekkiego				1	5	1	3	1	2	2		15
Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego		1	3	4	1	1						10
Budownictwa i Przemysłu Materia- łów Budowlanych	4	5	3	3	3	2						20
Komitet Drobnej Wytwórczości			5	7	1		1	1				15
Ogółem	4	6	11	19	15	10	11	10	3	8	3	100

W badanych przedsiębiorstwach fundusz premiowy dla kierownictwa kształtuje się od 16 do 75% płac zasadniczych, co wskazuje na duże zróżnicowanie poziomu funduszu premiowego dla kierownictwa w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach. Wydaje się także, że w niektórych przedsiębiorstwach (zwłaszcza w przemyśle terenowym) ustalony fundusz premiowy dla kierownictwa jest za niski (poniżej 25% płac zasadniczych). Jeśli chodzi o liczby bezwzględne, to np. w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego wysokość funduszu premiowego na jednego pracownika kierownictwa wynosi przeciętnie około 29 tys. zł w skali rocznej, przy czym w niektórych przedsię-

Zastrzeżenia budzi zbyt późne w wielu przypadkach przekazanie przez zjednoczenia wskaźników dyrektywnych funduszu premiowego na 1965 r. Szereg przedsiębiorstw otrzymało wskaźniki dyrektywne funduszu premiowego dopiero w kwietniu a nawet w maju. Na przykład Zjednoczenie Przemysłu Wapienniczego i Gipsowego przekazało wskaźniki funduszu premiowego w dniu 24.4.1965 r., Zjednoczenie Przemysłu Szklarskiego — w dniu 21.4.1965 r., Zjednoczenie Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego — w dniu 28.4.1965 r., Zjednoczenie Przemysłu Azotowego — w dniu 3.5.1965 r. itd.

Wyznaczanie zadań stanowiących podstawę premiowania

W nowym systemie dobór zadań będących podstawą premiowania pracowników umysłowych posiada decydujące znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania systemu. Zgodnie z założeniami systemu zadania powinny zmierzać do usprawnienia istotnych odcinków pracy przedsiębiorstwa oraz do osiągnięcia tych wskaźników ekonomicznych, na realizacji których najbardziej w danym momencie zależy kierownictwu przedsiębiorstwa, zjednoczenia lub resortu. Zadania powinny być przy tym wymierne i zrozumiałe dla pracowników. Poszczególnym zadaniom powinna być przeciwstawiona określona kwota funduszu premiewego, odpowiednio do ważności i stopnia napięcia zadania.

Badania wskazują, że w większości przedsiębiorstw wyznaczanie zadań odbywa się w sposób prawidłowy i zgodny z przepisami. Wyznaczone zadania zawierają konkretny cel, który mają osiągnąć, są łatwe do skontrolowania i przynoszą na ogół spodziewane efekty.

W dość znacznej jednak liczbie przedsiębiorstw wyznaczone zadania cechuje jeszcze szereg mankamentów, które z różnym nasileniem występują w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach. Jest rzeczą znamioną, że aż w połowie badanych przedsiębiorstw właśnie dobór i sposób wyznaczania zadań nasuwał krytyczne uwagi oddziałów banku. Wskazywałoby to na dość znaczny zasięg występujących nieprawidłowości. Zastrzeżenia dotyczą zarówno warunków wypłaty premii, jak i zadań stanowiących podstawę premiowania. Wymieńmy niektóre najczęściej spotykane w tym zakresie błędy i uchybienia.

Zgodnie z uchwałą powszechny warunek wypłaty premii dla kierownictwa i pracowników zarządu, w części stanowiącej pochodną premii kierownictwa, stanowi wykonanie planu rentowności lub planowanego udziału kosztów własnych w wartości produkcji sprzedanej. W przeważającej liczbie przedsiębiorstw objętych nowym systemem premiowania warunkiem premiowania jest wskaźnik udziału kosztów własnych. Warunek rentowności stosowany jest w około 20% przedsiębiorstw (głównie w przemyśle chemicznym i w przedsiębiorstwach przemysłu materiałów budowlanych).

W niektórych przedsiębiorstwach (przemysł lekki i terenowy) wprowadzono obok wskaźnika kosztów własnych jeszcze dodatkowy, nie przewidziany w uchwale, warunek wypłaty premii dla kierownictwa w postaci np. „nieprzekraczania salda strat i zysków nadzwyczajnych określonych w procentach do wartości sprzedanej produkcji towarowej w cenach zbytu”.

Zdarzają się też przypadki, że obowiązujący warunek wypłaty premii dla kierownictwa ulega w przedsiębiorstwach zmianie w poszczególnych kwartałach roku (np. w I kwartale warunkiem tym jest rentowność, w II kwartale — wskaźnik udziału kosztów własnych), co wydaje się niezgodne z przepisami uchwały (paragraf 4 ust. 2), przewidującymi ustalenie jednego z tych warunków na okres danego roku.

Spotyka się również próby manewrowania przez przedsiębiorstwa w planach techniczno-ekonomicznych wskaźnikiem rentowności lub udziału kosztów własnych w wartości produkcji w przedziałach kwartalnych. Na przykład w jednym z przedsiębiorstw, w którym dyrektywny wskaźnik udziału kosztów w wartości produkcji (obowiązujący warunek wypłaty premii dla kierownictwa) wynosi na 1965 rok 81,4%, zostały przyjęte w planie techniczno-ekonomicznym dla poszczególnych kwartałów następujące wielkości: I kwartał — 87%, II kwartał — 86,3%, III kwartał — 85,6%, IV kwartał — 70%. Według danych bilansowych wskaźnik udziału kosztów własnych za I kwartał 1965 r. wyniósł 86,5% — i ponieważ nie przekroczył poziomu ustalonego na ten okres w planie — fundusz premiiowy dla kierownictwa został wypłacony w pełnej wysokości. Zdaje się nie ulegać wątpliwości, że w tym przypadku wskaźnik udziału kosztów na IV

kwartał został wyraźnie zaniżony na rzecz poprzednich kwartałów i ma na celu odsunięcie na późniejszy termin ujemnych skutków w zakresie funduszu premiewego dla kierownictwa za niewykonanie tego zadania.

Aczkolwiek wykonanie produkcji określonych asortymentów stanowi powszechnie obowiązujące zadanie, to jednak niektóre przedsiębiorstwa nie posiadają wyznaczonych zadań asortymentowych. W części zaś przedsiębiorstw, które miały wyznaczone takie zadania, listy asortymentowe nie były uzgadniane z właściwymi organizacjami handlowymi.

Pewna ilość przedsiębiorstw (18% badanych) nie dokonała podziału zadań na planowe oraz ponadplanowe i dodatkowe, co posiada istotne znaczenie przy wyliczaniu premii (za zadania planowe nie przysługuje premia, jeśli wykonane one zostały w 95% i poniżej, natomiast za zadania ponadplanowe i dodatkowe nalicza się premie proporcjonalnie do stopnia wykonania zadań). W niektórych przedsiębiorstwach podział na zadania powszechnie obowiązujące i branżowe był utożsamiany z podziałem na zadania planowe i ponadplanowe lub dodatkowe.

Nie przestrzegana była również zasada wyznaczania za zadania ponadplanowe i dodatkowe minimum 35 punktów. Niektóre przedsiębiorstwa całą ilość punktów, tj. 100, przeznaczyły na zadania planowe, nie wyznaczając tym samym żadnych zadań ponadplanowych i dodatkowych.

Często spotykanym mankamentem jest pomijanie w zadaniach istotnych odcinków pracy przedsiębiorstwa, ważnych zarówno ze względu na wpływ, jaki wywierają na ogólną sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, jak i na występujące w tym zakresie nieprawidłowe tendencje. Tak np. pomijane jest w zadaniach takie zagadnienie, jak poprawa jakości produkcji nawet w takich przedsiębiorstwach, w których obserwuje się systematyczny wzrost ilości reklamacji oraz wysokość kar konwencyonalnych, płaconych z tytułu wadliwie wykonanej produkcji.

Niedostatecznie uwzględniany jest w zadaniach problem zapasów w przedsiębiorstwach i to nawet tam, gdzie oddziały banku zagroziły stosowaniem środków oddziaływania kredytowego ze względu na rozmiary i długotrwałość utrzymywania się nieprawidłowości w tym zakresie.

Powszechnie nie wyznacza się dla kierownictwa zadań w zakresie wykonania ponadplanowej rentowności lub obniżenia planowanego udziału kosztów własnych w wartości produkcji sprzedanej. Zadania takie nie były również wyznaczane dla pracowników komórek ruchu (w sporadycznych jedynie przypadkach zadania obejmowały obowiązek utrzymania się w granicach planowanych kosztów).

Często zadania wyznaczane są w sposób mechaniczny i nierealny, bez zabezpieczenia odpowiednich warunków niezbędnych dla realizacji tych zadań. Przykładowo można tu wymienić wyznaczanie wydziałom produkcyjnym przedsiębiorstwa zadań w zakresie zmniejszenia braków, przy jednoczesnym utrzymaniu zasadniczych niedomogów techniczno-organizacyjnych, mających bezpośredni wpływ na rozmiary braków, jak nieodpowiednie zabezpieczenie surowca składowanego na otwartych placach, nieterminowe przeprowadzanie remontów maszyn i urządzeń, naprawy oprzyrządowania itp., które to zaniedbania stanowią pierwotne i podstawowe przyczyny powstawania braków.

Przykładem nieprzeanalizowanej decyzji jest wyznaczenie jednemu z przedsiębiorstw przez jego jednostkę nadrzędną zadania zmniejszenia procentu reklamowanej produkcji, a następnie — mimo że poprawa w tym zakresie nie nastąpiła — stopniowe zmniejszanie liczby punktów przyznanych za wykonanie tego zadania z 35 w II półroczu 1964 r. do 20 w I kwartale 1965 r. i 15 punktów w II kwartale br. Według opinii przedsiębiorstwa zmniejszenie liczby punktów za to zadanie nastąpiło wskutek przeświadczenia jednostki nadrzędnej, iż przyczyną niewłaściwej produkcji jest nieodpowiednia jakość nowych maszyn (a zatem przyczyna niezależna zupełnie od pracy przedsiębiorstwa).

W niektórych przedsiębiorstwach ustala się jako zadanie dla działów zaopatrzenia utrzymanie zapasu materiałów i surowców w granicach normatywu, gdy równocześnie planowane przez przedsiębiorstwa na ten sam okres zapasy odchylają się znacznie in plus od normatywu (plany zapasów uwzględniają np. przejściowe i uzasadnione spiętrzenia dostaw). Przy rozliczaniu premii występujące stany ponadnormatywne uznaje się wówczas za reguły jako usprawiedliwione i dokonuje wypłaty premii w całości.

Poważnym mankamentem w wyznaczaniu zadań jest ustalanie zadań niedostatecznie napiętych. W jednym z przedsiębiorstw wyznaczono dla dwóch wydziałów produkcyjnych zadanie polegające na przestrzeganiu przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy oraz przepisów przeciwpożarowych oraz utrzymywaniu czystości i porządku w zakładzie. Za wykonanie tego zadania ustalono 35 punktów i 7.686 zł premii (średnio po 1.281 zł na osobę). Równocześnie za zadania w zakresie eksportu dla tych wydziałów ustalono 15 punktów i 3.299 zł premii (średnio po 549 zł na osobę). Według informacji oddziału banku warunki bhp w tym zakładzie są bardzo dobre, toteż wykonanie tego zadania nie przedstawiało żadnych trudności, natomiast produkcja eksportowa, ze względu na bardzo krótkie terminy wyznaczone przez odbiorcę, wykonywana była z dużym wysiłkiem i przy pełnej mobilizacji zakładu.

Działanie nowego systemu premiowania osłabia zbyt późne ustalanie zadań stanowiących podstawę premiowania. Terminy ustalania zadań określone w regulaminach premiowania nagminnie nie są dotrzymane przez przedsiębiorstwa, a także przez zjednoczenia i resorty. W 90% przedsiębiorstw objętych badaniami zadania na I kwartał 1965 r. dotarły do zainteresowanych komórek przedsiębiorstwa już po rozpoczęciu kwartału. W II kwartale br. sytuacja uległa pewnej poprawie, nadal jednak procent przedsiębiorstw, które wyznaczyły zadania z opóźnieniem, był bardzo wysoki (79%). W niektórych przedsiębiorstwach jeszcze do połowy maja zadania na II kwartał nie były rozpracowane.

Część winy za ten stan rzeczy ponoszą niektóre zjednoczenia, które opóźniają przekazywanie zadań przedsiębiorstwom. Warto tu dodać, że zjednoczenia mimo ustalania zadań z opóźnieniem dokonują jeszcze częstszych zmian tych zadań w ciągu kwartału, a czasem nawet już po zakończeniu kwartału, choć w ostatnim przypadku zmiana zadań nie ma żadnego sensu i chodzi po prostu o stworzenie formalnych podstaw do wypłaty premii (np. w jednym z przedsiębiorstw zjednoczenie pismem z dnia 11 stycznia 1965 r. zmieniło lub uzupełniło w kilku punktach zadania na IV kwartał 1964 r. z zakresu postępu technicznego).

Niezależnie jednak od tego główne przyczyny opóźnień w przekazywaniu zadań dla komórek organizacyjnych i stanowisk pracy leżą po stronie przedsiębiorstw. Jedną z nich stanowi występujące dość często zjawisko odwoływania się przez przedsiębiorstwa do zjednoczeń o anulowanie lub zmianę wyznaczonych zadań. Oczekując na decyzje zjednoczenia przedsiębiorstwa wstrzymują się z opracowaniem zadań dla poszczególnych komórek i stanowisk pracy.

Najpoważniejszą jednak przyczyną nieterminowego ustalania zadań jest stosowany w znacznej liczbie przedsiębiorstw nadmiernie pracochłonny tryb wyznaczania zadań. Wynika on przede wszystkim z ustalania zadań w sposób zbyt drobiazgowy. W jednym z badanych przedsiębiorstw ustalono następującą ilość zadań:

dla 14 komórek ruchu — 63 zadania,
dla 10 komórek zarządu — 69 zadań, w tym dla działu organizacji i normowania pracy 5 zadań kompleksowych, podzielonych jeszcze na 22 zadania szczegółowe.

W innym przedsiębiorstwie zadanie z zakresu postępu technicznego, dla którego wyznaczono 20 punktów i 3.700 zł premii, podzielono na 5 zadań odcinkowych z ilością punktów od 2 do 9 i kwotą premii od 400 do 1.100 zł za wykonanie poszczególnych zadań odcinkowych.

Innym mankamentem zwiększającym z winy przedsiębiorstw pracochłonność systemu jest wyznaczanie zadań nie komórkom organizacyjnym, a poszczególnym pracownikom oraz stosowanie metody punktowej przy premiowaniu pracowników zarządu i do zadań zupełnie nie wymiernych. Jaskrawym przykładem nieprawidłowości w tym zakresie jest wyznaczenie w jednym z przedsiębiorstw dla 7 ekonomistów po 5 zadań dla każdego z nich z premią w wysokości 30 zł za wykonanie jednego zadania.

Ogólnie zauważa się, że dla przedsiębiorstw nie jest dostatecznie jasne, w jaki sposób należy ustalać tzw. zadania własne, premiowane z części stanowiącej 30% pozycji „A” części II funduszu premiowego, jak również, czy zadania te mają stanowić podstawę naliczania premii, czy też warunek jej wypłaty.

Dyscyplina w uruchamianiu i wypłacie premii

We wszystkich badanych przedsiębiorstwach tryb zatwierdzania premii jest zgodny z postanowieniami uchwały, tj. premie dla kierownictwa przedsiębiorstw zatwierdzają dyrektorzy zjednoczeń, a dla pozostałych pracowników dyrektorzy przedsiębiorstw. Zjednoczenia zatwierdzają premie dla kierownictwa przedsiębiorstw na podstawie opracowanych przez przedsiębiorstwa wniosków, w których opisany jest stopień wykonania poszczególnych zadań oraz warunków stanowiących podstawę premiowania. Wnioski przedsiębiorstw — przed zatwierdzeniem premii przez dyrektora zjednoczenia — są opiniowane przez poszczególne wydziały fachowe zjednoczeń.

Przedsiębiorstwa przyjęły na ogół zasadę wypłacania premii w jednym terminie dla wszystkich pracowników przedsiębiorstwa. Wydaje się to niesłuszne, ponieważ pracownicy komórek ruchu są premiowani wyłącznie za własne zadania, a zatem ich premia nie jest uzależniona ani od ogólnych wyników działalności przedsiębiorstwa, ani też od wysokości zatwierdzonej premii dla kierownictwa, a zatem może być wypłacana w terminach znacznie wcześniejszych (o 1—2 miesiące), niż to się obecnie praktykuje.

Ogólnie trzeba zauważyć, że wprowadzenie nowego systemu premiowania opóźniło dość znacznie, w stosunku do stanu poprzedniego, terminy wypłaty premii dla pracowników umysłowych (szacuje się, że to opóźnienie wynosi przeciętnie około 1 miesiąca). Do połowy maja br. 11% przedsiębiorstw objętych badaniami nie wypłaciło jeszcze premii za IV kwartał 1964 r. (głównie w resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych), a premie za I kwartał br. wypłaciło w tym okresie zaledwie 23% przedsiębiorstw. Wypłaty premii za IV kwartał 1964 r. większość przedsiębiorstw dokonała w marcu i w kwietniu br.

Na 89 przedsiębiorstw, które wypłaciły fundusz premiowy za IV kwartał 1964 r., w 13 przedsiębiorstwach wypłaty obejmowały pełną wysokość funduszu premiowego (100%); w pozostałych przedsiębiorstwach nastąpiło zmniejszenie funduszu premiowego na skutek niewykonania zadań wszystkim bądź niektórym grupom pracowników. Zmniejszenie funduszu premiowego miało miejsce:

w stosunku do kierownictwa przedsiębiorstwa — w 58 przypadkach
w stosunku do pracowników zarządu — w 60 przypadkach
w stosunku do pracowników ruchu — w 61 przypadkach

Wysokość pomniejszonego funduszu premiowego wynosiła:

		dla kierownictwa	dla pracow. ruchu
do 5%		w 14 przedsiębior.	w 32 przedsiębior.
od 5 — 15%		w 16 przedsiębior.	w 15 przedsiębior.
od 15 — 20%		w 9 przedsiębior.	w 9 przedsiębior.
od 25 — 50%		w 9 przedsiębior.	w 4 przedsiębior.
od 50 — 80%		w 3 przedsiębior.	—
100%		w 7 przedsiębior.	w 1 przedsiębior.

W powyższym zestawieniu zwraca uwagę fakt, że w połowie przedsiębiorstw, którym zmniejszono fundusz premiiowy, zmniejszenia dla pracowników komórek ruchu nie przekroczyły 5% funduszu premio-owego. Jeśli się zważy, że premie dla pracowników ru-uchu kształtują się na stosunkowo niskim poziomie (przeciętnie 500—600 zł kwartalnie), obniżenie tym pracownikom premii w granicach 5% oznacza prak-tycznie zmniejszenie premii o 20—30 zł na 1 pracow-nika. Nie wydaje się, aby potrącenia dokonywane w takich granicach mogły mobilizować skutecznie do wykonania zadań. Oddziały banku przytaczają szereg przypadków, w których wysokość zmniejszonej pre-mii za niewykonanie zadania nie pozostaje w żadnej proporcji do ujemnych skutków spowodowanych nie-wykonaniem zadania. Tak np. jedno z przedsiębiorstw zapłaciło 101 tys. zł kar za nieterminowe rozładowy-wanie wagonów, a pracownikom działu transportu, odpowiedzialnym za ten stan rzeczy, zmniejszono w związku z tym premię o 104 zł.

Badania wykazują, że dyscyplina w zakresie wypłat z funduszu premio-owego nie jest jeszcze należycie przestrzegana. Przypadki obiektywizowania przyczyn niewykonania zadań i wypłacania funduszu premio-owego w pełnej wysokości miały miejsce w 20% badanych przedsiębiorstw. Usprawiedliwianie niewy-konania zadań występuje zarówno w przedsiębiorstwach (częściej), jak i w zjednoczeniach.

W niedostatecznym zakresie wykorzystywane są przez dyrekcje przedsiębiorstw uprawnienia, wynika-jące z regulaminów premiowania, do potrącania w ca-łości lub w części premii tym pracownikom, którzy nie wykonali swoich obowiązków, mimo że cała ko-mórka organizacyjna, objęta premiowaniem, zadania wykonała i przyznany jej został fundusz premiiowy.

Odrębny rodzaj nieprawidłowości stanowią spoty-kane dość często błędy w sposobie wyliczania premii. Jednakowo mianowicie przebiega wyliczanie premii za zadania planowe oraz ponadplanowe i dodatkowe, choć — zgodnie z obowiązującymi przepisami — w pierwszym przypadku (zadania planowe) w razie wy-konania zadania w 95% i niżej premia w ogóle nie przysługuje, w drugim natomiast wylicza się ją pro-porcjonalnie do stopnia wykonania zadań. Brak rów-nież często rozgraniczenia, które zadania rozlicza się w sposób narastający, a które za okresy kwartalne.

Kontrola wykonania zadań

Stosowana w przedsiębiorstwach dokumentacja, związana z wyznaczaniem zadań, oraz ich kontrola nie jest jednolita. Obok sprawozdań GUS, bilansów, planów, raportów produkcyjnych i tym podobnych dokumentów wewnętrznych już istniejących, wpro-wadzone zostały w związku z nowym systemem do-datkowe ewidencje i wykazy. Rozbudowanie systemu ewidencji jest częściowo uzasadnione tym, że zbior-cza sprawozdawczość przedsiębiorstwa często nie jest przydatna dla oceny wykonania zadań przez poszcze-gólne komórki i stanowiska pracy. W niektórych przedsiębiorstwach kontrola wykonania zadań prowa-dzona jest na specjalnych formularzach opracowanych przez zjednoczenia i przesyłanych do przedsiębiorstw przy instrukcji branżowej. Przygotowanie wniosku o przyznanie funduszu premio-owego odbywa się zwykle w ten sposób, że po zakończeniu okresu rozliczenio-wego kierownicy poszczególnych komórek przedsię-wiorstwa dokonują oceny stopnia wykonania zadań i określają wysokość przysługującego funduszu premio-owego. Propozycje te są następnie zatwierdzane przez kierowników odpowiedzialnych komórek zarządu, nadzo-rujących dany odcinek działalności. W niektórych przedsiębiorstwach powołano specjalne komisje do spraw kontroli realizacji zadań.

Według informacji oddziałów w większości bada-nych przedsiębiorstw prowadzona dokumentacja umo-żliwia przeprowadzenie kontroli wykonania zadań i nie budzi zastrzeżeń. W niektórych jednak przypad-kach dokumentacja związana z kontrolą wykonania

zadań jest nadmiernie rozbudowana. Przytaczane są przykłady, z których wynika, że dokumentacja doty-cząca wykonania zadań obejmuje kilkadziesiąt stron maszynopisu. W jednym z przedsiębiorstw sprawoz-da-nie z wykonania zadań za I kwartał 1965 r. dla II i III części funduszu premio-owego obejmowało 60 róż-nego rodzaju formularzy i zestawień, a przy pracach związanych z wyliczaniem premii zaangażowane by-ły — według oświadczenia przedsiębiorstwa — wszy-stkie komórki przez okres 2 tygodni.

Oczywiście, podane wyżej przykłady dotyczą przy-padków krańcowych, tym niemniej zarówno ze stro-ny zjednoczeń, jak i przedsiębiorstw wyrażana jest opi-nia, że nowy system premiowania spowodował znaczny wzrost różnego rodzaju pracochłonnych ma-nipulacji. Wynika to ze sposobu opracowywania i ustalania zadań dla poszczególnych komórek, z ko-nieczności prowadzenia dodatkowych ewidencji i ze-stawień oraz kontroli realizacji wyznaczonych zadań.

Zjednoczenia na ogół nie przeprowadzają w przed-siębiorstwach kontroli wykonania zadań lub przepro-wadzają ją tylko dorywczo i fragmentarycznie. Zda-niem niektórych zjednoczeń, szczegółowe sprawdze-nie wykonania zadań w przedsiębiorstwie jest czyn-nością bardzo pracochłonną i przy pełnej kontroli trwałoby 1—2 tygodnie, co przekracza możliwości etatowe zjednoczeń.

Udział samorządu robotniczego w ustalaniu i kontroli zadań

Stopień zaangażowania samorządu robotniczego w pracach nad wyznaczaniem zadań i ich kontrolą jest różny. Zaledwie w połowie badanych przedsię-wiorstw organa samorządu robotniczego brały czyn-ny udział zarówno w ustalaniu zadań, jak i kontro-li ich wykonania. W pozostałych przedsiębiorstwach samorząd robotniczy ograniczał się tylko do udziału w pracach nad wyznaczaniem zadań, bez uczestni-czenia w kontroli ich wykonania lub odwrotnie. Niekiedy rola samorządu robotniczego ograniczała się do zatwierdzenia regulaminu premiowania.

W tych przedsiębiorstwach, w których organy samorządu robotniczego żywo interesują się dzia-łaniem systemu premiowania, przedstawiciele tych organów wchodziły w skład zakładowych komisji premiiowych, uczestnicząc w opracowywaniu zadań premiiowych, śledząc przebieg realizacji zadań oraz inicjując spotkania z zainteresowanymi komórkami przedsiębiorstwa w celu wykrycia przyczyn niewy-konywania zadań oraz ustalenia środków odpowie-dnio mobilizujących załogę.

*

Zbyt krótki okres czasu, jaki upłynął od chwili wejścia w życie nowego systemu premiowania, nie pozwala jeszcze na pełną ocenę efektów jego funk-cjonowania. Przytoczone wyżej uwagi i spostrze-żenia dotyczą początkowego okresu działania syste-mu, który to okres cechuje z natury rzeczy większa ilość błędów i niedociągnięć.

Dotychczasowe obserwacje pozwalają jednak na pozytywną ocenę założeń nowego systemu. Kon-strukcja jego jest stosunkowo prosta i zrozumiała dla pracowników przedsiębiorstw. Jedną z ważnych zalet systemu stanowi możliwość doprowadzenia kon-kretnych zadań do poszczególnych komórek we-wnętrznich przedsiębiorstwa i oddziaływanie na te odcinki pracy, na których w danej chwili najbar-dziej zależy kierownictwu przedsiębiorstw i ich jednostkom nadrzędnym. Liczne błędy i niedociąg-nięcia, jakie wciąż jeszcze obserwuje się w dzia-łaniu systemu, wynikają głównie z niewłaściwej in-terpretacji przepisów i z niedostatecznego przeszk-o-lenia personelu ekonomicznego przedsiębiorstw i zjednoczeń i powinny stopniowo zanikać w miarę przyswajania sobie przez tych pracowników nowych zasad premiowania.

Wydaje się rzeczą konieczną zwrócenie większej niż dotąd uwagi na terminowość wyznaczania zadań,

Pracownicy zainteresowanych komórek bezwzględnie powinni otrzymywać zadania przed rozpoczęciem kwartału, a nie, jak to się obecnie często praktykuje, po rozpoczęciu kwartału, a niekiedy nawet dopiero w połowie kwartału. Trudno wtedy mówić o pełnym i skutecznym wykorzystaniu systemu dla oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw.

Niezbędne jest również ograniczenie czynności o charakterze ewidencyjno-statystycznym i manipu-

lacyjnym, które w niektórych przedsiębiorstwach są nadmiernie rozbudowane i zdają się uzyskiwać przewagę nad ekonomiczną problematyką systemu.

Do rozważenia jest także sprawa ewentualnych korekt w zakresie podziału funduszu premiowego pomiędzy poszczególne grupy pracowników umysłowych. W każdym razie występujące w niektórych przedsiębiorstwach i branżach zaniżenie funduszu premiowego dla niektórych grup pracowników niewątpliwie osłabiają skuteczność działania systemu.

ROMAN MICHEJDA

Poznań

O analizie zatwierdzonego rocznego planu techniczno-ekonomicznego

Pod koniec 1964 roku zmodyfikowane zostały zasady opiniowania przez Narodowy Bank Polski rocznych planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw. Dotychczas podstawowym zadaniem banku w zakresie analizy planu techniczno-ekonomicznego było ustalenie przesłanek do sformułowania opinii banku o planie. Opinię taką formułował bank po to, aby zarówno przedsiębiorstwo, jak i jego jednostka nadrzędna mogły, w drodze odpowiednich korekt, uwzględnić ewentualne słuszne sugestie wysuwane przez bank w zakresie wielkości i proporcji zadań i środków przewidzianych na dany rok. Analiza planu miała w tym układzie charakter współdziałania banku w budowaniu planu rocznego. Pomijając wszelkiego rodzaju trudności, stawiające praktycznie pod znakiem zapytania jakość i efektywność takiej opinii, można przeprowadzić bardzo principjalną dyskusję na temat, czy bank może i czy powinien wywierać wpływ na treść planu techniczno-ekonomicznego organizacji gospodarczych. Można przytoczyć wiele argumentów i za i przeciw — a rozwiązania mogą być różne i odmienne od przyjętego u nas, na co może wskazywać choćby koncepcja przyjęta w Gosbanku. Nie przesądzając więc dalszych losów zasady opiniowania przez bank planów techniczno-ekonomicznych, warto jednak zwrócić uwagę na sens zmian wprowadzonych u nas w roku ubiegłym.

Zarządzenie prezesa banku Nr A-30 z dnia 6 listopada 1964 roku różnicuje czynności i zadania banku w zakresie zaznajamiania się z planami techniczno-ekonomicznymi. Rozróżnia się obecnie opiniowanie projektów planów i analizę planów zatwierdzonych.

Opiniowanie projektów planów ma na celu głównie uzyskanie maksymalnej prawidłowości opracowania planów i dotrzymania terminów. Polega ono na zapoznawaniu się banku z założeniami planu już w toku ich opracowywania oraz na ocenie prawidłowości, a niekiedy i realności, podstawowych zadań i środków określonych w opracowanym projekcie planu. Ocena ta ma zmierzać do maksymalizacji zadań i minimalizacji środków w granicach realnych możliwości — i takie też sugestie bank ma przekazywać przedsiębiorstwu i ewentualnie jednostce nadrzędnej.

Opiniowanie ma być dokonywane — jak i dotychczas bądź w trakcie opracowywania projektu planu, bądź też w ciągu kilku dni po sporządzeniu projektu. Z natury rzeczy więc — nawet w optymalnie układających się warunkach (co jednak rzadko się zdarza) — bank nie ma możliwości dokładnego i wszechstronnego zapoznania się z treścią ekonomiczną planu w stopniu niezbędnym dla prawidłowego finansowania i kredytowania przedsiębiorstwa. Przy takim układzie opiniowanie projektu planu ma raczej charakter kontrolno-dydak-

tycznej usługi na zewnątrz, a nie analizy dla wewnętrznych potrzeb bankowych. Sytuacja jest zresztą dość paradoksalna, gdyż opinia wydana przez bank na zewnątrz powinna się opierać właśnie na gruntownej analizie, a w wartkim nurcie planowania gospodarczego nie ma na to warunków.

Niezależnie od obowiązku zaopiniowania projektu planu rocznego, na oddział banku nałożony został obecnie obowiązek dokonania analizy zatwierdzonych planów rocznych. Celem analizy zatwierdzonego planu rocznego jest — zgodnie z intencją punktu 3 zarządzenia prezesa — „bardziej szczegółowe zapoznanie się z planowaną działalnością przedsiębiorstwa i uzyskanie w ten sposób lepszej podstawy do oceny potrzeb kredytowych oraz do określenia zakresu i sposobu oddziaływania na gospodarkę tych przedsiębiorstw”. Analizą taką oddział powinien objąć możliwie dużą liczbę przedsiębiorstw, z tym że zarówno dobór przedsiębiorstw, jak i przedmiotowy zakres analizy pozostawiony został oddziałowi, w zależności od jego potrzeb i możliwości.

Zróżnicowanie zadań banku i wyraźne rozgraniczenie pojęć opiniowania projektu planu od analizy zatwierdzonego planu dla potrzeb własnych jest posunięciem bardzo znaczącym i o dużym znaczeniu dla prawidłowej pracy oddziałów. Zróżnicowanie to — przy właściwym zrozumieniu jego sensu i przy należyтым stosowaniu — pozwala na ułożenie w bardziej właściwych niż dotychczas proporcjach zadań banku w zakresie rocznych planów gospodarczych. Umożliwia ono bowiem pewne ograniczenie opiniowania planu do ogólnej oceny zakładanych wielkości oraz proporcji zadań i środków, a jednocześnie pozwala na rozszerzenie wglądu w plan zatwierdzony, a tym samym na ugruntowanie polityki kredytowej.

Samo ograniczenie opiniowania planu jest na razie niewielkie i nieśmiałe, co podyktowane jest niewątpliwie znanymi niedomaganiem całokształtu metod planowania gospodarczego. W miarę wprowadzania w życie przewidywanych zmian w metodach zarządzania i planowania zaistnieją zapewne warunki, które umożliwią bankowi, jeśli nie zaprzestanie opiniowania planów, to w każdym razie jego dalsze wyraźne ograniczenie.

Natomiast pełne i jak najszersze wykorzystanie dla potrzeb banku analizy zatwierdzonego planu jest uzależnione tylko od właściwego zrozumienia celu tej analizy i uchwycenia wszystkich możliwości, jakie w niej się kryją. W związku z tym uważam za wskazane podzielić się uwagami i spostrzeżeniami poczynionymi na ten temat w naszym okręgu oraz podać wytyczne, jakie ustaliliśmy dla maksymalnego wykorzystania wprowadzonych zmian.

Przed wszystkim stwierdziliśmy, że zarządzenie Nr A-30 nie zostało zrozumiane należycie i że bez

dotatkowego wyjaśnienia i ustalenia kierunku oddziały nie wykorzystają wszystkich kryjących się w nim możliwości. Dlatego też w formie odpowiednich wytycznych, a przede wszystkim w bezpośrednich kontaktach i na naradach z dyrektorami oddziałów i z naczelnikami oddziałów wypracowaliśmy następujące główne zasady analizy planów dla potrzeb własnych.

1. Analiza zatwierdzonych planów rocznych nie ma w zasadzie na celu oceny realności poszczególnych założeń planowych (np. normatywów, zapasów, funduszu płac itp.) ani też oceny prawidłowości metod planowania, ponieważ te kierunki analizy były przedmiotem opiniowania projektów planów. Przedmiotem analizy planów zatwierdzonych powinno natomiast być **ustalenie, od jakich czynników uzależnione jest wykonanie przez przedsiębiorstwo zadań planowanych na dany rok.**

2. Jeżeli w roku poprzednim przedsiębiorstwo wykonywało zadania planowe rytmicznie i prawidłowo, wówczas dla potrzeb analizy planu zatwierdzonego może być wystarczające zbadanie, od jakich czynników uzależnione jest osiągnięcie przez przedsiębiorstwo przyrostu zadań, planowanego na dany rok. Najczęściej czynnikami tymi będą: planowany wzrost wydajności pracy w wyniku usprawnień organizacyjnych, planowany postęp techniczny lub też zmiana planowanego asortymentu produkcji. Wobec tego w ramach analizy planu niezbędne jest zapoznanie się z przedsięwzięciami, jakie planowane są przez przedsiębiorstwo w każdej z tych dziedzin, dokonanie oceny ich znaczenia dla realizacji zadań planowych oraz co najważniejsze — wyważenie ewentualnych trudności, które mogą powstać przy wprowadzaniu tych przedsięwzięć w życie.

3. Jeżeli w roku poprzednim przedsiębiorstwo nie wykonywało swych zadań planowych, wówczas analiza planu zatwierdzonego powinna być poszerzona o ustalenie przyczyn nieprawidłowej działalności przedsiębiorstwa w roku ubiegłym oraz **środków, które powinny być podjęte w roku planowanym dla usunięcia przyczyn zlej gospodarki** — tak aby przyczyny te nie zaciążyły ujemnie na realizacji zadań planowych.

4. Wyniki analizy zatwierdzonych rocznych planów przedsiębiorstw powinny być **podstawą ustalania rocznych programów i kwartalnych planów prac oddziału oraz określenia kierunków kontroli przedsiębiorstw i ewentualnego oddziaływania w ciągu roku objętego planem.**

5. Metody przeprowadzania analizy zatwierdzonych planów rocznych powinny być zindywidualizowane i ściśle dostosowane do specyfiki branżowej i problemowej każdego przedsiębiorstwa. Z tego względu nie powinno się określać ani też stosować szablonowych wzorów lub metod przeprowadzania tej analizy.

6. Zgodnie z postanowieniami ZP Nr A-30 dobór przedsiębiorstw ustalają oddziały operacyjne, jednakże zalecono im objęcie analizą możliwie dużej liczby przedsiębiorstw, w tym wszystkich przedsiębiorstw tak zwanych problemowych.

7. W celu bliższego zapoznania się z przebiegiem prac i metodami stosowanymi przez oddziały, a także w celu ujednolicenia sposobu podejścia do analizy zatwierdzonych planów, pracownicy oddziału wojewódzkiego zobligowani zostali do wzięcia udziału w tych pracach w wytypowanych oddziałach i przedsiębiorstwach w marcu i kwietniu bieżącego roku.

W uzupełnieniu tak sformułowanych zasad ogólnych specjalny akcent położyliśmy na pełne i właściwe zrozumienie roli, jaką analiza planu zatwierdzonego może i powinna spełniać dla kredytowania i kontroli przedsiębiorstw. Podstawowym zadaniem banku w zakresie kredytowania i kontroli przedsiębiorstw jest wywieranie wpływu na prawidłową realizację planów gospodarczych.

Istnieją dwa sposoby wywierania wpływu na prawidłowość realizacji zadań planowych. Można przybierać rejestrowane w czasie wykonawstwo do założeń planu i stwierdzając odchylenie niekorzystne wywierać w przyszłości nacisk na zmianę realizacji, na usunięcie nieprawidłowości. Jest to działanie **ex post** na tle ukształtowanego już stanu faktycznego, najczęściej sprowadzające się do zwalczania nieprawidłowości już zaistniałych. Takie podejście spotyka się najczęściej i może nawet jest ono uzasadnione w stosunku do przedsiębiorstw o niskiej dynamice rozwojowej, a jednocześnie realizujących swe zadania w zasadzie prawidłowo. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo napotyka trudności w realizacji dynamicznie rosnących zadań — a takich przedsiębiorstw jest chyba więcej — to wówczas metoda działania **ex post** jest, wydaje się, niewystarczająca. Działanie bowiem jest tu — jako skierowane na skutki — opóźnione i z natury mniej skuteczne. Niezbędne staje się wówczas uzupełnienie ewentualnego działania **ex post** **działaniem prewencyjnym**, skierowanym przede wszystkim na odcinki, które mogą być przyczyną, mogą wywołać nieprawidłowości, niekorzystne odchylenia w realizacji zadań planowych. Tą drogą można nie tylko przyspieszyć efekt w likwidowaniu nieprawidłowości, ale przede wszystkim można w ogóle powstaniu nieprawidłowości zapobiec.

Działanie prewencyjne jest skuteczniejsze, ale i trudniejsze. Wymaga ono dobrej znajomości nie tylko zadań, jakie przedsiębiorstwo ma wykonać, ale również dobrej znajomości warunków niezbędnych do realizacji tych zadań. Należy ustalić nie tylko wielkość, dynamikę i proporcje zadań (domena opiniowania projektu), ale obecnie należy również ustalić, czy i czym zadania te są zabezpieczone, od czego ich realizacja jest uzależniona, jakie warunki uprzednio lub równoległe muszą być spełnione, aby zadania mogły być w pełni zrealizowane.

Przykładowo — jeśli zadanie wyraża się znacznym wzrostem ilościowym produkcji, to jego wykonanie może być uzależnione na przykład od terminowego zakończenia inwestycji i wzrostu wydajności pracy. Wypływa z tego wniosek, że w centrum uwagi nie tylko przedsiębiorstwa, ale i banku powinna się znaleźć obserwacja bieżąca realizacji inwestycji oraz konkretnych posunięć natury organizacyjnej, szkoleniowej czy innej, mających dać przyrost wydajności. Jeśli na przykład w poprzednim roku przeszkodę w prawidłowej realizacji zadań stanowiły wąskie gardła procesu technologicznego, to w centrum uwagi obu stron powinny się znaleźć te zamierzenia i poczynania, których celem jest zlikwidowanie lub zmniejszenie wąskiego gardła. Jeśli przedsiębiorstwo obowiązane jest dać określoną ilość towarów na eksport, to może to być uzależnione od zaopatrzenia, od umów, od odpowiedniej dokumentacji, zdolności produkcyjnych itp. okoliczności, które — jako warunkujące realizację zadań — powinny się znaleźć w sferze bieżącego zainteresowania banku.

Jeśli zadaniem ma być układ asortymentowy produkcji, to trzeba ustalić, jakie są asortymenty decydujące, aby na nich skoncentrować uwagę. Jeśli w roku ubiegłym przedsiębiorstwo wykazywało odchylenia w układzie kosztów trzeba, znając tę przyczynę, baczyć, aby nie działała ona nadal w roku planowanym.

Przy nowych zadaniach produkcyjnych należy postawić pytania na temat przygotowania pod względem dokumentacji technicznej i technologicznej, realności jej dostarczenia, ogólnej możliwości realizacji takiej produkcji, realności terminowego zaopatrzenia, zwłaszcza z kooperacji, obłożenia produkcji zamówieniami itp.

W zakresie — ważnej dla banku — problematyki zapasów, trzeba dążyć do ustalenia, jakie czynniki muszą działać, aby wynikające z ostatecznych zadań produkcyjnych (w wielkości i asortymencie) zapasy zostały osiągnięte lub nie przekroczone. Poza tym,

jakie założenia czy zamierzenia decydować będą o możliwości rozładowania zasobów nieprawidłowych.

Nie sposób wreszcie wyczerpać przykładowo wszelkich możliwych tematów badań, które powinny dać odpowiedź na pytanie, od czego uzależnione jest wykonanie zadań i czy nadal w roku planowanym mogą działać — odczuwane pośrednio — dysproporcje, wąskie gardła itp. przeszkody. Sprawa polega na ustaleniu czynników, od których uzależnione jest wykonanie zadań. Wymaga to nie tylko znajomości planu techniczno-ekonomicznego, ale przede wszystkim znajomości warunków, w których plan ten ma być realizowany. Potrzebna tu jest znajomość przedsiębiorstwa, jego faktycznych i potencjalnych słabych stron. Konieczne jest zadanie mu szeregu pytań w celu ujawnienia związków przyczynowych między zadaniem a elementami zabezpieczającymi jego realizację. Ta właśnie praca jest istotą analizy zatwierdzonego planu techniczno-ekonomicznego, dokonywanej na tle całej posiadanej przez oddział wiedzy o przedsiębiorstwie.

Analiza zatwierdzonego planu przeprowadzona pod tym kątem widzenia pozwoli bankowi ustalić zagadnienia, które — jako elementy zabezpieczające realizację zadań — powinny być przedmiotem bieżącego badania, obserwacji i oddziaływania. Koncentracja uwagi na tych węzłowych zagadnieniach pozwoli bankowi działać prewencyjnie, a tym samym przyspieszać i zwiększać efektywność działania.

Pewną modyfikację zasad analizy zatwierdzonego planu rocznego należy wprowadzić w odniesieniu do spółdzielczości pracy. W sektorze tym plan roczny nie ma tak wyraźnego dyrektywnego znaczenia jak w sektorze państwowym. Spółdzielczość w wyższym stopniu kieruje się planem operatywnym, stąd aparat bankowy musi mieć wprawdzie wyrobiony pogląd na konstrukcję i treść planu rocznego, ale musi skoncentrować uwagę i działanie przede wszystkim wokół założeń i warunków realizacji planu operatywnego.

Potrzebna jest przeto częstsza analiza i badania w kierunku, czy i jakie musi być poczynione odstępstwo od planu rocznego dla potrzeb rynku i jakie w tym celu muszą być spełnione warunki. Warunkiem jednak osiągnięcia celu jest powiązanie wyników analizy zatwierdzonego planu z reżimem planowania prac w oddziale banku. Ustalone w wyniku analizy planu warunki realizacji zadań powinny być przez oddział zaewidencjonowane jako główne prace własne, powinna im być nadana moc priorytetowa (w zasadzie przed wszystkimi innymi zadaniami), one bowiem decydują o wykonaniu podstawowych obowiązków banku. Zagadnienia ustalone w wyniku analizy zatwierdzonego planu powinny wejść do programu rocznego oddziału, a następnie powinny być konkretyzowane w miarę ich aktualności w kwartalnych planach prac. W rocznym pogramie powinny one wejść przede wszystkim w skład części opisowej, to jest oddziałowych wytycznych, przez określenie ogólnych kierunków polityki, jaką oddział na tle analizy planu zamierza stosować wobec przedsiębiorstwa (obserwacja, kierunek ogólny, sfera pomocy, sfera nacisku, warunkowa tolerancja itp.) oraz przez określenie celów, do których oddział zmierza. Ponadto w części szczegółowej rocznego programu oddziału powinny się one znaleźć jako taksatywnie wymienione tematy, na których oddział skoncentruje swe działania.

Przy założeniu dostatecznej dyscypliny realizacji planu prac powyższa koncentracja pozwala na mocne osadzenie całorocznych prac i zadań oddziału wokół centralnych i żywotnych problemów przedsiębiorstwa i ułatwia przez to obronę i utrzymanie hierarchizacji zadań. Pozwala również utrzymać logiczny związek między badaniami, analizami czy obserwacjami oddziału, a konkretną jego polityką kredytową, formami oddziaływania i uzyskiwanymi rezultatami, umożliwia innymi słowy eliminowanie przypadkowości i niekonsekwencji przy wyborze zadań i czyni pracę ekonomiczną oddziału bardziej planową, zwartą i konsekwentną.

Tego rodzaju motywacja całości koncepcji analizy zatwierdzonego planu trafiła w większości do prze-

konania oddziałom. Trudność jednak zrodziła się z chwilą postawienia pytania, jak należy taką analizę planu zrobić. Rzecz w tym, że dla takiej analizy nie można ustalić żadnego schematu, wzoru, formularza czy innej pomocy technicznej, bez poważnego ryzyka pogrzebania całej sprawy. Analiza ta polega na umiejętności czytania (w planie i poza planem) związków przyczynowych, jakie muszą zachodzić między zadaniami i warunkami ich spełnienia. Każde przedsiębiorstwo ma inne zadania i inne warunki ich realizacji — analiza, jej zakres i metoda muszą zatem być dostosowane do specyfiki indywidualności każdego zakładu.

Analiza planu zatwierdzonego w tym ujęciu polega przede wszystkim na prawidłowym, to jest logicznym i dociekliwym rozumowaniu, na ustaleniu pytań i uzyskaniu na nie odpowiedzi logicznie zgodnych z całością. (Potrzebna tu jest umiejętność a nie formularz). Pomocą, jedyną i istotną, może być indywidualna współpraca z naczelnikiem wydziału i nadawanie przez niego kierunku. Ten specyficzny wymóg nieszabloności, zawsze zróżnicowanego rozumowania, a nie zestawiania tabel liczb czy proporcji, kolidował w pojęciu oddziałów z koniecznością udokumentowania przeprowadzonej analizy.

Nie ulega wątpliwości, że z przyczyn zasadniczych, zarówno porządkowych, dokumentacyjnych, jak i metodologicznych, oddział musi posiadać dowód przeprowadzonej analizy. Dowodem takim powinna być notatka zawierająca opis rozumowania, postawione pytania i uzyskane odpowiedzi, zapis powziętych wniosków i wskazanie ewentualnych zadań przeniesionych do rocznego programu prac oddziału. Żaden przeto czynnik kontrolny nie może żądać jako dowodu analizy — tabel, formularzy, zestawień, są to bowiem może dowody wykonania jakiejś pracy statystycznej, ale nie mogą one legitymować analizy, o której tu chodzi.

Dla zabezpieczenia się przed możliwością omyłek przy własnym dociekaniu warunków realizacji zadań zalecaliśmy oddziałom skonfrontowanie sformułowanych wniosków z kierownictwem przedsiębiorstwa i w przypadku uzgodnienia poglądów — oddział powinien podać przedsiębiorstwu do wiadomości sprawy, na których skoncentruje swą uwagę, aby szczególnie w tym zakresie uzyskać najlepsze warunki współpracy, szybką wzajemną informację i możliwość działania.

Oddziały obawiały się dużej pracochłonności tego rodzaju analizy. Argumentowaliśmy jednak, że jeśli inspektor kredytowy zna dobrze przedsiębiorstwo, jego ubiegłoroczne trudności czy nieprawidłowości i ich przyczyny pierwotne, a ponadto gdy wybrał odpowiedni kierunek prac, to sama analiza warunków działania w danym roku nie może być nazbyt pracochłonna. Inaczej oczywiście przedstawia się sprawa, gdy znajomość przedsiębiorstwa jest znikoma, ale wówczas takie rozszyfrowanie planu przedsiębiorstwa staje się tym ważniejsze i niezbędne.

Wszystkie oddziały naszego okręgu przeprowadziły w rezultacie analizę zatwierdzonych planów w okresie luty—maj, obejmując łącznie około 40% kontrolowanych przedsiębiorstw, przy dyspersji od 10—100% w oddziale. Przy okazji różnorodnych w tym czasie kontaktów z oddziałami operacyjnymi zdołaliśmy ustalić, że przystępując do analizy rocznych planów zatwierdzonych oddziały kierowały się najczęściej z jednej strony posiadaną oceną sytuacji finansowo-gospodarczej, opartą na wynikach kontroli bieżącej lub na wnioskach wysnutych z analizy bilansów rocznych, z drugiej zaś strony przyjętym w planach wzrostem zadań, głównie produkcji, obrotu i akumulacji oraz określonymi w planie środkami mającymi zapewnić realizację tych zadań. Badano, czy plan zakłada poprawę niekorzystnych w poprzednim roku wskaźników i analizowano realność środków warunkujących tę poprawę.

Przy analizie wzrostu zadań ustalono, w jaki sposób wzrost ten ma być osiągnięty — a więc czy przez nowe inwestycje, lepsze (jakie) wykorzystanie posiadanych urządzeń, zmiany organizacyjne, technologicz-

ne czy też zmiany w produkowanych głównych asortymentach. Chociaż w początkowym okresie niektóre oddziały w ramach tej analizy dokonywały ponownie czynności wchodzących w zakres pierwszego etapu, to jest opiniowania projektu planu, to jednak bardzo prędko dostrzegły właściwe problemy wymagające zbadania. Badania te miały jednak niejednokrotnie jeszcze ograniczony, nieśmiało rozwijany zakres tematyczny, jak również były niedostatecznie głębokie i krytyczne. Nie zawsze też udawało się oddziałom dotrzeć do źródłowych, pierwotnych problemów warunkujących nie tylko poprawę wskaźników, ale zabezpieczających i zapobiegających możliwości niewykonania pewnych napiętych odcinków działalności finansowo-gospodarczej założonych w planie.

Przy analizie zatwierdzonego planu oddziały w zasadzie nie stosowały jakichkolwiek ustalonych szablonów, a jedynie niektóre przyjmowały bardzo ogólnie wypunktowane kierunki badań i wykorzystywały je w stopniu uzależnionym od specyfiki danego przedsiębiorstwa. Stwierdzono jednak w niektórych przypadkach nadmiar i przeładowanie analizy liczbowej w tabelach z wyliczonymi wskaźnikami, nawet z po-

działem na kwartały. Stwierdzono również niekiedy bardzo obszerną, a więc i pracochłonną, analizę opisową, podbudowaną obfitymi danymi liczbowymi. Za mało natomiast wykorzystywano analizy kompleksowe, opracowywane przez przedsiębiorstwa.

Te i tym podobne trudności i mankamenty są zrozumiałe i naturalne przy zmianie podejścia do planu, przy nowej i trudnej analizie. Nikt zresztą trudnościami tymi się nie zraził, odwrotnie — opinia oddziałów, którą sondowaliśmy pod koniec maja bieżącego roku, zdecydowanie potwierdza słuszność koncepcji przesunięcia zasadniczego akcentu z etapu opiniowania projektu planu na etap analizy zatwierdzonego planu dla potrzeb własnych oddziału banku. Niewątpliwie postęp ustaliliśmy poza tym porównując roczne programy prac niektórych oddziałów. Wszędzie, gdzie trafnie dokonano analizy zatwierdzonego planu, program obejmuje znacznie więcej konkretnych problemów i to wyraźnie o charakterze przewencyjnym. Jeśli uda się zadania te w pełni zrealizować, to można będzie zaryzykować tezę o podwyższeniu — w pewnym oczywiście stopniu — skuteczności działania banku.

JANUSZ BEKSIĄK
SGPiS

Pieniądz jako hamulec

(Problemy nierównowagi w gospodarce socjalistycznej)

W procesie realizacji planów gospodarczych, zarówno w sferze produkcji, jak i konsumpcji, mogą występować w gospodarce socjalistycznej tendencje ekspansywne, polegające na zgłaszaniu przez wykonawców planu (przedsiębiorstwa i konsumentów) popopytu przekraczającego istniejące możliwości jego zaspokojenia. W takiej sytuacji występuje naruszenie równowagi między popytem a podażą, co przejawia się w postaci znanych zjawisk „rynku producenta” i „rynku sprzedawcy”. Przez analogię, zresztą niezupełną, do gospodarki kapitalistycznej zjawiska te można nazwać inflacyjnymi.

Artykuł niniejszy ma na celu pokazanie, że jednym ze sposobów łagodzenia lub usuwania nierównowagi w gospodarce socjalistycznej może być prowadzenie odpowiedniej polityki pieniężnej. Zasadniczym przedmiotem poniższej analizy nie jest jednak związek pieniądza z różnymi (parametrycznymi lub nieparametrycznymi) formułami zarządzania¹⁾, lecz pieniądz jako środek hamujący ekspansję wykonawców planu gospodarczego. Ponieważ, jak zobaczymy niżej, tendencje ekspansywne wynikają z działania samych formuł zarządzania, pieniądz w charakterze hamulca jest instrumentem przeciwnym formule.

Formuła ekspansywna

Przedstawiony problem rozpatrzony będzie tylko w odniesieniu do sfery produkcji²⁾. W jej ramach (niezależnie od ew. inflacji na rynku dóbr konsumpcyjnych) może występować nierównowaga między popytem i podażą środków produkcji, spowodowana przez ekspansywny charakter formuły zarządzania przedsiębiorstwami. Nazwiemy formułę ekspansywną, jeśli skłania ona przedsiębiorstwa do rozszerzania popytu na czynniki produkcji (zużywane na bieżąco oraz wykorzystywane w postaci zasobów produkcyjnych) i sama z siebie nie stawia tamy temu rozszerzaniu. Chodzi tu o popyt en bloc. Jeśli formuła stale skłania do rozszerzania popytu na wszy-

stkie lub niektóre rodzaje dóbr, bez równoczesnego hamowania popytu na inne, to powiemy, że jest ona ekspansywna. Od momentu osiągnięcia w całej gospodarce pułapu możliwości zaspokojenia popytu na środki produkcji działanie takiej formuły wywołuje stan nierównowagi w skali ogólnej. Jeśli natomiast niezgodności między popytem i podażą są różnokierunkowe (choć niekoniecznie wzajemnie się znoszą) oraz wycinkowe, to mamy do czynienia z niesprawnym działaniem formuły (np. organa kierujące nieumiejętnie operują parametrami). Tego rodzaju zmiany mogą wprawdzie wywoływać określone trudności (typu „inflacyjnego” lub „deflacyjnego”), nie są one jednak zasadniczą formą nierównowagi, o której tu mowa i dalej będziemy je pomijać.

Typowym, znanym z praktyki, przykładem formuły parametrycznej, działającej ekspansywnie, jest formuła oparta na premiowaniu za wykonanie i przekroczenie wartościowego planu produkcji globalnej. Omawiany sposób premiowania z założenia uniezależnia premię od wysokości ponoszonych kosztów produkcji. Zwiększając koszty w sumie wykonawcy mogą powiększać produkcję, co zawsze zwiększa im premię. W szczególności dotyczy to także gospodarowania zasobami, które występują tu z ceną zerową. W tej sytuacji operowanie relacjami cen czynników wytwórczych nie może powstrzymać przedsiębiorstw od zużywania i gromadzenia tych czynników w możliwie największej ilości.

Ekspansywne tendencje po stronie popytu odnoszą się więc do:

- 1) czynników bieżąco zużywanych w procesie produkcji (surowców, siły roboczej, materiałów pomocniczych, energii),
- 2) zasobów tychże czynników (w postaci zapasów środków produkcji oraz w postaci środków obrotowych znajdujących się w toku produkcji),
- 3) tych zasobów środków trwałych (inwestycje), których tworzenie jest w gestii przedsiębiorstw.

Ekspansywny charakter omawianej formuły parametrycznej nie wpływa natomiast na kształtowanie się zasobów pozostałych środków trwałych, gdyż aktualnie są one określane w sposób nieparametryczny (dotyczy to większości decyzji inwestycyjnych). Natomiast w samym procesie inwestowania (budowy zakładów wytwórczych) przedsiębiorstwa budowlane,

1) Co zostało omówione w artykule U. Libury: Funkcje pieniądza w scentralizowanym i zdecentralizowanym zarządzaniu, „Wiadomości NBP” Nr 8/65.

2) W przeciwieństwie do sfery produkcji problem inflacji na rynku dóbr konsumpcyjnych w gospodarce socjalistycznej ma stosunkowo szeroką literaturę.

pod wpływem analogicznej formuły, wykazują tendencję do forsowania popytu na wyżej wymienione środki, podobnie do przedsiębiorstw już funkcjonujących.

Innym przykładem może być premiowanie od zysku, jeśli w ramach tej formuły nie jest stosowana cena zasobów lub używa się jej w niedostatecznym zakresie. Przy braku odpowiednich składników rachunku kosztów (w postaci na przykład oprocentowania, opodatkowania czy odpisów amortyzacyjnych) lub ich stałym ustalaniu na zbyt niskim poziomie, formuła ta staje się ekspansywna w zakresie popytu na zasoby.

W praktyce mamy więc do czynienia z przypadkami stosowania omawianej formuły, która działa jako nieekspansywna w zakresie popytu na bieżąco zużywane czynniki wytwórcze (surowce, materiały pomocnicze, energię) oraz jako ekspansywna w zakresie popytu na zasoby tych samych (od strony fizycznej) środków produkcji. Odpowiednia zmiana zasad rachunku kosztów może jednak usunąć ten ekspansywny charakter omawianej formuły. W przeciwieństwie więc do premiowania od produkcji brutto, które ze swej istoty zawsze działa ekspansywnie, formuła oparta na premiowaniu od zysku może być wewnętrznie usprawniona i zneutralizowana. Neutralizacja polega na tym, że formuła taka pobudza wykonawców planu do rozszerzania popytu tylko w ograniczonych rozmiarach, gdyż sama stawia tamę ekspansywnym dążeniom przedsiębiorstw³⁾.

Ekspansywny charakter wykazują z reguły również nieparametryczne (nakazowe) formuły zarządzania, stosowane dotychczas w praktyce gospodarczej. Jest to związane z faktem, że nakazy skłaniają wykonawców do maksymalnie możliwego przekraczania planu produkcji, a ocena działalności przedsiębiorstw, wsparta odpowiednimi bodźcami uznaniowymi, wiązana jest z ilościowymi wynikami globalnymi. W tej sytuacji przedsiębiorstwa mogą zyskiwać uznanie ze strony organów nadrzędnych, jeśli przekraczają plan rzeczowy, nawet mimo pogarszania tzw. wskaźników jakościowych, to znaczy dotyczących wielkości zużycia i wielkości zasobów czynników wytwórczych. Zachęcanie przedsiębiorstw do produkowania możliwie jak najwięcej jest w tym układzie równoznaczne z zachęcaniem ich do rozszerzania popytu na czynniki wytwórcze.

W momencie gdy pod wpływem działania formuły ekspansywnej (na przykład którejkolwiek z wymienionych wyżej) łączny popyt na czynniki wytwórcze osiąga górny poziom możliwości jego zaspokojenia, dalsza ekspansja po stronie popytu tworzy w gospodarce narodowej stan nierównowagi. Wspomniany najwyższy poziom zaspokojenia popytu wyznaczony jest przez aktualną zdolność produkcyjną aparatu wytwórczego, ograniczoną wielkością zasobu środków trwałych, będących w dyspozycji społeczeństwa.

Przejawem nierównowagi jest tzw. „rynek producenta”, tj. taki szczególnie układ stosunków między uczestnikami działalności gospodarczej, kiedy tylko odbiorca ubiega się o dostawy, natomiast dostawca nie ma z reguły trudności ze zbytem swej produkcji. W praktyce powszechnie pojawia się wówczas sytuacja, w której każdą zaoferowaną przez dostawcę ilość środków produkcji, często bez względu na ich jakość, warunki i czas dostawy, znajduje zawsze odbiorców. Powstaje ogólny brak wielu środków, powszechna „deficytowość”, pogoń za towarem, ubieganie się i walka o dostawy.

W związku z powyższymi twierdzeniami można wskazać na niektóre (ale oczywiście nie wszystkie) podobieństwa i różnice w stosunku do zjawisk inflacyjnych w gospodarce kapitalistycznej. Podobieństwa te ujawniają się przy rozpatrywaniu inflacji od strony „realnej”, tj. kształtowania się popytu i podaży in natura. W obu bowiem przypadkach chodzi tu o nierównowagę między tymi wielkościami. Różnice natomiast polegają m.in. na tym, że, po pierwsze, specyficzna forma „inflacji” występującej w krajach socjalistycznych nie ma żadnego koniecz-

nego związku ze zmianami cen (i dlatego analogia do inflacji w kapitalizmie jest niezupełna). Występująca w toku realizacji planu niezgodność między popytem i podażą na środki wytwórcze nie musi i na ogół nie odbija się na ich cenach. Po drugie, i co ważniejsze, jak już wskazywaliśmy, w większości przypadków operowanie cenami nie usuwa ekspansywnego działania formuły w gospodarce socjalistycznej, nie może więc stanowić skutecznego środka antyinflacyjnego.

Negatywne skutki występowania rynku producenta są powszechnie znane. Polegają one m.in. na odchodzeniu w toku realizacji od założeń planu, na obniżaniu się organizacyjnej sprawności zarządzania gospodarką, na powstawaniu ujemnych zjawisk społecznych (korupcja, warunki sprzyjające dla działania klik) itd. Z punktu widzenia ekonomicznego szczególnie godny zanotowania jest fakt, że w warunkach rynku producenta proces realizacji planu nabiera charakteru nie kontrolowanego, a równowaga osiągnięta w jego wyniku ma w znacznym stopniu charakter przypadkowy (nie zamierzony z punktu widzenia organów kierujących całą gospodarką). Mimo wyczerpania mocy aparatu wytwórczego stan równowagi osiągnięty ex post może się ukształtować na poziomie znacznie niższym od możliwego w danych warunkach produkcyjnych, gdyż ostatecznie będzie on wyznaczony w tym przypadku przez „najcięższe” z wąskich gardeł (w zakresie zaspokojenia popytu), jakie powstają w wyniku opisanego procesu realizacji planu gospodarczego. Równocześnie taki sposób dochodzenia do równowagi wpływa ujemnie na działalność wszystkich przedsiębiorstw wywołując przejawy niegospodarności.

Hamulec pieniężny

Jeśli pominąć ewentualne możliwości pozbawienia samej formuły zarządzania jej ekspansywnego charakteru w drodze jej usprawnienia (o czym wspomnieliśmy w związku z premiowaniem od zysku), to można wymienić trzy zasadnicze grupy środków przeciwdziałających powstawaniu nierównowagi w sferze produkcji.

Pierwszą z nich stanowią środki typu społecznego, polegające na zwiększaniu stopnia integracji wykonawców planu w pionie produkcji. Mowa tu o prowadzeniu polityki integrującej załogi przedsiębiorstw i ich kierownictwo wokół celów produkcji społecznej, określonych w planie. Polityka taka może spowodować, że wykonawcy planu, zgłaszając popyt na środki produkcji, będą w szerszym zakresie uwzględniali potrzeby i możliwości całej gospodarki narodowej.

Do drugiej grupy zaliczymy wszelkie środki typu nakazowego (nieparametrycznego), mające na celu ograniczenie wielkości gromadzonych przez nie zasobów produkcyjnych oraz ograniczenie popytu na środki produkcji zużywane na bieżąco. Przykładem jest bezpośrednia kontrola zgodności stanu zapasów z limitami ustalonymi in natura w planie, wsparta odpowiednimi sankcjami typu administracyjnego.

Warto zauważyć, że stosowanie obu wspomnianych wyżej rodzajów środków powoduje na ogół zmiany w działaniu samej formuły zarządzania. Na przykład użycie środków grupy drugiej zmniejsza zakres zarządzania parametrycznego na rzecz nieparametrycznego.

Trzecią grupę, którą zajmujemy się szerzej, tworzą środki polityki pieniężnej, które stanowią czynnik hamujący ekspansywność działania formuły.

Jeśli działająca formuła jest nieekspansywna, tj. nie powoduje występowania nierównowagi w produkcji, to zasoby pieniężne w rękach wykonawców planu mogą być bardzo wielkie (właściwie dowolnie wielkie). Wystarczającym (z punktu widzenia planu) narzędziem kierowania przedsiębiorstwami jest tu sama formuła, która spełnia także rolę hamulca nadmiernego rozszerzania popytu na czynniki wytwórcze. Można więc w tej sytuacji prowadzić politykę, zgodnie z którą przedsiębiorstwa mają zawsze do

3) Przykładem takiej, nie tylko neutralnej, ale nawet depresyjnej, formuły jest formuła funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej w czasie recesji.

dyspozycji każda zapotrzebowaną sumę środków pieniężnych. Miałoby to ten dodatni skutek, że nie powstawałyby zakłócenia w procesie wykonania planu z powodu braku środków finansowych. Równocześnie zaś nie byłoby wówczas żadnej obawy, że wykonawcy użyją nadmiernej ilości tych środków, wywołując zjawiska typu inflacyjnego. Z wymienionych powyżej formuł dotyczy to na przykład premiovania od zysku, jeśli zostały spełnione warunki pozbawiające tę formułę jej działania ekspansywnego. W takich przypadkach nie ma więc żadnej potrzeby uruchamiania jakichkolwiek środków hamujących spoza formuły.

Inna jest sytuacja przy formułach ekspansywnych. Jak było wspomniane w tym przypadku występuje dążność do nieograniczonego rozszerzania ogólnego popytu na czynniki wytwórcze. Jeśli nie chcemy lub nie możemy wówczas zmienić samej formuły, to trzeba jej przeciwstawić środki z zewnątrz, które by zahamowały tę ekspansję. Jednym z nich jest operowanie dopływem pieniądza do wykonawców. W zależności od konkretnych potrzeb planu można doprowadzić do zrównoważenia bilansu zasobów czynników wytwórczych, dodając wykonawcom lub ściągając od nich środki pieniężne.

Należy podkreślić, że nie chodzi tu tylko o doliczanie lub odliczanie z rachunku kosztów odpowiednich pozycji (np. odpisów amortyzacyjnych lub oprocentowania). Tylko w formule nieekspansywnej taka operacja może być wystarczająca. Jeśli zaś formuła ze swej istoty jest ekspansywna (typu premiovania od produkcji brutto), to niezbędne staje się bezpośrednio ograniczanie stanu zasobów pieniężnych w dyspozycji przedsiębiorstw. W tym przypadku fakt powiększania kosztów o odpowiednie pozycje nie zahamuje ekspansji przedsiębiorstw, jeśli te sumy pozostaną w ich dyspozycji, tzn. jeśli będą mogły być wykorzystane przez przedsiębiorstwa na cele produkcyjne. Nie wystarczy więc na przykład ustalić wysoką stawkę amortyzacyjną, trzeba ponadto pozbawić przedsiębiorstwa prawa dysponowania funduszem amortyzacyjnym.

Hamowanie ekspansji po stronie popytu polega na tym, że obok formuły parametrycznej lub nieparametrycznej wprowadza się pewne dodatkowe środki, których użycie polega na bezpośrednim, ustalonym stosownie do potrzeb planu, ograniczaniu wielkości sum pieniężnych w dyspozycji przedsiębiorstw. Działanie tego sposobu hamowania można w uproszczeniu przedstawić następująco.

Niezależnie od ekspansywnego lub nieekspansywnego działania formuły, utrzymywanie pewnego zasobu pieniądza w dyspozycji przedsiębiorstwa jest konieczne, m.in. dla usuwania ewentualnych zakłóceń, jakie mogą powstać w toku realizacji planu. Jest to więc zasób o charakterze interwencyjnym. W związku z tymi potrzebami przedsiębiorstwa zgłaszają popyt, który nazywamy transakcyjnym, na określone w danych warunkach zasoby pieniądza, niezbędne dla prowadzenia działalności produkcyjnej.

W przypadku gdy formuła ma charakter ekspansywny, przedsiębiorstwa zużywają gromadzące się u nich sumy pieniężne na zakup rzeczowych czynników wytwórczych. Jeśli organa centralne stosują ograniczenia w dopływie pieniądza do przedsiębiorstw, to te ostatnie natrafiają na trudności w realizacji swych ekspansywnych dążeń, gdyż mają trudności w odtwarzaniu wyczerpujących się wówczas zasobów transakcyjnych. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa mogą zareagować wyzbywaniem się pewnych uprzednio zgromadzonych zasobów rzeczowych (przekształcając je w pieniądź). Nastąpiłaby wówczas zmiana struktury łącznych zasobów rzeczowych plus pieniężnych na rzecz tych ostatnich. W ten sposób jednak w zakresie zasobów cel użycia hamulca pieniężnego zostaje osiągnięty, gdyż powstaje tama dla tendencji przedsiębiorstw do gromadzenia ich w nadmiernej ilości. Zmniejszanie zasobów rzeczowych przez przedsiębiorstwa musi jednak w końcu doprowadzić do punktu, w którym zbyt małe zasoby grożą trudnościami w nie zakłóconym funkcjonowaniu tych przedsiębiorstw. W tej sytuacji należy oczekiwać, że przedsiębiorstwa będą skłonne

odtwarzać swoje zasoby pieniężne drogą rozszerzania podaży produktów końcowych i drogą ograniczania popytu na czynniki wytwórcze. Tym samym zahamowana zostaje tendencja przedsiębiorstw do zwiększania swych zasobów rzeczowych i nakładów na bieżącą produkcję, przy równoczesnym pobudzaniu ich do rozszerzania podaży. W konkretnej sytuacji, posługując się pieniądzem jako hamulcem, mniej lub bardziej energicznie, organa centralne mogą spowodować określony wzrost, utrzymanie bez zmiany lub zmniejszenie poziomu zasobów rzeczowych w przedsiębiorstwach oraz ich bieżącego popytu na czynniki wytwórcze.

Problemy te można zilustrować przykładem premiovania od produkcji globalnej. Aby formuła ta nie powodowała powstawania nierównowagi między popytem i podażą, jednym ze sposobów może być przeciwstawienie jej hamulca pieniężnego (jeśli pominać inne, wspomniane wyżej, środki neutralizacji formuły). To posunięcie wymagałoby zerwania z powszechną praktyką pozostawiania do dyspozycji przedsiębiorstw w zasadzie nieograniczonego zasobu pieniężnego (jak wiadomo, z reguły niemal w naszej gospodarce brak środków pieniężnych nie staje na przeszkodzie działalności przedsiębiorstw — prawie zawsze następuje odpowiednie ich dofinansowanie). Z różnych powodów zabieg ten natrafia na opory. Wobec coraz powszechniejszego uświadomienia sobie niedomagań tej formuły fakt powyższy tłumaczy występujące obecnie w praktyce gospodarczej dążenie do zastąpienia jej innymi formułami (parametrycznymi lub nieparametrycznymi).

Dochodzimy więc do następującego wniosku:

a) przyjęcie formuły nieekspansywnej usuwa zjawiska nierównowagi i potrzebę hamowania. W tej sytuacji pieniądź jako dobro płynne oczywiście występuje, nie ma jednak żadnej potrzeby regulowania zasobów pieniężnych. Rola aparatu bankowo-finansowego sprowadza się tu do dostarczania wykonawcom planu dostatecznych na każde zapotrzebowanie środków pieniężnych oraz sprawowania formalnej kontroli finansowej, jak również wykonywania funkcji typu statystycznego⁴),

b) przy formule ekspansywnej mogą być jej przeciwstawione środki polityki pieniężnej, w celu eliminowania nierównowagi między popytem i podażą. W naszej praktyce gospodarczej stosowane są jednak raczej inne środki (głównie typu nakazowego), a nie hamulec pieniężny⁵).

Związek między działaniem hamulca pieniężnego i formuły

Użycie hamulca pieniężnego polega na kształtowaniu zasobów pieniądza, znajdujących się w dyspozycji przedsiębiorstw. Dokonując zmian w procesie odnawiania się tych zasobów, tj. regulując dopływ i odpływ pieniądza, organa centralne mogą dążyć do kształtowania ich na poziomie dostatecznie niskim, aby przeciwdziałać ekspansywności formuły, a jednocześnie dość wysokim, aby nie utrudniać realizacji

4) Śledzenie działalności gospodarczej za pośrednictwem analizy ruchu pieniądza jako „odbicia” ruchu dóbr.

5) Być może działa tu obawa przed trudnościami gospodarczymi, jakie mogłoby spowodować użycie hamulca pieniężnego (pesymizm co do przydatności tego środka można zaobserwować m. in. w książce M. Kucharskiego: „Pieniądź, dochód, proporcje wzrostu”, PWE 1964, s. 233 i następne). Niewątpliwie nagle przejście od polityki niemal nieograniczonego „dofinansowywania” przedsiębiorstw do rygorystycznego limitowania zasobów pieniężnych mogłoby przejściowo wpłynąć hamująco na bieg produkcji społecznej. Przedsiębiorstwa przyzwyczajone do bardziej liberalnej polityki odczuwałyby zapewne trudności w dostosowaniu się do nowej sytuacji, a ponadto trudności te rozprzestrzeniając się (za pośrednictwem powiązań między różnymi przedsiębiorstwami) mogłyby obniżyć ogólny poziom działalności produkcyjnej (wzajemne utrudnianie sobie procesu produkcji). Po upływie jednak takiego przejściowego okresu przestawienia, który zapewne wymagałby pewnych ofiar, należy oczekiwać, że przedsiębiorstwa świadome działania hamulca pieniężnego z góry gospodarowałyby w ten sposób, aby nie narazić się na groźbę nagłego „wyschnięcia” swoich zasobów pieniężnych. To zaś oznaczałoby właśnie, iż hamulec działa skutecznie. Oczywistym warunkiem tego jest konsekwentne stosowanie takiej polityki.

planu z powodu niedoboru środków finansowych⁶⁾.

Wielkość zasobów pieniądza, jakie osiadają w przedsiębiorstwach, zależy od zasad ich odnawiania, tj. od ogółu przepisów dotyczących finansów przedsiębiorstw. Zasady te zawarte są m.in. w samej formule (np. reguły oprocentowania środków, zasady ustalania cen itd.) Na tym opiera się powiązanie między formułą a polityką hamulca pieniężnego. Każda formuła, spełniając określone funkcje jako instrument oddziaływania na wykonawców w kierunku zgodnym z planem (w zakresie wielkości rzeczowych), stwarza także określone warunki dla tworzenia się zasobów pieniężnych.

Stwierdzenie to wymaga krótkiego wyjaśnienia. Niezależnie od ekspansywnego lub neutralnego charakteru formuł w różny sposób umożliwiając one odtwarzanie zasobów pieniężnych. Zawarte w formule przepisy organizacyjne oraz zasady ustalania cen określają m.in. dopływ strumieni pieniądza do przedsiębiorstw i odpływ od nich, a tym samym określają kształtowanie się zasobów pieniądza. Zilustrować to można na przykładzie różnego ukształtowania marży między cenami płaconymi (za czynniki wytwórcze), a cenami uzyskiwanymi (za produkty końcowe). Im większa jest dodatnia marża między tymi cenami, tym szerszym strumieniem pieniądza dopływa do przedsiębiorstw, gdzie osadzają się rosnące jego zasoby.⁷⁾ Odwrotnie, przy marży ujemnej następuje kurczenie się tych zasobów.

Zmniejszanie się zasobów pieniężnych może przy każdej formule stać się czynnikiem utrudniającym działalność produkcyjną i skłaniać przedsiębiorstwa do zmniejszania produkcji (w takiej sytuacji formuła działałaby depresyjnie). Natomiast w przypadku odnawiania się zasobów pieniężnych w skali rosnącej sytuacja jest odmienna. Jeśli formuła jest nieekspansywna (w aspekcie rzeczowym), to wzrost zasobów pieniądza jest bez znaczenia dla działalności wykonawców planu. Gdy natomiast formuła wykazuje tendencje ekspansywne, to im szybciej gromadzą się zasoby pieniądza, tym większe powstają możliwości realizowania przez przedsiębiorstwa tej ekspansji.

Ogólnie więc, przepisy finansowe zawarte w formule, spełniając określone funkcje w systemie pobudzania (np. określając działanie parametrów lub wyznaczając podstawę premiowania), równocześnie określają skalę odtwarzania się zasobów pieniężnych. Tym samym grają one także rolę czynnika utrudniającego (hamującego) lub ułatwiającego występowanie ekspansywnych tendencji formuły w zakresie popytu na czynniki rzeczowe.

Używając hamulca pieniężnego stosownie do kierunku i siły działania formuły ekspansywnej, należy uwzględnić zawarty w niej mechanizm odnawiania się w przedsiębiorstwach zasobów pieniężnych. Posługiwanie się pieniądzem, jako hamulcem, polega na wykorzystaniu tego mechanizmu lub jego zmianie (m.in. przez uzupełnianie go dodatkowymi środkami doprowadzającymi lub odprowadzającymi z przedsiębiorstwa środki finansowe). Należy się tu jednak liczyć z tym, że takie postępowanie może zmienić równocześnie samą formułę, tj. zmienić sposób wykonywania przez nią funkcji narzędzia kierowania przedsiębiorstwami.

Zanalizujmy z punktu widzenia powiązań między hamulcem pieniężnym a formułą kilka środków polityki pieniężnej takich, jak podatki, odliczenia od zysku, odpisy na fundusz amortyzacyjny, odsetki, czynsze, marże między cenami płaconymi a uzyskiwanymi, płace. Środki te można podzielić na dwie grupy. Tylko niektóre z nich mogą w określonych

sytuacjach nie modyfikować działania formuły, a odgrywać jedynie rolę przeciwnego jej hamulca pieniężnego. Zaliczymy je do grupy pierwszej. Przykładem jest stosowanie dotacji i potrąceń z wpływów przedsiębiorstw. Tego rodzaju środki mogą być stosowane przy wszelkich formułach, bez wpływu na ich działanie jako narzędzia pobudzania przedsiębiorstw do realizacji zaplanowanych proporcji zużycia czynników wytwórczych i proporcji asortymentowych. Innym przykładem są odliczenia od zysku oraz zmiany takich składników kosztów, jak odpisy amortyzacyjne czy odsetki przy premiowaniu od produkcji globalnej, gdyż w tej formule wielkości te nie mają żadnego wpływu na wybór metod i kierunków wytwarzania, dokonywany przez przedsiębiorstwa.

Należy zauważyć, na co wskazał przykład drugi, że wydzielenie omawianej grupy środków polityki antyinflacyjnej może zmieniać się w zależności od stosowanej formuły. Na przykład oprocentowanie zasobów rzeczowych (z zabieraniem z przedsiębiorstw odpowiednich sum pieniężnych) przy premiowaniu od produkcji globalnej działa wyłącznie zmniejszająco na zasoby pieniądza (a więc antyinflacyjnie), ale nie zmienia działania samej formuły. M.in. nie wpływa też bezpośrednio na eliminację ekspansywnych tendencji tej formuły. Hamujący wpływ tego środka jest w rozpatrywanym przypadku tylko pośredni, poprzez uszczuplanie ilości pieniądza w dyspozycji przedsiębiorstw. To samo oprocentowanie przy premiowaniu od zysku działa w ramach samej formuły jako parametr określający postępowanie wykonawców (występując jako składnik kosztów i czynnik określający podstawę premiowania). M.in. czynnik ten powoduje bezpośrednio osłabienie lub wręcz eliminację ekspansywności formuły. W tym ostatnim przykładzie mamy już do czynienia z drugą grupą środków polityki pieniężnej, tj. takich, które równocześnie zmieniają funkcjonowanie formuły zarządzania.

Do drugiej grupy należą także środki, które uszczuplając zasoby pieniężne, mogą wprawdzie nie osłabiać bezpośrednio ekspansywności formuły, natomiast wpływają na inne jej funkcje. Wiele z tych środków gra rolę parametrów oddziałujących na proporcje nakładów i wyników. W formułach, w których premia rośnie wtedy, gdy maleją koszty produkcji i odwrotnie, tę rolę gra oprocentowanie, zmiany marży między cenami dla nabywców i sprzedawców, zmiany płac itd. Warunkiem ich działania jako parametrów jest wliczanie tych pozycji do kosztów. Stosując więc tego typu środki w charakterze hamulca pieniężnego, należy się równocześnie liczyć z tym, że zmieniają one wpływ formuły na wybór metod i kierunków wytwarzania w przedsiębiorstwach.

Opisane sprzężenie między środkami polityki pieniężnej (w roli hamulca) i działaniem formuły stawia przed organami centralnymi problem wyboru wśród tych środków. Z wyjątkiem pierwszej wspomnianej grupy, wszystkie inne pieniężne narzędzia hamowania powodują równocześnie takie lub inne przeobrażenia w działaniu samej formuły. Ocena przydatności danego środka polityki pieniężnej zależeć więc będzie nie tylko od tego, czy skutecznie przeciwdziała on powstawaniu nierównowagi w produkcji, ale także od tego, w stosunku do jakich formuł zarządzania ma być użyty. W zależności od sytuacji różnorodne skutki ograniczania wielkości zasobów pieniężnych w rękach wykonawców mogą być bowiem uznane za pożądane lub niepożądane.

W warunkach działania formuły ekspansywnej organa centralne mają więc do wyboru wiele sposobów jej hamowania. Różne narzędzia polityki pieniężnej mogą być lepiej lub gorzej dostosowane do poszczególnych, konkretnych sytuacji, wszystkie one jednak są odmianami hamulca pieniężnego, czyli środka, który może służyć zapewnianiu równowagi między popytem i podażą środków produkcji w gospodarce socjalistycznej.

⁶⁾ Za pomocą hamulca pieniężnego można bowiem zapewnić równowagę na różnym poziomie. Nadmiernie energiczne hamowanie może spowodować, że cała gospodarka nie wyczerpie swych możliwości produkcyjnych.

⁷⁾ Oczywiście, jeśli nie istnieją inne przepisy, zgodnie z którymi następowałoby odprowadzanie tych przyrostów zasobów pieniężnego do budżetu państwa.

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

○ metodzie kwalifikacji kredytów z punktu widzenia analizy bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej

Kredyt stanowi coraz poważniejszy element w gospodarce finansowej wsi, wzrasta jego znaczenie jako jednego z instrumentów regulowania zdolności nabywczej ludności wiejskiej i instrumentu oddziaływania na kierunki wydatkowania własnych zasobów gotówkowych.

Stwierdzenie to potwierdzają nam dane obrazujące udział kredytów w przychodach i rozchodach pieniężnych ludności chłopskiej. O ile w roku 1960 udział kredytów w przychodach pieniężnych ludności chłopskiej wynosił 11,6%, to w roku 1964, wzrósł on do 17,3%. Odpowiednio, bo z 43,0% w roku 1960 do 51,7% w roku 1964, wzrósł również udział obciążeń gospodarstw chłopskich z tytułu spłat kredytów w stosunku do ogółu obciążeń finansowych.

Jednym z podstawowych urządzeń, umożliwiających między innymi przeprowadzanie analizy kształtowania się przychodów i rozchodów pieniężnych wsi jest bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej. Przy jego pomocy możemy również analizować udział kredytów w przychodach i rozchodach pieniężnych wsi, a zwłaszcza ustalać udział kredytów w finansowaniu poszczególnych rodzajów nakładów finansowych, realizowanych przez ludność chłopską (np. w nakładach pieniężnych na inwestycje, produkcję bieżącą i na cele konsumpcyjne), co z kolei pozwala na zbadanie prawidłowości działalności kredytowej pod względem kierunków kredytowania, jak również z punktu widzenia stopnia zaspokojenia potrzeb finansowych wsi).

Jak wynika z przedstawionego (patrz tabela 1) uproszczonego schematu bilansu, kwota wypłat kredytów stanowi jedną z pozycji przychodowych w tym bilansie, a spłaty kredytów występują po stronie rozchodów. Tak więc działalność kredytowa ujmowana jest w bilansie w szyku rozwinętym (metodą brutto), a nie metodą netto (różnicą między wypłatami i spłatami). Takie ujmowanie kredytów pozwala między innymi na przeprowadzanie porównań zdolności nabywczej wsi z wartością masy towarowej przewidzianej dla wsi, jak również na dokonanie oceny zdolności płatniczej wsi, na przykład z punktu widzenia zabezpieczenia spłat kredytów²⁾.

W prezentowanym schemacie bilansu kredyty ujmowane są po stronie przychodów, jak i po stronie rozchodów w podziale na: kredyty inwestycyjne, obrotowe, specjalne i na zakupy ratalne. Bilans ten daje nam też odpowiedź na pytanie, ile wieś wydatkowała środków finansowych na nakłady inwestycyjne ogółem, na nakłady inwestycyjne o charakterze produkcyjnym, na nakłady pieniężne na produkcję bieżącą i na cele konsumpcyjne.

Określenia przyjmowane w bilansie dla poszczególnych rodzajów kredytów i dla poszczególnych rodzajów nakładów sugerują, że w sposób stosunkowo łatwy można na przykład ustalić udział kredytów inwestycyjnych w nakładach pieniężnych na inwestycje i kredytów obrotowych w nakładach na produkcję bieżącą, czy kredytów na zakupy ratalne w nakładach pieniężnych na konsumpcję lub ustalić przez analizę wielkości wypłat i spłat poszczególnych rodzajów kredytów, w jakich ich rodzajach następuje wzrost czy spadek zadłużenia.

1) Funkcje bilansów pieniężnych dochodów i wydatków, ich powiązanie z planowaniem kredytowym zostały bliżej omówione przeze mnie w artykule pt. „Planowanie kredytów dla gospodarki chłopskiej, a bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności” — „Wiadomości NBP” Nr 10 z roku 1963.

2) Inne korzyści i możliwości analizy, wynikające z tej metody włączania kredytów do bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, zostały omówione w cytowanym już moim artykule.

Tabela 1
Uproszczony schemat bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej

I. Przychody pieniężne ogółem (1 do 5)	
w tym z tytułu:	
1) skupu uspołecznionego	_____
2) sprzedaży z pominięciem handlu uspołecznionego	_____
3) otrzymanych kredytów:	_____
a) inwestycyjnych	_____
b) obrotowych	_____
c) specjalnych	_____
d) na zakupy ratalne	_____
4) odszkodowań PZU	_____
5) innych przychodów, premie dla hodowców, wypłaty w ramach odgruźliczenia bydła itp.)	_____
II. Rozchody pieniężne ogółem (1 do 4)	
w tym:	
1) obciążenia finansowe (podatek gruntowy, inne podatki, opłaty i kary, składki PFZ i PZU itp.)	_____
2) spłata kredytów	_____
a) inwestycyjnych	_____
b) obrotowych	_____
c) specjalnych	_____
d) na zakupy ratalne	_____
3) inne obciążenia (w tym np. odsetki od kredytów)	_____
4) nakłady pieniężne na produkcję bieżącą	_____
III. Nominalne dochody pieniężne przeznaczone na inwestycje i konsumpcję (I—II)	
oraz (1 + 2 lub 1a + 2a)	
Nominalne dochody pieniężne, przeznaczone na inwestycje i konsumpcję, dzieli się z kolei na:	
1) Nakłady na inwestycje produkcyjne (brutto)	_____
2) Dochody przeznaczone na konsumpcję łącznie z budownictwem mieszkaniowym i opłatami elektryfikacyjnymi lub na:	_____
1a) Nakłady na inwestycje ogółem	_____
2a) Dochody przeznaczone na konsumpcję bez budownictwa mieszkaniowego i bez opłat elektryfikacyjnych	_____
Przez dodanie do pozycji III (nominalne dochody pieniężne):	
IV. Wartości spożycia naturalnego	
V. Różnicę w wartości stada podstawowego uzyskujemy:	
VI. Całkowite dochody nominalne (III + IV + V)	

Dzięki temu można na przykład określić, w jakim stopniu kredyty, a w jakim stopniu własne środki pieniężne wsi są lub mają być angażowane do finansowania wymienionych poprzednio poszczególnych rodzajów nakładów, czy też w jakich rodzajach kredytów następuje wzrost, czy spadek zadłużenia.

Dla polityki gospodarczej nie jest bowiem bez znaczenia, na co wieś przeznacza otrzymane kredyty — czy na nakłady na produkcję bieżącą, czy na nakłady na inwestycje produkcyjne lub nieprodukcyjne, czy na cele konsumpcyjne.

Porównanie wypłat i spłat kredytów w poszczególnych ich rodzajach orientuje z kolei, czy zaistniałe z tego tytułu różnice w stanie zadłużenia kształtują się prawidłowo. Na przykład poważniejszy wzrost zadłużenia z tytułu kredytów udzielonych może być sygnałem, że spłacalność tych kredytów nie jest najlepsza. Taka metoda analizy działalności kredytowej w oparciu o bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest stosowana dość powszechnie i w zasadzie teoretycznie należałoby uznać ją za prawidłową.

Błąd w tej metodzie polega na tym, że stosowana w bilansie kwalifikacja kredytów na inwestycyjne,

obrotowe, specjalne i na zakupy ratalne³⁾ nie odpowiada ściśle celom kredytowania, które są finansowane przy pomocy wymienionych rodzajów kredytów, nakładem zaliczanym w bilansie do nakładów inwestycyjnych, produkcyjnych i konsumpcyjnych. Inaczej mówiąc, wykazane w bilansie kredyty inwestycyjne finansują nie tylko nakłady inwestycyjne. Podobnie kredyty obrotowe finansują nie tylko nakłady na produkcję bieżącą i z kolei kredyty na zakup-y ratalne finansują nie tylko nakłady na cele konsumpcyjne.

Dla wyjaśnienia tych różnic przypatrzmy się, jakie nakłady zalicza się w bilansie do nakładów inwestycyjnych i jakie do nakładów na produkcję bieżącą. Do nakładów pieniężnych na inwestycje zalicza się:

- zakup maszyn rolniczych,
- zakup materiałów budowlanych,
- zakup robocizny fachowej,
- opłaty elektryfikacyjne,
- zakup ziemi państwowej,
- opłaty melioracyjne,
- zopatrzenie wsi w wodę.

Wymienione rodzaje nakładów nie wymagają bliższego wyjaśnienia z wyjątkiem:

— nakładów pieniężnych na inwestycje budowlane i na zakupy maszyn rolniczych, które obejmują nakłady poniesione przez indywidualne gospodarstwa rolne, spółdzielnie produkcyjne i kółka rolnicze, z wyjątkiem inwestycji realizowanych z Funduszu Rozwoju Rolnictwa (FRR),

— nakładów pieniężnych na inwestycje budowlane, które obejmują tylko budownictwo nowe,

— nakładów na zakup ziemi państwowej. Środki finansowe, wydatkowane na ten cel, stanowią tylko tak zwaną zaliczkę wpłacaną przez nabywcę ziemi. Nie obejmują one wartości kredytowej sprzedanej ziemi ani też płatności rat zapadających z tego tytułu.

Podział omawianych nakładów na inwestycje produkcyjne i nieprodukcyjne jest następujący: zakup materiałów budowlanych i opłata robocizny gospodarczej w zakresie budownictwa mieszkaniowego oraz opłaty elektryfikacyjne zalicza się do nakładów na inwestycje nieprodukcyjne, a wszystkie pozostałe do nakładów na inwestycje produkcyjne.

Do nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą zalicza się wydatki z tytułu:

- zakupu nawozów sztucznych,
- zakupu nasion,
- zakupu środków ochrony roślin,
- zakupu pasz pochodzenia przemysłowego,
- zakupu opału, paliwa, smarów, sznurka do snopowiązałek,
- zakupu sprzętu małowartościowego,
- zakupu zwierząt hodowlanych,
- usług POM i spółdzielni zaopatrzenia i zbytu,
- usług weterynaryjnych,
- kucia koni,
- remontów bieżących,
- opłat za omloty,
- usług świadczonych przez wylęgarnie drobiu,
- energii elektrycznej,
- przemiatu gospodarczego,
- amortyzacji w kółkach rolniczych.

Również w tym przypadku, podobnie jak przy nakładach pieniężnych na inwestycje, poszczególne rodzaje nakładów obejmują wydatki ponoszone przez indywidualne gospodarstwa rolne, spółdzielnie produkcyjne oraz kółka rolnicze.

Specyfikacja nakładów pieniężnych na inwestycje i na produkcję bieżącą pozwala na zorientowanie, jaki zasadniczy podział nakładów stosowany jest w

bilansie, a to w celu umożliwienia porównania ze stosowanym w bilansie podziałem kredytów⁴⁾.

O ile stosowany podział nakładów odpowiada ich funkcjom ekonomicznym z punktu widzenia podziału na środki trwałe i na środki obrotowe, to podział kredytów jest oparty na odmiennych zasadach.

Podstawowe kryterium podziału kredytów stanowią okresy ich spłat, a nie cele, które są finansowane przy pomocy kredytów. Tak więc:

— do grupy kredytów inwestycyjnych zalicza się kredyty długoterminowe, udzielane na terminy spłat do lat 40 i kredyty średnioterminowe, udzielane na terminy spłat do lat 7,

— kredyty obrotowe z zaliczkami kontraktacyjnymi udzielane są na terminy spłat do 18 miesięcy.

— kredyty specjalne, zaliczane również do kredytów inwestycyjnych, udzielane są na terminy spłat do lat 6⁵⁾.

— kredyty na zakupy ratalne stanowią odrębną grupę kredytów, z których mogą korzystać wszyscy mieszkańcy wsi uprawnieni do zakupów ratalnych w placówkach sprzedaży spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu⁶⁾. Kredyty te mogą być udzielane zależnie od asortymentu kupowanych artykułów na terminy spłat do lat 4. (48 rat miesięcznych). Dotyczy to niektórych maszyn i narzędzi rolniczych.

Można powiedzieć, że terminy spłat charakteryzują rodzaj nakładów, które finansowane są przy pomocy poszczególnych kredytów. Przy ustalaniu terminów spłat kierowano się bowiem przede wszy-

Tabela 2
(w milionach złotych)

Rodzaje kredytów	Ogółem	W tym		
		ludność wiejska	spółdzielnie produkcyjne	kółka i zrzeszenia rolnicze
1	2	3	4	5
I. Kredyty inwestycyjne (1+2+3)	3 975	3 728	226	21
1) długoterminowe	2 685	2 438	226	21
2) średnioterminowe	1 228	1 228	—	—
3) specjalne	62	62	—	—
II. Kredyty obrotowe i zaliczki kontraktacyjne	10 767	10 021	535	211
w tym:				
— udzielane przez aparat bankowy	7 987	7 301	475	211
— udzielane przez przemysł cukrowniczy z tytułu kontraktacji bu-raka cukrowego	2 780	2 720 ¹⁾	60 ¹⁾	—
III. Kredyty na sprzedaż ratalną	1 236	1 236	—	—
IV. Ogółem wypłaty kredytów (I+II+III)	15 978	14 985	761	232

1) podział szacunkowy ze względu na brak danych.

4) Przedstawiając schemat bilansu (tabela 1) i omawiając niektóre jego składniki nie ustosunkowujemy się do prawdziwości metody sporządzania samego bilansu. Stanowi to temat odrębny. Charakteryzujemy go tylko w tym stopniu, jaki jest nam potrzebny do analizy działalności kredytowej.

5) Kredyty te zostały wprowadzone zarządzeniem ministra finansów z dnia 10 stycznia 1963 roku (Monitor Polski Nr 10 z 1963 r., poz. 53).

6) Od 1965 r. również w innych placówkach handlu spożywczego, uprawnionych do sprzedaży ratalnej.

3) Kwalifikacja ta oparta jest na sprawozdawczości GUS i ewidencji bankowej kredytów i wynika również z zarządzenia ministra finansów z dnia 31 grudnia 1961 roku w sprawie państwowej pomocy kredytowej dla wsi (Monitor Polski Nr 9 z 1962 r., poz. 30) wraz z późniejszymi zmianami. Kwalifikacja ta jest również stosowana w planowaniu kredytowym.

stkim cyklem produkcyjnym czy okresem amortyzacji celów (nakładów), które finansowane są przy pomocy kredytów. W zasadzie najdłuższym terminem spłat kredytów udzielanych na produkcję bieżącą może być okres osiemnastomiesięczny, a na nakłady inwestycyjne uzasadniony jest dłuższy termin spłat kredytów. Można tym samym stwierdzić, że kryterium terminów spłat kredytów określa również charakter celów, które są finansowane przy pomocy danego rodzaju kredytu.

W praktyce sprawa powyższa przedstawia się inaczej, co postaramy się przedstawić na podstawie

analizy wypłaty kredytów dla gospodarki chłopskiej w roku 1964. Analizę powyższą przeprowadzimy biorąc jako punkt wyjścia formalny podział kredytów, stosowany w bilansie dochodów i wydatków ludności chłopskiej i doprowadzając go do porównywalności z nakładami na inwestycje, na produkcję bieżącą i na konsumpcję.

Wypłaty kredytów dla gospodarki chłopskiej w roku 1964 w układzie formalnym, stosowanym w bilansie i według podmiotów kredytowania, przedstawia tabela 2.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2,

Kredyty na nakłady inwestycyjne udzielane gospodarce chłopskiej w roku 1964

Tabela 3

(w milionach złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Kredyty inwestycyjne (z tabeli 2 kolumna 2)	Z tego na				
			nakłady inwestycyjne			na nakłady na produkcję bieżącą	na cele nieprodukcyjne
			ogółem	produkcyjne	nieprodukcyjne		
1	2	3	4 = 5 + 6	5	6	7	8
1.	Kredyty inwestycyjne długoterminowe dla ludności wiejskiej	2 438	1 789	1 061	728	517	132
	z tego na:						
	a) budownictwo nowe	1 750	1 750	1 022	728 ¹⁾	—	—
	b) remonty budynków	416	—	—	—	284	132 ¹⁾
	c) zakup inwentarza żywego	233	—	—	—	233	—
	d) pozostałe cele produkcyjne	39	39	39	—	—	—
2.	Kredyty inwestycyjne średnioterminowe dla ludności wiejskiej	1 228	381	374	7	762	85
	z tego na:						
	a) budowę i remonty budynków gospodarczych	575	288	288 ²⁾	—	287 ³⁾	—
	b) remonty budynków mieszkalnych	85	—	—	—	—	85 ¹⁾
	c) elektryfikację i gazyfikację	7	7	—	7	—	—
	d) zakup inwentarza żywego	475	—	—	—	475	—
	e) inne cele bliżej nie określone o charakterze produkcyjnym	86	86	86	—	—	—
3.	Kredyty inwestycyjne — specjalne	62	62	43	19 ³⁾	—	—
4.	Kredyty inwestycyjne dla ludności wiejskiej ogółem (1 + 2 + 3)	3 728	2 232	1 478	754	1 279	217
5.	Kredyty na nakłady inwestycyjne z pozostałych rodzajów kredytów	—	729	729	—	—	—
	a) w ramach kredytów z tytułu zakupów ratalnych na maszyny i narzędzia rolnicze (tabela 5 kolumna 7)	—	591	591	—	—	—
	b) z kredytów obrotowych na zakup maszyn i narzędzi rolniczych (tabela 4 kolumna 8)	—	100 ³⁾	100 ³⁾	—	—	—
	c) z kredytów obrotowych na elektryfikację i gazyfikację (tabela 4 kolumna 8)	—	38	38	—	—	—
6.	Ogółem kredyty na nakłady inwestycyjne ludności wiejskiej	—	2 961	2 207	754	—	—
7.	Kredyty inwestycyjne dla kółek rolniczych i zrzeszeń rolniczych	21	20	20 ⁴⁾	—	1	—
8.	Kredyty inwestycyjne dla spółdzielni produkcyjnych	226	203	203 ⁵⁾	—	23	—
9.	Kredyty obrotowe na wstępne finansowanie inwestycji w spółdzielniach produkcyjnych (tabela 4 kolumna 8)	—	44	44	—	—	—
10.	Ogółem kredyty na nakłady inwestycyjne w gospodarstwach chłopskich (6 + 7 + 8 + 9)	3 975	3 228	2 474	754	1 303	217

¹⁾ budowa lub remonty budynków mieszkalnych.

²⁾ szacunek ze względu na brak danych.

³⁾ szacunek ze względu na brak danych.

⁴⁾ w tym na zakup maszyn i narzędzi 5 mln zł, na budownictwo — 7 mln zł i na inne cele produkcyjne 8 mln zł.

⁵⁾ w tym na budownictwo 129 mln zł, na zakup maszyn i narzędzi rolniczych — 68 mln zł i inne cele produkcyjne 6 — mln zł.

kwota kredytów inwestycyjnych, udzielonych w roku 1964 łącznie z kredytami specjalnymi, według układu stosowanego w bilansie, wynosiła 3 975 mln zł.

W tabeli 3 dokonujemy obliczenia i przekształcenia danych zawartych w tabeli 2, w celu uzyskania wielkości kredytów udzielanych na nakłady inwestycyjne.

Z przeliczeń dokonanych w tabeli 3 wynika, że kredyty na nakłady inwestycyjne wyniosły 3 228 mln zł, i że z kredytów inwestycyjnych finansowane są cele, które nie mają charakteru inwestycji (np. zakup inwentarza żywego), a z kolei tak z kredytów obrotowych, jak i kredytów na zakupy ratalne finansowane są nakłady o charakterze inwestycyjnym,

w tym przede wszystkim zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Układ tabeli 3 pozwala nam również na uzyskanie odpowiedzi, jakie kwoty kredytów udzielone zostały na nakłady inwestycyjne o charakterze produkcyjnym i nieprodukcyjnym. W roku 1964 na nakłady inwestycyjne o charakterze produkcyjnym udzielono 2 474 mln zł i nieprodukcyjnym — 754 mln zł.

Przy wyliczaniu udziału kredytów w nakładach pieniężnych na inwestycje musimy jeszcze pamiętać, że w nakładach pieniężnych na inwestycje produkcyjne tkwią opłaty melioracyjne, na który to cel kredytów nie udziela się. Dla prawidłowości rachunku należałoby więc od nakładów pieniężnych na inwe-

Tabela 4

Kredyty na produkcję bieżącą udzielane gospodarce chłopskiej w roku 1964

(w milionach złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Kredyty obrotowe (tabela 2 kolumna 2)	Z tego na					
			produkcję bieżącą				nakłady inwestycyjne	nakłady produkcyjne i o różnym przeznaczeniu
			ogółem	roślinną	zwierzęcą	pozostałą		
1	2	3	4=5+6+7	5	6	7	8	9
1	Kredyty obrotowe dla ludności wiejskiej	7.301	6 536	3 317	1 832	1 387 ¹⁾	138 ²⁾	627 ³⁾
2	Zaliczki z tytułu kontraktacji buraka cukrowego	2 720	2 720 ⁴⁾	2 720 ⁴⁾	—	—	—	—
3	Kredyty na produkcję bieżącą z pozostałych rodzajów kredytów (tabela 3 kolumna 7 wiersz 1b)	—	284	—	—	284	—	—
	tabela 3 kolumna 7 wiersz 1c	—	233	—	233	—	—	—
	tabela 3 kolumna 7 wiersz 2a	—	287	—	—	287	—	—
	tabela 3 kolumna 7 wiersz 2e	—	475	—	475	—	—	—
4	Kredyty na produkcję bieżącą ludności wiejskiej	—	10 535	6 037	2 540	1 958	—	—
5	Kredyty obrotowe dla spółdzielni produkcyjnych	535	451	.	.	.	—	—
	a) udzielane przez aparat bankowy	475	391	.	.	.	44	40 ⁵⁾
	b) przez przemysł cukrowniczy	60	60	60	—	—	—	—
6	Kredyty na produkcję bieżącą z pozostałych rodzajów kredytów (tabela 3 kolumna 7 wiersz 8)	—	23	—	23	—	—	—
7	Kredyty na produkcję bieżącą w spółdzielniach produkcyjnych	—	474	—	—	—	44	40
8	Kredyty obrotowe dla kółek i żrzeszeń rolniczych	211	122	.	.	.	—	89 ⁶⁾
9	Kredyty na produkcję bieżącą z pozostałych rodzajów kredytów (tabela 3 kolumna 7 wiersz 7)	—	1	—	1	—	—	—
10	Ogółem kredyty na produkcję bieżącą w gospodarstwach chłopskich (4+7+8+9)	10 767	11 132	.	.	.	144	627

¹⁾ w tym: 904 mln zł na remont budynków gospodarczych, 200 mln zł kredyty udzielane przez SOP w rachunkach oszczędnościowo-rozliczeniowych — brak danych co do ich szczegółowego przeznaczenia i szacunek, 76 mln zł dla gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych — brak rozbięcia odnośnie kierunków wykorzystania i 207 mln zł na różne cele gospodarce.

²⁾ W tym: 100 mln zł na zakup maszyn i narzędzi rolniczych — szacunek i 38 mln zł na elektryfikację i gazyfikację.

³⁾ w tym: 345 mln zł na remont budynków mieszkalnych, 155 mln zł na cele konsumpcyjne i pilne potrzeby płatnicze oraz 127 mln zł dla rzemiosła prywatnego, przemysłu i handlu.

⁴⁾ w kwocie tej tkwią również kredyty udzielone przez przemysł cukrowniczy w ramach kredytowej dostawy maszyn i narzędzi rolniczych plantatorom buraka cukrowego.

⁵⁾ kwota 40 mln zł stanowi wartość kredytów obrotowych, udzielonych w roku 1964 na wstępne finansowanie inwestycji i zrefundowanych z kredytów inwestycyjnych.

⁶⁾ kredyty udzielone dla spółdzielni usługowo-wytwórczych (SUW) — nie są związane z produkcją rolną.

Tabela 5

Kredyty na cele konsumpcyjne udzielone gospodarce chłopskiej w roku 1964

(w milionach złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Kredyty na zakupy ratalne	Z tego				
			na cele konsumpcyjne			na nakłady inwestycyjne	dla lud- ności nie- rolniczej
			ogółem	remont budynków mieszkal- nych	cele kon- sumpcyjne i pilne po- trzeby płatnicze		
1	2	3	4=5+6	5	6	7	8
1.	Kredyty na zakupy ratalne	1 236	645	—	645 ¹⁾	591	—
2.	Kredyty inwestycyjne na remonty budynków mieszkalnych	—	217	217	—	—	—
	— tabela 3 kolumna 8 wiersz 1b	—	132	132	—	—	—
	— tabela 3 kolumna 8 wiersz 2b	—	85	85	—	—	—
3.	Kredyty obrotowe (tabela 4 kolumna 9 wiersz 1)	—	500	345	155	—	—
	a) na remont budynków mieszkalnych	—	345	345	—	—	—
	b) na cele konsumpcyjne	—	155	—	155	—	—
	c) dla ludności nierolniczej	—	—	—	—	—	127
4.	Razem na cele konsumpcyjne (1 + 2 + 3a + 3b)	1 236	1 362	562	800	591	—
5.	Razem dla ludności nierolniczej	—	—	—	—	—	127

¹⁾ W kwocie tej tkwią również kredyty udzielane innym grupom ludności, np. pracownikom instytucji i organizacji państwowych i uspołecznionych, emerytom itp., których nie można wydzielić ze względu na brak danych sprawozdawczych.

stycje produkcyjne odjąć wartość opłat melioracyjnych. Z tych samych względów należy również odjąć obciążenie z tytułu kupna ziemi państwowej,

Podobnie należy postąpić z opłatami elektryfikacyjnymi przy wyliczaniu udziału kredytów w nakładach na inwestycje nieprodukcyjne. Kredyty na elektryfikację i gazyfikację w roku 1964, wykazane w tabeli 3, w wysokości 38 mln zł dotyczą kosztów zakładania elektryczności i gazu w samych gospodarstwach rolnych, a niedoprowadzania elektryczności do gospodarstwa, za co pobierane są opłaty elektryfikacyjne.

Tabela 4 obrazuje nam wypłaty kredytów na produkcję bieżącą. Również w tym przypadku występuje różnica między kredytami obrotowymi, które wyniosły w 1964 roku 10 767 mln zł i kredytami udzielonymi na produkcję bieżącą, których kwota wynosi 11 132 mln zł. Brak szczegółowych danych sprawozdawczych powoduje, że rachunek powyższy nie jest bardzo dokładny. Wątpliwości może budzić pozycja 200 mln zł kredytów udzielonych przez SOP w ramach rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (patrz odnośnik 1 do tabeli 4), w której to kwocie mogą tkwić również kredyty udzielane na cele nieprodukcyjne, jak również ze względu na to, że kwota ta jest obliczana szacunkowo. Brak danych sprawozdawczych uniemożliwia również wyeliminowanie z kredytów udzielanych przez przemysł cukrowniczy kredytów na zakup maszyn i narzędzi rolniczych (patrz odnośnik 4 do tabeli 4), które należałoby zaliczyć do kredytów na nakłady inwestycyjne.

Przy obliczaniu udziału kredytów w nakładach pieniężnych na produkcję bieżącą należy pamiętać, że w nakładach tych tkwi również wartość odpisów amortyzacyjnych w kółkach rolniczych. Ponieważ pozycja ta nie koresponduje z działalnością kredytową, wartość odpisów amortyzacyjnych w kółkach rolniczych należałoby odjąć od ogólnej kwoty nakładów na produkcję bieżącą⁷⁾.

W tabeli 5 dokonano, wychodząc z kredytów na zakupy ratalne i przenosząc odpowiednie pozycje z

tabeli 3 i 4, obliczenia kredytów na cele konsumpcyjne, poza kredytami udzielonymi na nakłady inwestycyjne o charakterze nieprodukcyjnym. Wartość kredytów na cele konsumpcyjne wynosi 1 362 mln zł, podczas gdy wysokość wypłat kredytów na zakupy ratalne wyniosła 1 236 mln zł.

W kwocie 1 362 mln zł tkwi część kredytów udzielanych ludności nierolniczej, których (patrz odnośnik 1 do tabeli 5), ze względu na brak danych, nie można było wydzielić.

Tabela 6

Porównanie pomocy kredytowej dla gospodarki chłopskiej w roku 1964 w układzie formalnym i analitycznym

Układ formalny		Układ analityczny		
Rodzaje kredytów	Kwoty wypłacone w mln zł	Rodzaje kredytów	Kwoty wypłacone w mln zł	Różnice między układem formalnym a analitycznym
Kredyty inwestycyjne i specjalne	3.975	Kredyty na nakłady inwestycyjne ogółem	3.228	— 747
		w tym: produkcyjne nieprodukcyjne	2.474 754	×
Kredyty obrotowe	10.767	Kredyty na produkcję bieżącą	11.132	+ 365
Kredyty na zakupy ratalne	1.236	Kredyty na cele konsumpcyjne	1.362	+ 126
—	—	Kredyty dla ludności nierolniczej	127	+ 127
—	—	Kredyty dla SUW i spółdzielni produkcyjnych, zrefundowane z kredytów inwestycyjnych	129	+ 129
Wypłaty kredytów ogółem	15.978	Wypłaty kredytów ogółem	15.978	0,0

⁷⁾ Pozycja powyższa budzi również wątpliwości z punktu widzenia metody budowy bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej, op. cit. 4.

Całościowego porównania wysokości wpłat kredytów dla gospodarki chłopskiej w układzie formalnym, stosowanym w bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej, z układem dostosowanym do rodzajów nakładów finansowych przy pomocy kredytów (układ analityczny) dokonano w tabeli 6.

Jak z wielkości przedstawionych w tabeli 6 wynika, dopiero po dokonaniu odpowiednich przekształceń danych dotyczących wypłat kredytów otrzymamy prawidłowe wyniki przy obliczaniu udziału kredytów w finansowaniu określonych nakładów pieniężnych.

Przekształceń tych możemy w zasadzie dokonać w oparciu o obowiązującą sprawozdawczość z działalności kredytowej. W kilku przypadkach musieliś-

my jednak dokonać szacunków, aby uzyskać porównywalność z nakładami. Dotyczy to na przykład kredytów inwestycyjnych średnioterminowych, udzielonych przez SOP na budownictwo, ich rozbitcia na budownictwo nowe i remonty, czy udzielanych przez SOP i przez przemysł cukrowniczy na zakup maszyn i narzędzi rolniczych.

Kończący się okres jednego planu pięcioletniego i wejście z dniem 1 stycznia 1966 roku w nowy plan pięcioletni skłania do postawienia wniosku o potrzebie wprowadzenia zmian w obowiązującej klasyfikacji kredytów. Klasyfikacja ta powinna odpowiadać w sposób jednoznaczny treści nakładów z punktu widzenia podziału tych nakładów na środki trwałe, obrotowe, a w tym na służące produkcji rolnej i nieprodukcyjne.

MECZYSŁAW OSIECKI

Zapasy gospodarczo nie uzasadnione w latach 1962–1964 i przyczyny ich powstawania

Zapasy gospodarczo nie uzasadnione można określić z punktu widzenia przedsiębiorstwa jako:

- 1) Zapasy nieprzydatne do wykonywania jego obecnych lub planowanych zadań gospodarczych oraz,
- 2) zapasy przekraczające wielkości ekonomicznie uzasadnione potrzebami w zakresie zaopatrzenia lub warunkami dostaw.

W pierwszym przypadku będą to zapasy zbędne, w drugim zaś — nadmierne. Władze gospodarcze, jak również Narodowy Bank Polski czyniły znaczne wysiłki, aby zapasy gospodarczo nie uzasadnione sprowadzić do rozmiarów jak najmniejszych. Zasadniczą rolę odegrały tu dwie uchwały Rady Ministrów Nr 151 i 280 z roku 1959 w sprawie usprawnienia obrotu materiałami zaopatrzeniowymi oraz zapobieżenia tworzeniu się zapasów gospodarczo nie uzasadnionych. Wskazane w nich zostały również środki i ustalony tryb postępowania dla upłynnienia tej kategorii zapasów. Wchodziły tu w grę następujące czynności: dokonanie ewidencji i wyodrębnienie zapasów zbędnych i nadmiernych z ogólnej puli zasobów, zgłoszenie ich do central handlowych w celu sprzedaży, w razie potrzeby przeszacowanie lub przekazanie na złom, opracowanie norm magazynowych minimalnych i maksymalnych itd. Sprawa uporządkowania gospodarki zapasami i podniesienia jej na wyższy poziom była przedmiotem rozważań nie tylko organów rządowych, lecz również najwyższych instancji partyjnych. W następnych latach wytyczne w tej sprawie były uzupełniane i coraz bardziej precyzowane. Można tu przykładowo wymienić uchwały Rady Ministrów Nr 3 i 4 z roku 1964 w sprawie upłynnienia zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, a przede wszystkim uchwałę Nr 48 z roku 1964, przyznającą jednostkom zbytu prawo kontrolowania stanu zapasów materiałowych u odbiorców i wstrzymywania w razie potrzeby dalszych dostaw.

Obecnie poszczególne resorty na podstawie ogólnie obowiązujących zasad i własnych doświadczeń opracowały na użytek wewnętrzny kompleksowe wytyczne (albo są w toku ich ustalania) w sprawie gospodarki zapasami, a w tym również tryb postępowania zmierzający do likwidacji zapasów nieprawidłowych. Wytyczne te powinny uwzględniać potrzeby wynikające ze specyfiki różnorodnych branż. Należy jednak od razu zauważyć, iż opanowanie zjawiska tworzenia się zapasów gospodarczo nie uzasadnionych jest sprawą trudną i wymagającą czasu. Droga bowiem prowadząca od poznania przyczyn, poprzez stopniowe ich usuwanie lub przynajmniej łagodzenie aż do uzyskania widocznych efektów, jest nie tylko długa, ale często także bardzo skomplikowana.

Jakkolwiek praktyka naszego kraju w zakresie likwidacji zapasów zbędnych i nadmiernych nie dała dotychczas w pełni zadowalających rezultatów, to jednak przyniosła pewną poprawę. Taką ocenę potwierdza kształtowanie się tej kategorii zapasów zarówno w przemyśle (w mniejszym jednak stopniu), jak i w obrocie towarowym, a więc w działach gospodarki społecznej, absorbujących około 90% ogółu zasobów kraju. Przechodząc zatem do bardziej szczegółowych rozważań na temat zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, wypadnie zatrzymać się nieco dłużej nad konkretnymi wielkościami, dotyczącymi kolejno obydwu wymienionych działów gospodarki. Przyjęcie takiego układu może być uzasadnione również tym, iż funkcja ekonomiczna zapasów polega przede wszystkim na obsłudze dwóch zasadniczych sfer, a mianowicie produkcji i spożycia. Badając zatem nieprawidłowości w sposobie gospodarowania zapasami dobrze jest ten właśnie podział mieć na uwadze.

Wielkość i struktura zapasów nieprawidłowych w przemyśle

Rozmiary zapasów tej kategorii (zbędne i nadmierne) w przemyśle społecznym w latach 1961—1964 przedstawia — w ogólnych kwotach według szacunku NBP — tabela 1.

Tabela 1
Zapasy nieprawidłowe w przemyśle

R o k	Kwota w miliardach złotych	Stosunek procentowy do zapasów ogółem
1961	7,3	6,7
1962	7,2	6,1
1963	8,2	6,5
1964	7,3	5,2

W ogólnej kwocie zapasów zakwalifikowanych w przemyśle jako nieprawidłowe nie zachodziły w ostatnich kilku latach większe zmiany. Ich wartość bilansowa wahała się od 7,2 do 8,2 mld zł, stanowiąc od 5,2% do 6,7% całości zasobów. Nie oznacza to jednak, iż w okresie lat 1962—1964 nie stwierdzano w tych zapasach ruchu. Na przykład w roku 1963 zagospodarowane zapasy zbędne i nadmierne osiągnęły łączną wartość 4,7 mld zł. W tym czasie jednakże narastały nowe zapasy gospodarczo nie uzasadnione, które ocenia się z końcem roku na kwotę 5,7 mld zł. W rezultacie ogólny stan zapasów gospodarczo nie uzasadnionych zwiększył się

— jeżeli chodzi o wartość bezwzględną — o 1,0 mld zł. Udział poszczególnych grup rodzajowych w zapasach zbędnych i nadmiernych ilustruje tabela 2.

Tabela 2

Struktura rodzajowa zapasów nieprawidłowych *)

(w procentach)

Wyszczególnienie	1962 r.	1963 r.	1964 r.
Zapasy ogółem	100,0	100,0	100,0
w tym:			
materiały	76,9	77,1	72,9
półfabrykaty i produkcja w toku	8,5	11,3	13,5
wyroby gotowe	14,6	11,6	13,6

*) Dane liczbowe wykorzystywane w niniejszym opracowaniu oparte są na szacunkach Narodowego Banku Polskiego.

Struktura rodzajowa zapasów nieprawidłowych charakteryzuje się przeważającym udziałem (około 75%) materiałów i równą mniej więcej partycypacją produkcji niezakończonych i wyrobów gotowych. Strukturę tę cechuje pewien stopień stabilizacji. Interesujący jest rozrzut zapasów gospodarczo nie uzasadnionych w poszczególnych resortach. Dane na ten temat przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Zapasy zbędne i nadmierne w ważniejszych resortach gospodarczych

Wyszczególnienie	Rok 1962		Rok 1963		Rok 1964	
	mld zł	procent	mld zł	procent	mld zł	procent
Przemysł ogółem	7,2	6,1*	8,2	6,5	7,3	5,2
w tym:						
Ministerstwa:						
Górnictwa i Energetyki	0,2	4,0	0,2	4,1	0,2	4,7
Przemysłu Ciężkiego	3,1	6,9	3,7	7,5	3,1	6,1
Przemysłu Chemicznego	0,7	8,8	0,8	9,6	0,4	4,3
Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	0,3	6,8	0,3	6,6	0,3	6,3
Przemysłu Lekkiego	1,4	9,9	1,3	9,8	1,1	7,7
Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	0,2	4,0	0,3	6,0	0,4	6,6
Przemysłu Spożywczego i Skupu	0,3	1,7	0,4	2,0	0,4	2,1

*) Wskaźnik procentowy oznacza tu stosunek zapasów nieprawidłowych do całości zapasów w danym resorcie.

Najpoważniejszą część zapasów nieprawidłowych osiada w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego (ponad 40%), a następnie w resortach przemysłu lekkiego i chemicznego. Łącznie na wymienione trzy resorty przypada około 70% zapasów tej kategorii. Jest rzeczą godną zauważenia, iż w resorcie przemysłu ciężkiego i chemicznego dominującym składnikiem zapasów nieprawidłowych są materiały, natomiast w przemyśle lekkim notuje się stosunkowo znaczniejszy udział wyrobów gotowych. Układ ten podlega jednak wyraźnej ewolucji. Bliższe informacje z tego zakresu zawiera tabela 4.

Nie wdając się w drobiazgową analizę, można stwierdzić ogólnie, że występowanie zapasów nieprawidłowych w przemyśle ciężkim było spowodowane przede wszystkim zmianami dokumentacji kosztorysowej lub technologicznej, zmianami planów produkcji i wadliwie działającym zaopatrzeniem. W przemyśle lekkim natomiast notuje się stosunkowo znaczniejszy udział trudno zbywalnych wyrobów

Tabela 4

Zapasy nieprawidłowe w resorcie przemysłu ciężkiego i lekkiego (struktura w procentach)

Wyszczególnienie	Rok 1962		Rok 1963		Rok 1964	
	MPC	MPL	MPC	MPL	MPC	MPL
Zapasy razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:						
materiały	76,8	56,7	78,8	65,0	82,2	63,2
produkcja w toku	13,3	10,1	17,0	14,2	11,2	14,8
wyroby gotowe i towary	9,9	33,2	4,2	20,8	3,6	22,0

gotowych, na co wpływ miało głównie uruchamianie produkcji bez dokładnej znajomości potrzeb rynku, brak zamówień lub ich zmiany w zakresie produkcji eksportowej, odrzuty itd.

Katalog przyczyn powstawania zapasów nieprawidłowych jest bogaty. W sposób najogólniejszy można je podzielić na obiektywne, to znaczy niezależne od przedsiębiorstwa, i subiektywne, a więc mające swe źródło w wadliwej działalności przedsiębiorstwa.

Do pierwszej grupy (przyczyny obiektywne) należy zaliczyć przede wszystkim brak synchronizacji pomiędzy terminami ostatecznego ustalenia asortymentowego planu produkcji, a obejmującymi konieczne wyprzedzenie terminami składania zamówień na potrzebne do produkcji materiały oraz półfabrykaty z dostaw kooperacyjnych. Wypada podkreślić, iż terminy lokowania zamówień, wynikające z trybu zaopatrzenia (przeciętnie 90—180 dni przed datą dostawy), znacznie wyprzedzają okres opracowywania operatywnych planów produkcji. A zatem dostawy materiałowe nie zawsze odpowiadają faktycznemu zapotrzebowaniu ze strony produkcji. Korekty lub anulowanie zamówień, jeśli nawet jest składane przez odbiorcę, spotyka się często ze sprzeciwami dostawcy, zwłaszcza gdy ten zaangażował się już w realizację zamówień.

W podobny sposób działają zmiany planów produkcyjnych, wprowadzane już w toku ich wykonywania i wymagające nie tylko zmian w zaopatrzeniu materiałowym, ale nierzadko również dostosowania urządzeń produkcyjnych i tak zwanego oprzyrządowania.

W poważnym stopniu nadmierny wzrost zapasów — odnosi się to w szczególności do przemysłu ciężkiego — wynika z trudności, jakie występują w zakresie techniki i organizacji w związku z podjęciem produkcji dotychczas jeszcze w danym zakładzie nie wytwarzanej lub prototypowej. Uruchomienie nowej produkcji może nieraz powodować poważne zakłócenia w procesach wytwarzania, a tym samym i w gospodarce zaopatrzeniowej. Nie zawsze jednak można powstające z tego tytułu zapasy nieprawidłowe traktować jako efekt złej pracy przedsiębiorstwa. Tego rodzaju zapasy stanowią bowiem mogą normalny wyraz trudnych do uniknięcia konsekwencji wdrażania postępu technicznego. Jest to bowiem część jego ceny.

W tym też kierunku działają zmiany w dokumentacji technicznej, będące na przykład dość częstym zjawiskiem w przemyśle maszynowym tak w zakresie konstrukcji, jak i technologii, wynikające bądź ze stosowania nowych rozwiązań, bądź też wprowadzane na żądanie odbiorcy.

Spśród przyczyn subiektywnych, a więc mających swe źródło w niewłaściwej działalności przedsiębiorstw, wymienić należy przede wszystkim wadliwą gospodarkę zaopatrzeniową, prowadzącą do zbędnych zakupów. W przeważającej mierze nieprawidłowości tego rodzaju powstają na tle niedostatecznej znajomości posiadanych zapasów oraz wadliwego planowania, na przykład błędnie ustalonych pozycji wyjściowych (początkowych), jeśli chodzi o stan zapasów w przedsiębiorstwie. Manka-

menty w planie zaopatrzenia powstają również wskutek stosowania niewłaściwych norm zużycia materiałowego, które powinny podlegać stałej aktualizacji, albo też wskutek braku w ogóle norm technicznie uzasadnionych.

Mówiąc o wpływie błędnego planowania na gromadzenie się zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, należy wspomnieć o przypadkach podejmowania produkcji nie znajdujących nabywców, a tym samym powiększającej zapasy wyrobów gotowych. Decyzje tego rodzaju zapadały w przedsiębiorstwach wskutek jednostronnej i błędnej oceny zapotrzebowania rynku. Te same w skutkach rezultaty wywołuje kontynuowanie w niektórych przypadkach produkcji nie posiadającej zbytu, a utrzymywanej jedynie dla uniknięcia postępu i zapewnienia załozde zatrudnienia lub wykonania produkcji globalnej, przewidzianej planem. Nie dość sprawnie działająca sieć zaopatrzeniowa, trudności w zapewnieniu sobie dostaw niektórych artykułów — oto dalsze motywy skłaniające bardziej przezornych i zapobiegliwych producentów do tworzenia zapasów materiałowych o charakterze tak zwanym asekuracyjnym („na wszelki wypadek”). Następnym czynnikiem wpływającym niekorzystnie, to jest zwiększającym stan zapasów nieprawidłowych, są trudności w realizacji dostaw kooperacyjnych, a przede wszystkim dość nagminnie występujący brak terminowości i niedostateczny poziom wykonania.

Jakkolwiek przedstawione wyżej czynniki, sprzyjające powstawaniu i wzrostowi zasobów gospodarczo nie uzasadnionych, nie wyczerpują w pełni sprawy, to jednak charakteryzują w dostateczny sposób ogólny charakter zjawiska. Jeśli zaś chodzi o ocenę wagi oddziaływania poszczególnych, najbardziej typowych przyczyn na przyrost zapasów nieprawidłowych w trzech różnych resortach, to może być pomocna tabela 5 (źródło: NBP, Departament Kredytów Przemysłu):

Tabela 5

Przyczyny powstawania zapasów nieprawidłowych
w roku 1963

(w procentach)

Wyszczególnienie	Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	Ministerstwo Przemysłu Lekkiego
1. Zmiany planów powodujące ograniczenia, wstrzymanie lub zaniechanie produkcji	15,9	18,1	29,4
2. Przesunięcia oraz niewykonanie planów produkcji	41,1	10,7	5,2
3. Trudności w uruchamianiu nowej produkcji, błędna oraz opóźniona dokumentacja lub receptura	10,4	11,8	1,7
4. Nieprawidłowości w działalności pionu zaopatrzenia	10,6	10,2	22,9
5. Nadmierna produkcja półfabrykatów	2,7	0,4	4,0
6. Wadliwa produkcja i odrzuty	2,1	2,3	4,6
7. Produkcja nie obłożona zamówieniami	2,8	8,6	12,2
8. Anulowanie zamówień przez odbiorców	1,6	2,3	1,4
9. Opóźnienia w realizacji inwestycji i remontów	0,8	5,3	0,7
10. Brak zbytu na produkcję towarzyszącą	0,2	3,6	0,3
11. Inne przyczyny	11,8	26,7	17,6
Razem	100,0	100,0	100,0

Wpływ poszczególnych czynników na gromadzenie się zapasów jest silnie zróżnicowany, a kolejność uszeregowania zależna od resortu. W przemyśle ciężkim dominujący jest wpływ przesunięć i niewykonania planów oraz zmian w produkcji, a następnie dopiero trudności w zaopatrzeniu oraz w uruchamianiu nowej produkcji (łącznie daje to 78%). W przemyśle chemicznym największą wagę należy przypisać zmianom w planach produkcji, następnie trudnościom w uruchamianiu nowej produkcji. Na dalszym planie znajdują się nieprawidłowości w dziedzinie zaopatrzenia oraz przesunięcia i niewykonanie planów produkcyjnych. Razem stanowiło to przyczynę powstania około 50% zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, a więc koncentracja jest tu znacznie słabsza niż w przemyśle ciężkim.

W resorcie przemysłu lekkiego głównym czynnikiem „zapasotwórczym” są zmiany planów i nieprawidłowości w pionie zaopatrzenia (łącznie ponad 52%), a także czynnik, o którym dotychczas nie było jeszcze mowy, a mianowicie produkcja nie obłożona zamówieniami (12%). Natomiast trudności w uruchomieniu nowej produkcji nie wpływają w przemyśle lekkim w istotny sposób na gromadzenie się zapasów nieprawidłowych.

Zapasy gospodarczo nie uzasadnione w handlu

Odpowiednikiem zapasów zbędnych i nadmiernych w przemyśle są w handlu zapasy trudno zbywalne. Do tej kategorii zapasów zalicza się — poza artykułami niepełnowartościowymi wskutek wad produkcji — towary, które pozostają w przedsiębiorstwie przynajmniej jeden rok (do niedawna jako kryterium przyjmowało się dwuletni okres zalegania). W stosunku zaś do niektórych artykułów mody, jak na przykład odzież damska, obowiązuje jeszcze ostrzejsza kwalifikacja — jeden sezon. Należy bowiem liczyć się tu z bardzo szybkim starzeniem się wzorów, kolorystyki i kroju, ze stosowaniem w produkcji coraz to innych surowców, dekompletowaniem się asortymentu, rozmiarów itd.

Wielkość zapasów trudno zbywalnych, w stosunku do całości zapasów towarowych, stanowi główny wskaźnik świadczący o stopniu dostosowania struktury do aktualnych potrzeb odbiorców. Kształtowanie się towarów trudno zbywalnych w handlu ilustruje tabela 6.

Tabela 6

Zapasy trudno zbywalne w handlu

(w miliardach złotych)

Wyszczególnienie	1962 r.	1963 r.	1964 r.
Handel ogółem	2,9	2,3	2,0
w tym: miejski	2,2	1,8	1,5
wiejski	0,7	0,5	0,5

W tabeli 6 podane są jedynie kwoty ostateczne, figurujące jako saldo na koniec każdego roku. Jednakże w poszczególnych okresach pojawiały się nowe, poważne zapasy towarów trudno zbywalnych, które następnie wskutek różnych zabiegów (np. przeceny, kiermasze, reklama itp.) ulegały częściowej likwidacji. Jednocześnie zmieniały się też kryteria kwalifikacji zapasów towarowych do trudno zbywalnych, co w niemałym stopniu utrudnia porównywalność tych zapasów w okresach wieloletnich.

Oceniając przytoczone w zestawieniu dane, należy uwzględnić, iż jednocześnie miał miejsce wzrost zapasów towarów rynkowych zarówno w roku 1963, jak i w roku 1964 odpowiednio o: 2,9% i 11,7% w stosunku do roku poprzedniego.

Zapasy towarów nieprawidłowych w handlu koncentrują się głównie w branży włókienniczej, odzieżowej i obuwniczej. Artykuły wymienionych trzech branż stanowią łącznie 83% całości zapasów trudno zbywalnych. Udział natomiast tych ostatnich w za-

pasach artykułów przemysłowych handlu przedstawiał się jak w tabeli 7.

Tabela 7
Udział zapasów nieprawidłowych
w zapasach artykułów przemysłowych handlu
(w procentach)

Wyszczególnienie	1962 r.	1963 r.	1964 r.
Handel ogółem	5,9	4,1	3,5
w tym: miejski	6,5	5,0	4,2
wiejski	4,7	2,6	2,9

Współczynniki zawarte w tabeli 7 wykazują trend malejący, na co — przy rosnącym zaopatrzeniu rynku i zwiększających się wymaganiach — wskazywały już dane tabeli 6.

Wspomniano na wstępie, iż utrzymywanie się trudno zbywalnych zapasów towarowych wynika z niedostatecznego dostosowania produkcji do istniejącego na rynku popytu. Przyczyny sprzyjające powstawaniu i utrzymywaniu się tych dysproporcji były różnorodne, a między innymi:

— zbyt powierzchowna znajomość rynku i stąd nieprawidłowa ocena jego potrzeb tak w aparacie handlu, jak i w przemyśle,

— powolne przystosowywanie się przemysłu do nowych rozwiązań technicznych i zmian mody, zbyt mała dbałość o zróżnicowanie asortymentu produkcji, wysoką jej jakość i atrakcyjny wygląd,

— trudne do przewidzenia sezonowe zmiany warunków klimatycznych (np. lekka zima lub chłodne lato), powodujące w szczególności narastanie zapasów odzieży i tkanin,

— mało elastyczna polityka cen. W wielu przypadkach (zwłaszcza w latach ubiegłych) stwierdzało się, iż ograniczony popyt na określone towary był następstwem zbyt wysokiej ustalonych cen,

— niedostatecznie bliska współpraca aparatu handlowego z przemysłem,

— niedociągnięcia w pracy aparatu handlowego, jego słaby wpływ na kształtowanie się popytu, wadliwy często rozrzut masy towarowej na rynki lokalne, to jest bez wycucia miejscowych gustów.

Charakter wymienionych czynników nie pozwala spodziewać się, aby mogły być one — pomimo podjęcia środków zaradczych — wyeliminowane w całości. Część z nich na pewno posiada cechy trwałości i niezależności. Można tu zaliczyć na przykład kwestię znajomości potrzeb rynku, która z natury rzeczy zawsze będzie ograniczona, niepełna; podobnie przedstawia się sprawa w odniesieniu do warunków atmosferycznych, nastrojów ludności, które zawierają w sobie wiele elementów niepewności. W innych natomiast przypadkach, mających charakter przyczyn subiektywnych (z punktu widzenia handlu) ich oddziaływanie może być w poważnym stopniu osłabione.

* * *

W ostatnich kilku latach poczyniono już szereg konkretnych kroków (były one już przedmiotem rozważań na łamach tego pisma) zmierzających do uporządkowania gospodarki zasarami, a tym samym obniżenia stanu przede wszystkim zapasów nieprawidłowych, a więc złej jakości, zbędnych i nadmiernych. Środki, których zadaniem jest przeciwdziałanie nadmiernemu narastaniu zapasów, mogą mieć charakter (jakkolwiek podział ten nie jest ścisły) bądź planistyczno-organizacyjny, bądź też bodźcowy. W celu uzyskania pełniejszych efektów sięga się w naszej praktyce zarówno do środków pierwszego, jak i drugiego rodzaju.

Jeśli chodzi o grupę pierwszą, to poza aktami normatywnymi (o których była już wzmianka) należałoby wymienić między innymi:

1) wprowadzanie zmian w planowaniu i zarządzaniu gospodarką, zmierzających m.in. do ścisłego dostosowywania wykonywanej produkcji do potrzeb

odbiorców (inwestora, importera zagranicznego, konsumenta) i do ograniczenia w ten sposób zapasów nieprzydatnych. Coraz powszechniej stosowana jest zasada podejmowania produkcji jedynie na podstawie zamówień lub realnej oceny potrzeb rynkowych. W tym zakresie efektem działającej w roku 1964 podkomisji do spraw zaopatrzenia i zapasów jest m.in. próbné wprowadzenie nowych metod planowania zaopatrzenia materiałowego w przemyśle maszynowym, na razie w ograniczonym zakresie (dotyczą one trzech artykułów o podstawowym znaczeniu). Duże nadzieje wiąże się z działalnością powołanej w ubiegłym roku Rady Gospodarki Materiałowej, której głównym zadaniem jest koordynowanie wszelkich poczynań w tej dziedzinie poszczególnych resortów i organizacji społecznych;

2) rozpoczęcie poważnych prac nad usprawnieniem sieci zaopatrzeniowej i nad korektą rozmieszczenia zapasów zarówno w sensie przestrzennym, jak też branżowym oraz pomiędzy dostawcami i odbiorcami, aby zabezpieczyć nieprzerwany tok produkcji, a jednocześnie nie osiadały w magazynach w postaci zapasów nadmiernych; ważna jest również synchronizacja dostaw z zapotrzebowaniem pod względem czasowym. Stworzenie dostatecznie silnych zasobów u dostawców w odpowiednio rozbudowanej sieci składowisk aparatu zbytu wraz z jednoczesnym zmniejszeniem zapasów tak zwanych asekuracyjnych w magazynach odbiorców stanowi punkt wyjścia do usunięcia wielu uciążliwych i długotrwałych mankamentów, jak na przykład konieczność stosowania odległych terminów wyprzedzeń przy składaniu zamówień;

3) umożliwienie zakładom anulowania w uzasadnionych przypadkach zamówień zaopatrzeniowych bez obciążenia karami konwencjonalnymi funduszu zakładowego, co poważnie przeciwdziała tworzeniu się zapasów nieprawidłowych;

4) usprawnienie toku likwidacji zapasów nadmiernych i zbędnych;

5) przygotowania (należałoby je wzmocnić i przyspieszyć) do jak najszybszego stosowania technicznie uzasadnionych norm zużycia materiałów i półfabrykatów, jako faktycznej podstawy ustalania zapotrzebowania materiałowego i rozliczania rozchodu tak w procesach produkcyjnych, jak też w dziedzinie inwestowania;

6) inicjowanie w coraz większym zakresie normalizacji i typizacji wyrobów, co pozwala utrzymywać mniejsze zasoby magazynowe, ułatwia gospodarkę materiałową i usprawnia obrót;

7) kontynuowanie wysiłków w celu ograniczenia nadmiernego wzrostu produkcji w toku, usunięcia nieprawidłowości w kooperacji oraz poprawy warunków magazynowania i ruchu wewnętrznego zapasów. Wzmocnia się także kontrolę jakościowego odbioru materiałów i towarów.

Przechodząc do czynników zespołu drugiego (bodźce) warto jest wspomnieć o stosowanych przed kilku laty próbach — bez większego zresztą powodzenia — limitowania zapasów w poszczególnych resortach przemysłowych, co w praktyce oznaczało udzielanie przez banki kredytu jedynie na zapasy mieszczące się poniżej wyznaczonego na tej podstawie poziomu.

Poważniejsze znaczenie mają ograniczenia kredytowe, do jakich sięgają banki, wobec przedsiębiorstw o notorycznie nieprawidłowej gospodarce zasarami. Do tego typu środków oddziaływania należy stosowanie w tych okolicznościach podwyższonych odsetek od kredytów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo.

Od właściwej gospodarki zasarami (brana jest tu pod uwagę również opinia banku) zależna jest premia pracowników zaopatrzenia i zbytu. Banki, dzięki częstym kontaktom z przedsiębiorstwami, mają stały wgląd w ich gospodarkę i są w stanie bieżąco informować o istniejącej sytuacji i konieczności podjęcia kroków zaradczych.

Zasadnicze znaczenie dla uporządkowania gospodarki zasarami będzie z pewnością miało wprowadzenie w życie dyskusowanych ostatnio, a częściowo już realizowanych postulatów:

1. Oparcie ogólnej oceny wyników działalności

przedsiębiorstw na miernikach innych niż produkcja globalna.

2. Powiązanie wysokości funduszu zakładowego, premiewego a nawet funduszu płac także ze stanem gospodarki zapasami.

3. Uruchomienie w związku z poprzednim postulatem mechanizmu zapewniającego przedsiębiorstwom rekompensatę z tytułu strat wiążących się z za-

niechaniem produkcji, która — jakkolwiek przewidziana planem — stała się z przyczyn obiektywnych zbędna.

Wypada wreszcie dodać, iż coraz większa skuteczność działania czynników bodźcowych może ujawnić się dopiero w miarę usuwania lub przynajmniej ograniczania w gospodarce nieprawidłowości natury planistyczno-organizacyjnej.

ADAM ZWASS

Ogólnokrajowa konferencja naukowa na temat pieniądza i obiegu pieniężnego w okresie budownictwa komunistycznego w ZSRR

Konferencja na temat praw rozwojowych socjalizmu i okresu przejścia do komunizmu zorganizowana została przez Gosbank, Moskiewski Instytut Finansowy i Radę Naukową Akademii Nauk ZSRR. Fakt włączenia się Gosbanku do prac konferencji świadczy o tym, że oczekiwano od niej nie tylko rozwiązań teoretycznych, lecz również rozwiązań o istotnym znaczeniu dla działalności praktycznej. Zainteresowanie było duże — było to pierwsze tego rodzaju sympozjum o tak dużym zasięgu, o tak szerokim zakresie tematów. Referentami byli najwybitniejsi przedstawiciele myśli ekonomicznej ZSRR. Treść tych referatów, a także dyskusji zainteresuje niewątpliwie polskiego czytelnika, wygłoszone bowiem poglądy odzwierciedlają aktualny stan badań nad problemami pieniądza i kredytu w wewnętrznej gospodarce kraju, jak i w obrotach handlowych z zagranicą.

Przedmiotem pierwszych dwóch referatów (prof. Szengiera i doc. Razdorskiego) były ogólne tendencje rozwojowe stosunków towarowo-pieniężnych w procesie budownictwa ustroju komunistycznego; przedmiotem trzeciego referatu (prof. Z. Atlasa) były prawa obiegu pieniężnego, czwarty referat (wygłoszony przez zastępcę przewodniczącego Gosbanku W. Worobiowa) omawiał zagadnienia planowania obiegu pieniężnego oraz piąty (prof. F. Bystrowa) — problemy zwiększenia roli rubla na arenie międzynarodowej.

Konferencję zajął członek Akademii Nauk W. Ostrowitianow, który podkreślił znaczenie problematyki pieniężno-kredytowej w okresie poważnego zaawansowania prac nad zmianami modelu zarządzania gospodarką narodową we wszystkich krajach socjalistycznych, mówił o wzroście roli pieniądza w stosunkach między przedsiębiorstwami uspołecznionymi, między miastem i wsią oraz w stosunkach między gospodarką uspołecznioną i ludnością.

W referacie na temat „Dialektyka rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych w procesie przeobrażeń komunistycznych” Szengier zwrócił uwagę na następujące momenty:

Nowa treść stosunków towarowo-pieniężnych w procesie budownictwa komunistycznego uwarunkowana jest głębokimi zmianami w stosunkach społecznych, będących skutkiem rewolucji socjalistycznej i uspołecznienia środków produkcji. Z narzędzia żywiołowo rozwijającej się gospodarki, opartej na własności prywatnej, stosunki towarowo-pieniężne przemieniły się w system stosunków społecznych, obsługujących rozwój gospodarki socjalistycznej. W miarę rozwoju sił produkcyjnych i zmiany struktury społecznej stosunki towarowo-pieniężne rozwijają się i wzbogacają. Zmianie treści odpowiadają określone zmiany zarówno w zasięgu działania, jak i w formach wykorzystania pieniądza. Po tym krótkim wstępie referent sformułował tezę o dialektyce rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych, która wywołała ożywioną dyskusję. Specyfika rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych w okresie budownictwa komunistycznego polega na tym, że w okresie tym krzyżują się procesy sprzeczne zewnętrznie, lecz wewnętrznie uwarunkowane:

a) proces rozwoju, rozszerzania i pełniejszego wykorzystania stosunków towarowo-pieniężnych jako instrumentów zarządzania gospodarką uspołecznioną,

b) jednoczesne ograniczenie sfery działania stosunków towarowo-pieniężnych,

c) stopniowe dojrzewanie przesłanek obumierania pieniądza.

Rozszerzają się stosunki pieniężne między miastem i wsią, a także stosunki między kołchozami, a więc: sprzedaż kołchozom maszyn przez państwowe ośrodki maszynowe i nabywanie nowych maszyn przez kołchozy w drodze kupna i sprzedaży; zniesienie w związku z tym dostaw w naturze i ustalenie stosunków kupna i sprzedaży dla wszystkich produktów przekazywanych państwu; zastąpienie dostaw obowiązkowych skupem państwowym; szerokie zastosowanie zaliczek pieniężnych w trybie kredytu krótkoterminowego; zabezpieczenie członków spółdzielni produkcyjnych ze scentralizowanego funduszu emerytalnego; zwiększenie roli pieniądza w wynagrodzeniu za pracę przy jednoczesnym zmniejszeniu wypłat w naturze; wdrażanie zasad rachunku gospodarczego w stosunkach między poszczególnymi ogniwami kołchozów.

Również w gospodarce państwowej zachodzi proces wzmocnienia roli pieniądza — likwidacja rozdzielności w odniesieniu do niektórych towarów (części zamienne do samochodów, traktorów); rozszerzenie zakresu bodźców ekonomicznych w przedsiębiorstwach, zwłaszcza w kierunku rozwijania nowej techniki.

Referent zwraca przy tym uwagę, że możliwości oddziaływania na rozwój gospodarczy przy pomocy stosunków towarowo-pieniężnych nie są jeszcze w pełni wykorzystane, zwłaszcza jeśli chodzi o oddziaływanie w kierunku efektywnego wykorzystania środków trwałych i obrotowych. Widzi on możliwości rozszerzenia stosunków pieniężnych przez rozszerzenie zakresu i ciężaru gatunkowego sprzedaży materiałów i wyrobów gotowych w trybie bezpośrednich umów i jednorazowych transakcji, z pominięciem systemu zaopatrzenia; możliwości zwiększenia roli zysku i bodźców materialnych dla robotników. Równolegle z nurtem rozszerzenia sfery zastosowania pieniądza odbywa się proces stopniowego ograniczania zakresu działania pieniądza. Proces ten został zapoczątkowany przez rewolucję socjalistyczną — nacjonalizację ziemi i uspołecznienie środków produkcji w przemyśle. W związku z tym sfera obiegu pieniądza w samym swym założeniu musiała uzyskać jakościowo inny, bardziej ograniczony niż w kapitalizmie, charakter. Proces ograniczania sfery stosunków pieniężnych w miarę postępu budownictwa komunistycznego rozwija się w dwóch różnych kierunkach:

a) likwidacji określonej grupy stosunków towarowo-pieniężnych w wyniku likwidacji szeregu instytucji ekonomicznych, właściwych dla ustroju kapitalistycznego,

b) zwięźszenia stosunków towarowo-pieniężnych w związku z pojawieniem się przesłanek do stopniowe-

go przechodzenia na bezpłatne zabezpieczenie potrzeb społeczeństwa.

Pierwszy nurt ma szczególne znaczenie dla okresu przeobrażeń w pierwszych latach rewolucji, drugi zaś przybiera na sile w miarę pogłębiania się przekształceń ustrojowych, gdy rozszerzają się fundusze spożycia zbiorowego, przeznaczone na bezpłatne zaspokojenie potrzeb społeczeństwa, niezależnie od jakości i ilości pracy. Referent sądzi, że w latach osiemdziesiątych ciężar gatunkowy funduszy spożycia zbiorowego wyniesie około połowy realnych dochodów ludności.

W miarę zacierania się granic między charakterem pracy w przemyśle i rolnictwie, między pracą prostą i złożoną kształtują się przesłanki dla przejścia od ewidencji w pieniądzu do ewidencji ilościowej — w naturze. Ewidencja ta, ułatwiona przez szerokie stosowanie systemu maszyn elektronicznych, dostarczy przyszłemu społeczeństwu niezbędnych, dokładnych danych.

G. Razdorski z Rostowskiego Instytutu Gospodarki Narodowej w referacie na temat „Dalszy rozwój stosunków pieniężnych i zwiększenie roli pieniądza w okresie budownictwa komunistycznego” krytycznie ustosunkował się do tendencji sprowadzania kategorii wartości i pieniądza do kategorii form nieewidencyjnych, pozbawionych treści ekonomicznej (J. Mały-szew, W. Sobol, N. Chesin i inni). Referent wiele miejsca poświęcił omówieniu przyczyn zwiększenia roli stosunków towarowo-pieniężnych w okresie budownictwa socjalistycznego, do których zalicza:

- a) pogłębienie społecznego podziału pracy na skutek rozszerzającej się specjalizacji,
- b) stopniowe wypieranie stosunków rzeczowych w naturze przez stosunki towarowe między miastem i wsią,
- c) denaturalizacja stosunków w spółdzielniach produkcyjnych,
- d) wzrost funduszy akumulacji i spożycia,
- e) rozszerzenie międzynarodowego podziału pracy i światowego rynku socjalistycznego.

Mówiąc o konieczności podniesienia poziomu planowania obiegu pieniężnego, referent zwraca uwagę na potrzebę lepszego powiązania postulowanych proporcji funduszu płac i wydajności pracy. Błędem jest, twierdzi, zestawiać wzrost funduszu płac ze wzrostem wydajności pracy w produkcji w ogóle. Wzrost płac na podstawie wzrostu wydajności pracy w przedsiębiorstwach produkujących środki produkcji nie może bowiem zapewnić przyrostu masy towarów w handlu detalicznym. Wzrost funduszu płac powinien, jego zdaniem, korelować ze wzrostem produkcji tylko tych gałęzi, które produkują przedmioty indywidualnego spożycia. Sądzi on, że należy w większym niż dotychczas stopniu uwzględnić zmianę struktury funduszu płac i oszczędności ludności, jako istotny czynnik wykorzystania dochodów i zasobów pieniężnych ludności.

G. Razdorski wiele miejsca poświęca roli stosunków pieniężnych w procesie produkcji. Efektywność wykorzystania stosunków pieniężnych w sferze produkcji zależy w dużym stopniu od właściwego zastosowania wskaźników naukowo uzasadnionych. Najbardziej dobitnym wyrazem efektywności działania przedsiębiorstw jest, jego zdaniem, wskaźnik rentowności. Stopa rentowności, obliczona na podstawie stosunku zysku do kosztów własnych, nie odzwierciedla jednakże efektywności wykorzystania czynników rzeczowych i pracy żywej. Zysk, rozumie referent, jest produktem pracy żywej i dlatego też rentowność powinna być oceniana w relacji do niej. Lecz ani praktyka obecna, ani postulaty niektórych ekonomistów wiążących zysk z wartością funduszy produkcyjnych, nie odzwierciedlają istoty tego związku. Nie zadowala go również wskaźnik zysku w powiązaniu z pracą żywą. Bez środków produkcji praca żywa nie może bowiem tworzyć wartości, a w tym również i zysku. Fundusze produkcyjne, chociaż nie tworzą nowej wartości, są jednak obiektywnym czynnikiem tworzenia wartości. Dlatego też, konkluduje Razdorski, zysk należy rozpatrywać jako wynik nakładów

pracy żywej i funkcjonowania funduszy produkcyjnych. Stopę zysku należy więc obliczać jako stosunek zysku do wartości społecznych funduszy produkcji.

Dyskusja nad tymi dwoma referatami ześrodkowała się głównie na problemie pogłębienia stosunków pieniężnych w aktualnym stadium rozwoju gospodarczego krajów socjalistycznych. Niektórzy dyskutanci, jak Kronrod i Pawłow, uważali, że błędem jest w chwili obecnej mówić o procesie ograniczenia sfery działania pieniądza. Pawłow wyraził przy tym pogląd, że nie może być mowy o stopniowym procesie obumierania stosunków pieniężnych. Oceniając aktualny stan stosunków pieniężnych i perspektywy rozwoju w najbliższej przyszłości, stwierdza on, że obserwuje się wszędzie proces ograniczania administracyjnych form zarządzania gospodarką narodową i wzrost znaczenia instrumentów ekonomicznych, co musi doprowadzić do zwiększenia roli pieniądza. Proces rozszerzania się stosunków pieniężnych rozwija się także stale na wsi. Błędem jest, jego zdaniem, przeciwstawiać gospodarkę pieniężną gospodarce planowej.

Dyrektor departamentu planowania w Gosbanku, N. Barkowski, wiele miejsca w swoim wystąpieniu poświęcił roli kredytu jako instrumentu pogłębienia rachunku gospodarczego. Ze źródeł kredytowych, jak wynika z wypowiedzi, formuje się obecnie około 45% środków obrotowych gospodarki narodowej. Barkowski wyraził pogląd, że niedocenianie roli kredytu, zwłaszcza w sferze produkcji i środków produkcji, należy obecnie w Związku Radzieckim do przeszłości. W przemyśle kluczowym znajduje coraz szersze zastosowanie kredyt na obrót, oparty na stałym udziale procentowym kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw. Referent podzielił się ze słuchaczami informacjami o doświadczeniach Narodowego Banku Polskiego, z którymi zapoznał się podczas pobytu w Polsce na początku roku bieżącego. Wiele uwagi zwrócił przy tym na praktykę udzielania kredytu w ciężar rachunku bieżącego. Stwierdził, że praktyka ta ma wiele wspólnego z funkcją specjalnego rachunku pożyczkowego, który wykorzystywany jest w stosunkach kredytowych z poważną liczbą przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych ZSRR. N. Barkowski wyraził jednocześnie pogląd, że sfera zastosowania kredytu będzie stale wzrastać, zwłaszcza w dziedzinie finansowania środków trwałych.

Z tezą J. Szengiera, że w miarę rozwoju gospodarki socjalistycznej określony zakres stosunków pieniężnych ulega zmniejszeniu, polemizował Ziobin. Sądzi on, że wzrost funduszy spożycia zbiorowego nie ogranicza zasięgu działania pieniądza, lecz zmienia jedynie jego formy. Ustosunkował się on również do polemiki na temat określenia siły nabywczej jednostki pieniężnej w obrocie gotówkowym. Jest on zdania, że najsłabszą metodą będzie obliczenie jej na bazie koszyka towarów i usług, wchodzących w skład budżetu rodzinnego, a nie na podstawie ogólnego wskaźnika cen towarów konsumpcyjnych.

Duże zainteresowanie i żywy oddźwięk wywołał referat Z. Atlasa „Prawa obiegu pieniężnego i ich znaczenie dla zarządzania gospodarką socjalistyczną”. Referent sądzi, że błędem teorii było ograniczenie praw obiegu pieniężnego do jednego tylko prawa — o ilości pieniądza niezbędnej dla obiegu, niezależnie od charakteru i treści systemu pieniężnego. Takie podejście do zagadnienia utrudnia zrozumienie specyfiki i praw poszczególnych form obiegu pieniężnego w różnych okresach rozwojowych. Referent podzielił prawa obiegu pieniężnego na:

- 1) prawo obiegu pieniądza rzeczywistego (pełnocenny pieniądz kruszcowy),
- 2) pieniądza papierowego,
- 3) pieniądza kredytowego.

Prawo obiegu pieniądza kredytowego rozpatrywane jest jako prawo szczególne, o dużym znaczeniu dla prawidłowej organizacji obiegu pieniężnego i stosunków finansowo-kredytowych w społeczeństwie socjalistycznym. Mechanizm wymiany banknotów na złoto sprowadza się do tego, że pieniądz zbędny w obiegu wraca do banku i w ten sposób obieg bankno-

tów, zastępujących pieniądź rzeczywisty, nie narusza stabilności obiegu pieniężnego. Obieg banknotów różni się jednak w sposób istotny od obiegu monet, ponieważ może on być wykorzystany nie tylko dla potrzeb finansowania gospodarki narodowej, lecz również dla celów fiskalnych i jako narzędzie nakręcania koniunktury. Praktyka tego rodzaju może doprowadzić do tego, że obieg banknotów niczym nie różni się od obiegu pieniądza papierowego. Nie ma jednak podstaw, stwierdza referent, do utożsamiania obiegu banknotów z obiegiem pieniądza papierowego, co czynią niektórzy autorzy. Deprecjacja niewymienialnych banknotów nie może osiągnąć takich rozmiarów jak deprecjacja pieniądza papierowego. Z. Atlas uważa za błędne określenie obiegu pieniężnego gospodarki socjalistycznej jako obiegu pieniądza papierowego. Reforma pieniężna z lat 1922—1924 zlikwidowała w Związku Radzieckim obieg pieniądza papierowego i wprowadziła socjalistyczny system pieniądza kredytowego (obiegu banknotów). Przestrzeganie prawa obiegu pieniądza kredytowego jest podstawą współczesnego socjalistycznego systemu kredytowania i rozliczeń.

Problem działania prawa obiegu pieniężnego, prawa o niezbędnej ilości pieniądza w obiegu, referent analizuje pod kątem widzenia funkcjonowania pieniądza-złota, jako miernika wartości i stwierdza, że w warunkach kapitalizmu monopolistycznego wynikają poważne trudności dla działania prawa wartości pod kątem widzenia ekwiwalentności towaru i pieniądza. Bierze przy tym pod uwagę wpływ działania cen monopolowych, tendencji interwencjonizmu państwowego, ekonomiki wojennej itp. Wychodząc z założenia, że względna wartość złota jest zaniżona, autor stwierdza, iż aktualny system cen daje „wypaczone pojęcie o realnej wartości towarów, odbitej w złotym zwierciadle”. Podkreśla jednak, że prawo wartości cen produkcji działa również w warunkach kapitalizmu monopolistycznego i złoto nadal pełni funkcję miernika wartości zarówno na rynku światowym, jak i w poszczególnych krajach, chociaż w niektórych okresach odzwierciedla wartość towarów niewłaściwie. Złoto jest jednak w stanie prawidłowo odzwierciedlać zarówno relacje, jak też zmiany wartości poszczególnych towarów, a funkcja miernika wartości na tym właśnie polega.

Złoto pełni funkcję miernika wartości również w socjalizmie. Zaniżenie ceny złota wywiera wpływ na sytuację finansową przemysłu produkującego złoto, który w warunkach tych może pracować ze stratami. Państwo straty te pokrywa i w wyniku tego faktyczna cena złota, z uwzględnieniem dotacji, może być nawet wyższa od ceny oficjalnej. Dzięki temu przemysł złota może normalnie prosperować. Kurs waluty krajów socjalistycznych, ustalany z uwzględnieniem relacji jej siły nabywczej na rynku krajowym i zagranicznym, oznacza, że wewnętrzna wartość wymienna złota (cena złota w walucie krajowej) ustalona jest z uwzględnieniem względnej wartości złota na rynku światowym w dolarach USA. Wspomniana specyfika funkcjonowania złota jako miernika wartości, kontynuuje referent, nie powinna jednak być przeszkodą dla uporządkowania systemu cen, który w naszych krajach posiada poważne mankamenty. Zdaże jednak sobie sprawę z tego, że punktem wyjścia dla kształtowania cen i planowania obiegu pieniężnego jest siła nabywcza jednostki pieniężnej, a więc nie wartość złota w jednostce pieniężnej i jej zmiany mają decydujący wpływ na działanie praw gospodarczych, a poziom siły nabywczej i jej zmiany. Odpowiednio też modyfikuje Z. Atlas prawo obiegu pieniężnego w socjalizmie, które formułuje w sposób następujący: jest to ilość pieniądza (znaków wartości) niezbędna w obiegu przy danej sile nabywczej jednostki pieniężnej. Wielkość ta wyraża masę towaru pieniężnego — złota, reprezentowaną w obiegu znakami wartości.

Poznanie i uwzględnienie tego prawa stwarza kryterium dla oceny właściwej proporcji między ilością pieniądza w obiegu i masą towarową, co umożliwia stosowanie odpowiednich środków zaradczych w przy-

padku naruszenia równowagi. Sformułowane tezy w sprawie działania praw obiegu pieniężnego w socjalizmie, kontynuuje referent, są odzwierciedleniem praktyki planowania i regulowania obiegu pieniężnego i rozwoju gospodarczego w krajach światowego systemu socjalistycznego.

Pewnej modyfikacji ulega prawo obiegu pieniądza papierowego, które sformułowane zostało w sposób następujący: emisja znaków wartości w jakiegokolwiek formie powinna być ograniczona do ilości, jaka niezbędna jest w obiegu przy danym poziomie siły nabywczej pieniądza, uwzględnionym w planie i odzwierciedlającym obiektywnie zawartość złotową jednostki pieniężnej. Właściwa relacja ruchu ilości pieniądza i masy towarowej jest jednym z zasadniczych elementów planowości rozszerzonej reprodukcji produktu społecznego. Przy planowaniu tej proporcjonalności musi być uwzględniona szybkość obiegu pieniądza, w związku z czym niezbędne jest badanie struktury i dynamiki dochodów pieniężnych ludności. Warunkiem stabilności obiegu pieniężnego jest nasycenie rynku towarami jeszcze przed wprowadzeniem do obiegu dodatkowej masy pieniądza, będącej skutkiem zwiększenia funduszu płac.

Referent ustosunkowuje się do dyskusji na temat tego, jakie wielkości powinny być włączone do obliczenia niezbędnej ilości pieniądza w obiegu. Sądzi, że obok płatności z tytułu zakupu towarów, należy uwzględnić również płatności z tytułu usług. Natomiast nie widzi podstaw do włączenia do formuły wypiąt z tytułu funduszu płac i innych płatności, za pośrednictwem których masa pieniężna wchodzi do obiegu i dokonuje się emisja pieniądza. Formuła ilości pieniądza niezbędnej w obiegu powinna pomóc prawidłowo określić limit emisji.

Żywo dyskutowane było zagadnienie, czy prawa obiegu pieniężnego odnoszą się również do pieniądza bezgotówkowego oraz teza referenta, że w istocie rzeczy mamy do czynienia nie z jednym prawem obiegu pieniężnego, lecz z szeregiem praw.

Doc. Szabanowa wyraziła pogląd, że stany na rachunkach pieniężnych przedsiębiorstw są jakościowo inną formą pieniądza niż pieniądź gotówkowy i dlatego też prawo obiegu pieniądza nie odnosi się do pieniądza bezgotówkowego. Odmienny pogląd reprezentował Kronrod, który sądzi, że istnieje wewnętrzna więź w ogólnej masie pieniądza w obiegu i tym samym rządzi nią ogólne prawo obiegu. Ajzenberg i Złobin polemizowali z poglądem referenta, że istnieje kilka praw obiegu pieniężnego. Ich zdaniem, istnieje podstawowe prawo obiegu pieniężnego, mówiące o ilości pieniądza niezbędnej dla obiegu. Natomiast pozostałych prawidłowości obiegu, o których mówił referent, nie należy podnosić do rangi praw ekonomicznych.

Pogląd referenta podzielał Bregiel, który sądzi, że istnieje kompleks praw rządzących obiegiem pieniężnym, w którym nie ma praw głównych i drugorzędnych. Są one wzajemnie uwarunkowane i związane ze sobą. Ustosunkował się również do dyskusji na temat charakteru pieniądza w socjalizmie. Jest to, stwierdza on, pieniądź kredytowy, chociaż kredyt nie jest jedynym instrumentem wprowadzającym pieniądź do obiegu. Na przykład pieniądź pokrywający wydatki z tytułu funduszu płac nauczycieli, lekarzy i innych pracowników instytucji państwowych wprowadzany jest do obiegu w drodze budżetowej.

Referat wiceprezesa Gosbanku W. Worobiowa „O zagadnieniach planowania obiegu pieniężnego” poświęcony był omówieniu metod regulowania obiegu pieniężnego w ZSRR. Worobiów zwrócił uwagę na konieczność tworzenia przesłanek, aby podaż towarów konsumpcyjnych wyprzedzała popyt. Wiele miejsca poświęcono omówieniu zmian w zakresie planowania obiegu pieniężnego, wprowadzonej w roku 1959 zasadzie opracowywania bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności w przekroju terytorialnym, która pozwoliła rozwiązać problem bilansowania dochodów i wydatków pieniężnych w każdym rejonie ekonomicznym. Bilanse te nie uwzględniają jednak w dostatecznej mierze zmian w strukturze dochodów lud-

ności. Poważne zmiany zarysowują się w poziomie i strukturze dochodów na wsi. W związku z tym duże znaczenie posiada analiza zmian w strukturze dochodów i wydatków pieniężnych. W niektórych regionach przystąpiono już do opracowywania również planowych bilansów dochodów i wydatków ludności, z podziałem na bilans dochodów i wydatków robotników, pracowników umysłowych i chłopów, co — zdaniem referenta — może mieć istotne znaczenie dla pogłębienia planowości w regulowaniu obiegu pieniężnego. Byłoby celowe opracowywanie planowych bilansów dochodów i wydatków pieniężnych w każdym rejonie, nie należy przy tym kierować się potrzebą formalnego zbilansowania dochodów i wydatków, co byłoby zadaniem nie do zrealizowania. Chodzi tu głównie o możliwie pełne uwzględnienie dochodów pieniężnych ludności, co pozwoliłoby lepiej zaspokoić popyt i ukształtować właściwe relacje między dochodami pieniężnymi i wydatkami. Bilans dochodów i wydatków pieniężnych ludności pozwala ujawnić prawidłowość proporcji założonych w planie rozwoju gospodarczego i w budżecie państwa, pozwala tym samym uczynić plan bardziej realnym. Jest on więc nie tylko warunkiem lepszego planowania obiegu pieniężnego, lecz i proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej jako całości.

W dalszych rozważaniach referent zestawia znaczenie bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności z planem kasowym. Pierwszy określa tendencje obiegu pieniężnego, plan kasowy natomiast odzwierciedla ruch zasadniczych strumieni pieniężnych i dlatego też właśnie plan ten jest planem zasadniczym. Gosbank opracowuje główne założenia planu kasowego na okresy roczne i kwartalne plany kasowe. Plany roczne, podobnie jak bilanse dochodów i wydatków pieniężnych ludności, nie ustalają zmian masy pieniężnej w obiegu. Zmiany te znajdują wyraz w kwartalnych planach kasowych. W przypadku poważniejszych odchyłń opracowuje się również plan przedsięwzięć niezbędnych dla zapewnienia właściwych proporcji. W praktyce więc obieg pieniężny planuje się na podstawie operatywnych planów kwartalnych. Przy ich pomocy dokonywana jest weryfikacja planów produkcji, obrotu towarowego i usług oraz kontroluje się przebieg ich realizacji. W przyszłości — stwierdza autor — gdy pojawią się niezbędne rezerwy, możliwe będzie planowanie i regulowanie obiegu pieniężnego na podstawie planów rocznych z podziałem na kwartały; aktualne opracowywanie kwartalnych planów kasowych ma znaczenie dla operatywnej analizy przyczyn odchyłń od proporcji ustalanych w planach rocznych. Duże znaczenie dla kontroli bieżącego ruchu pieniądza posiada pięciodniowa sprawozdawczość o obrotach kasowych banku, co pomaga aktywnie oddziaływać na przebieg realizacji planów gospodarczych.

W Gosbanku rozważane są postulaty zmierzające do udoskonalenia ewidencji wpływów kasowych. W grę wchodzi tu przede wszystkim wpływ z kas oszczędności, których działalność została w ostatnich latach poważnie rozszerzona. Obecnie przyjmują one około dwu trzecich wpływów z tytułu czynszów i innych płatności komunalnych. W przyszłości kasy oszczędności znacznie rozszerzą swe funkcje rozliczeniowe i kasowe, związane z obsługą przedsiębiorstw i instytucji. Dlatego też rozważana jest ewentualność wprowadzenia pełnej ewidencji obrotów kas oszczędności, stosownie do klasyfikacji przyjętej w planie kasowym banku. Rozważana jest również możliwość wyodrębnienia we wpływach z tytułu handlu detalicznego sprzedaży towarów i usług przedsiębiorstwom i instytucjom. Czynione są poszukiwania, zarówno w skali centralnej, jak i terytorialnej, metod określenia ilości pieniądza niezbędnej dla obiegu. Bierze się przy tym pod uwagę nie tylko globalną szybkość obiegu, lecz również szybkość obiegu pieniądza będącego w posiadaniu poszczególnych grup społecznych. Dane te opracowywane są w toku przygotowywania planów kasowych na podstawie wskaźników planu gospodarczego. Praca tego rodzaju dokonywana jest z udziałem instytucji naukowo-badawczych, lecz nie

zawsze kontakty te uważać można za zadowalające.

Z niektórymi tezami tego referatu polemizował W. Geraszczenko. Sądzi on, że błędem jest absolutne wyrównywanie dochodów i wydatków pieniężnych ludności w planowanych bilansach, co nigdy nie ma miejsca w praktyce. Bilans ten powinien mieć saldo dodatnie lub ujemne, które powinno być równe kwocie dodatkowej emisji lub wycofania pieniądza z obiegu. Wyraził on również pogląd, że dane dotyczące masy pieniądza w obiegu powinny być publikowane.

Z dużą uwagą wysłuchano referatu F. Bystrowa na temat: „Problematyka zwiększenia roli rubla na arenie międzynarodowej”. Rola rubla na arenie międzynarodowej poważnie wzrosła. Około 70% obrotów Związku Radzieckiego z zagranicą dokonywanych jest w rublach. W walucie tej dokonywane są rozliczenia ZSRR z wszystkimi krajami socjalistycznymi (z wyjątkiem Jugosławii i Kuby), jak również wzajemne rozliczenia między krajami socjalistycznymi. Rubel znalazł zastosowanie w stosunkach ZSRR z niektórymi krajami niesocjalistycznymi, zwłaszcza z tytułu udzielanych kredytów (India, ZRA, Cejlon i in.) oraz obrotów handlowych (Finlandia).

Biorąc pod uwagę fakt, że podstawą obrotów towarowych krajów socjalistycznych są ceny rynku światowego, siła nabywcza rubla w stosunkach handlowych między tymi krajami odpowiada sile nabywczej tej ilości złota, jaka jest zawarta w rublu, co oznacza, że za jeden milion rubli transferowych lub clearingowych można nabyć tyle towarów, ile można kupić na rynkach światowych za jedną tonę złota.

W handlu między krajami socjalistycznymi ceny towarów ustalane są w rublach na bazie cen rynku światowego. Nie oznacza to jednak zwykłego przeliczenia na ruble cen poszczególnych towarów, wyrażonych na rynku światowym w walutach krajów kapitalistycznych. Ceny te są bowiem korygowane i ustabilizowane na okres kilkuletni, przy eliminowaniu wpływu przejściowej koniunktury na ich poziom. Stabilność nie oznacza jednak sztywnej stałości na poziomie nie zmienionym. Po upływie odpowiedniego okresu ceny podlegają rewizji pod kątem widzenia dostosowania ich do zmienionych warunków produkcji, z uwzględnieniem zmian na rynkach światowych. Kraje socjalistyczne wywierają istotny wpływ na kształtowanie cen takich towarów-przedmiotów eksportu jak: węgiel, tarcica, lub przedmiotów importu jak: kauczuk, metale kolorowe, wełna.

Ruble, którymi uznawane są rachunki transferowe, są wymienne na towary w każdym kraju członkowskim MBWG. Wymienialność towarowa rubla związana jest z kontyngentami ustalonymi w umowach o obrocie handlowym między krajami.

Warunkiem wzmocnienia roli rubla na arenie światowej jest zwiększenie zakresu jego wymienialności towarowej. W warunkach aktualnych jego wymienialność odnośnie do towarów zasadniczych ograniczona jest ilościami określonymi w dwustronnych umowach handlowych. W przyszłości, w miarę rozwoju gospodarczego krajów socjalistycznych i wzrostu zasobów towarów przeznaczonych na eksport, celowe będzie zaspokojenie potrzeb importowych w ilościach przekraczających kontyngenty przewidziane w umowach handlowych. Odnosi się to przede wszystkim do takich towarów, jak: bawełna, paliwo, zboże, rudy żelaza i metali kolorowych, maszyn i sprzęt najnowszej konstrukcji. Tego rodzaju możliwość wynika z szybko rosnącego potencjału krajów socjalistycznych i wzrostu wzajemnej wymiany. Kraje RWPG pokrywają w drodze wzajemnej wymiany swoje potrzeby importowe: jeśli idzie o węgiel — w 97%, naftę i przerobę naftową — w 96%, rudy żelaza — w 80%, nawozy — w 78%, maszyny i sprzęt — w 76%.

Warunkiem rozszerzenia strefy transferowości rubla jest nie tylko rozstrzygnięcie pewnych problemów finansowych, lecz przede wszystkim ekonomicznych. Warunki finansowe pojawiły się z chwilą utworzenia MBWG. Obecnie zadaniem zasadniczym jest rozszerzenie sfery handlu wielostronnego, który objąłby nie tylko towary drugorzędne, lecz również podsta-

wowe. Obroty bilateralne będą i w przyszłości dominować, lecz w miarę rozwoju międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy ich udział w globalnym obrocie towarowym będzie stale się zmniejszał, co stworzy przesłanki dla zwiększenia efektywności działania rubla transferowego.

Dyskusja wokół problemów poruszonych w referacie F. Bystrowa obracała się głównie wokół zagadnienia wymienialności rubla. Wyrażnie zarysowały się dwa stanowiska — zwolenników wymienialności (prezes Wniesztorgbanku M. Swiesznikow, W. Geraszczenko) i jej przeciwników (I. Złobin). Zarysowała się różnica zdań na temat treści rubla transferowego. M. Swiesznikow i J. Kronrod wyrazili pogląd, że rubel transferowy jest walutą zewnętrzną wszystkich krajów socjalistycznych. Odmienne zdania jest W. Geraszczenko, który sądzi, że jednostka ta jest jednostką wewnętrzną ZSRR i że wymienialna na złoto i dewizy może być jedynie jednostka pieniężna określonego kraju, w danym przypadku rubel Związ-

ku Radzieckiego, a nie umowna jednostka pieniężna, w rodzaju bancora, postulowanego ongiś przez Keynesa.

Ożywioną dyskusję, w której wzięło udział 37 uczestników konferencji, podsumowała, aktywny jej organizator, M. Atlas.

Uchwalone zostały zalecenia dla naukowców zajmujących się problematyką pieniężno-kredytową, dotyczące pogłębienia badań poszczególnych aspektów teorii pieniądza i kredytu o istotnym znaczeniu dla polityki gospodarczej krajów socjalistycznych, a między innymi: prawidłowości obiegu pieniężnego, wpływu różnicowania dochodów pieniężnych ludności na strukturę zasobów gotówkowych, kształtowania oszczędności ludności, związku między obiegiem pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego, kształtowania stosunków pieniężno-kredytowych w obrotach handlowych między krajami socjalistycznymi, w obrotach między krajami socjalistycznymi i krajami rozwijającymi się.

ZYGMUNT KARPIŃSKI

Instrumenty działania banków centralnych w gospodarce kapitalistycznej

Kapitalistyczne banki centralne posługują się szeregiem instrumentów przy spełnianiu swych zadań, wśród których na pierwsze miejsce wysuwają się zadania wpływania na koniunkturę gospodarczą i utrzymania możliwie stałej siły nabywczej pieniądza. Zakres stosowania tych instrumentów oraz ich efektywność uległy w ostatnich latach licznym przeobrażeniom i to głównie na tle niektórych nowych objawów¹⁾, występujących przede wszystkim w państwach uprzemysłowionych i gospodarczo rozwiniętych. Objawami tymi są:

— na wewnątrz — konieczność **koordynowania** polityki bankowej z polityką fiskalną państwa,

— a na zewnątrz — **zapewnienie równowagi bilansu płatniczego** w warunkach wzrastających tendencji integracyjnych, zmierzających między innymi do stworzenia w Europie Zachodniej **jednego rynku** pieniężnego i kapitałowego.

Niniejszy artykuł omawia wpływ tych czynników na zakres stosowania i efektywność najważniejszych instrumentów polityki banków centralnych.

Ustalanie stopy procentowej jest tradycyjnym i nadal głównym instrumentem działania banku centralnego. Podług ustalonej przez siebie stopy bank centralny udziela pożyczek akredytowanym u siebie pożyczkobiorcom oraz dyskontuje podawane przez nich weksle i inne papiery procentowe; ponadto bank oddziałuje w szerszym zakresie na poziom stopy procentowej w transakcjach zawieranych przez inne instytucje kredytowe na rynku pieniężnym. Przez wpływanie na rynek pieniężny urzędowa stopa procentowa oddziałuje równocześnie w obu związanych ze sobą kierunkach: wpływa na przebieg koniunktury gospodarczej wewnątrz kraju i reguluje bilans płatniczy.

Oddziaływanie na przebieg wewnętrznej koniunktury za pomocą **ceny** kredytu traci stopniowo swe dawne znaczenie w miarę tego, jak kredyt bankowy finansujący pierwotnie przede wszystkim dokonywane obroty **handlowe**, zaczął służyć w rosnących rozmiarach do finansowania produkcji (w mniejszym stopniu niż handel reagującej na wysokość stopy) a nawet konsumpcji, przy której stopa procentowa przestaje być elementem kalkulacji indywidualnych kon-

sumentów korzystających z ratalnych zakupów artykułów powszechnego użytku.

Dalszym czynnikiem osłabiającym rolę stopy procentowej jest zdobycie przez wielkie przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe własnej znacznej akumulacji finansowej, zapewniającej im duży stopień niezależności od warunków rynkowych; posiadanie wielkich własnych środków umożliwia bowiem samofinansowanie inwestycji oraz udzielanie we własnym zakresie — bez pomocy aparatu bankowego — kredytów w stosunkach z odbiorcami i dostawcami.

Równoległe z pewnym zmniejszeniem roli stopy procentowej na rynku wewnętrznym rośnie znaczenie stopy procentowej jako czynnika oddziałującego na bilans płatniczy. Występuje to oczywiście tym wyraźniej, im większy jest udział danego państwa w międzynarodowych obrotach; nabrało to dominującego znaczenia, gdy przodujące państwa kapitalistyczne, po stopniowym osłabianiu systemu reglamentacji dewizowej, przywróciły w końcu roku 1958 pełną swobodę przesunięć krótkoterminowych lokat pieniężnych między poszczególnymi rynkami.

Wobec przekształceń zachodzących w warunkach wewnętrznej i zewnętrznej polityki bankowej celowość i efektywność instrumentu stopy procentowej jest — mimo doświadczeń wielu dziesiątków lat — ciągle przedmiotem rozbieżnych ocen zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków; w ostatnich latach różnice poglądów nawet się pogłębiły i nierzadko nabierają znaczenia o charakterze politycznym. Właśnie z ostatnich miesięcy można przytoczyć charakterystyczne przykłady.

W Wielkiej Brytanii doszedł w jesieni 1964 roku do władzy rząd Partii Pracy, który na swym sztagardzie wyborczym wypisał hasło wszechstronnego popierania wzrostu produkcji, zatrudnienia i w ogóle rozwoju gospodarczego. Elementem takiej polityki byłaby stosunkowo niska, a w każdym razie nie podwyższona, stopa procentowa. Tymczasem właśnie ten rząd widział się zmuszony do zastosowania instrumentu podwyższonej stopy procentowej i to nawet do rzadko spotykanego poziomu 7%, gdy po wyczerpaniu innych środków uznał takie posunięcie za konieczne dla przeciwdziałania odpływowi krótkoterminowych lokat zagranicznych z rynku londyńskiego i osłabienia nacisku na zagrożony kurs funta sterlinga. Podniesienie stopy do 7% w listopadzie 1964 r. nastąpiło przy tym w okolicznościach odbiegających

¹⁾ Objawy te zostały omówione w artykule „Rozwój stosunków między rządem a bankiem centralnym w kapitalizmie” — „Wiadomości NBP” Nr 5/65.

od zwyczajowej praktyki: dokonano jej w poniedziałek (gdy zazwyczaj zmiana bywa uchwalana na odbywających się w czwartki posiedzeniach Rady Banku Angielskiego) i ogłosił ją rząd. Był to zatem charakterystyczny przykład przejęcia przez rząd funkcji wykonywanych tradycyjnie przez bank centralny.

W Stanach Zjednoczonych zagadnienie właściwej stopy procentowej stało się ostatnio głównym przedmiotem dyskusji nad polityką pieniężną. Liczne i poważne głosy wypowiadają się za podwyższeniem stopy jako jednym z instrumentów koniecznych dla zahamowania odpływu kapitałów za granicę i dla poprawy nadmiernie deficytowego bilansu płatniczego. Jednak przeciwnicy tej tezy wysuwają kontrargument: ciasnota kredytowa, jaka zostałaby wywołana przez zwykłą stopę procentową, spowoduje osłabienie tętna całego organizmu gospodarczego i może łatwo doprowadzić do załamania trwającej już od czterech lat pomyślnej koniunktury, co mogłoby zachwiać zaufanie zagranicy do dolara.

Wydaje się, że administracja z ramienia partii demokratycznej sprzyja — przynajmniej na razie — temu pogładowi; toteż orędzie prezydenta Johnsona z lutego 1965 roku pomimo zagadnienie podwyższenia stopy procentowej wśród szeregu zaleceń mających na celu doprowadzenie bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych do równowagi.

Podobne przykłady kontrowersyjnych poglądów można mnożyć. Potwierdzają one już dawniej sformułowany wniosek, że w ustroju pozwalającym na żywiołowe obroty kapitałowe, nie skrupowane formalnymi ograniczeniami, nie można **równocześnie** osiągać wszystkich pożądaných celów: wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, stałości cen i równowagi bilansu płatniczego. Kierownictwo odpowiedzialne za całość polityki gospodarczej (w której decyduje banku centralnego stanowią tylko jeden z licznych elementów) musi, przy ustalaniu hierarchii zadań nie dających się z sobą pogodzić, stawiać na pierwszym miejscu te, które w danej chwili mają bardziej doniosłe, a zatem priorytetowe znaczenie.

Stopa procentowa, ustalona przez bank centralny, obowiązuje bezpośrednio w stosunkach z pożyczkobiorcami banku, ale nabiera dodatkowego znaczenia przez to, że stanowi podstawę regulującą cenę kredytu niemal we wszystkich stosunkach kredytowych w kraju i to zarówno dla aktywnych, jak i pasywnych operacji bankowych. Wpływa ona zatem na poziom odsetek płaconych przez banki od wkładów terminowych, jak i na wysokość odsetek od pożyczek i kredytów udzielanych przez banki. Rozpięcie między stopami tych różnych operacji bywa w poszczególnych krajach zwykle stałe i jest regulowane bądź na podstawie tradycyjnego zwyczaju, bądź porozumień międzybankowych; zmiana urzędowej stopy banku centralnego pociąga za sobą niemal automatycznie zmianę stóp powszechnie stosowanych, co oczywiście zwiększa znaczenie dokonywanych zmian. Poza tym formalnym związkiem bezpośredniej kalkulacji istnieje także psychologiczne oddziaływanie. Zmiana stopy będąca wyrazem poglądu kierownictwa banku centralnego na przebieg koniunktury gospodarczej jest wskazówką dla wszystkich przedsiębiorstw gospodarczych: jej podwyższenie (szczególnie ponad poziom uważany za normalny) jest hasłem dla przestrzegania zwiększonej czujności i ostrożności przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, a jej obniżenie — zachętą do zwiększenia tempa produkcji i obrotów.

Uzupełnieniem stopy procentowej jako instrumentu oddziaływania na cenę, jak i na **rozmiary** rozporządzalnego kredytu są prowadzone przez bank centralny **operacje otwartego rynku** (open market operations). Operacje te polegają na dokonywaniu przez bank centralny transakcji (kupna—sprzedaży) weksli skarbowych (lub innych papierów wartościowych) na wolnym, anonimowym rynku pieniężnym, na którym spotyka się i wyrównuje podaż i popyt krótkoterminowych lokat pieniężnych. Operacje te mogą się rozwijać tylko przy istnieniu podstawowych warunków: dużej masy krótkoterminowych lo-

kat pieniężnych, zmieniających swych właścicieli, jednolitej formy tych lokat oraz posiadania przez bank centralny odpowiedniego zapasu weksli skarbowych. Takie właśnie warunki wytworzyły się od dawna na dwóch głównych kapitalistycznych rynkach pieniężnych, tj. w Londynie i Nowym Jorku, a stopniowo narastają w ostatnich latach w Paryżu, Frankfurtu i — w mniejszym zakresie — w niektórych innych środowiskach europejskich.

Źródłem rozwoju operacji otwartego rynku i ich znaczenia był ogromny wzrost zadłużenia państwa podczas drugiej wojny światowej, finansowanego — poza emisją długoterminowych pożyczek — w wielkich rozmiarach za pomocą krótkoterminowych weksli skarbowych, najczęściej trzymiesięcznych i odnawianych w terminie płatności. Weksle te łączą w sobie dwie ważne dla ich posiadaczy zalety: są aktywem o pierwszym stopniu płynności, gdyż mogą być w każdej chwili bez trudności zamieniane na gotówkę przez zdyskontowanie w banku centralnym lub sprzedaż na otwartym rynku; a równocześnie są lokatą przynoszącą odsetki — w przeciwieństwie do bezprocentowych sald pozostawianych na rachunku bieżącym w banku centralnym.

Możność zamiany weksli skarbowych (a w pewnym, choć mniejszym, stopniu także innych obligacji państwowych) na gotówkę stanowi objaw nazwany **monetyzacją** długu państwowego. O znaczeniu tego objawu mogą świadczyć następujące liczby: w Wielkiej Brytanii przy obiegu banknotów w wysokości około 2,6 mld funtów suma wypuszczonych weksli skarbowych waha się na przeciętnym poziomie 4,5 mld funtów, z czego około 1,1 mld funtów znajduje się w posiadaniu systemu bankowego, a dalsze 1,1 mld funtów w posiadaniu zagranicy. W Stanach Zjednoczonych przy obiegu banknotów około 33 mld dolarów znajduje się 50 do 55 mld dolarów weksli skarbowych, z czego około 15 mld dolarów jest w posiadaniu banków. Znaczna część wypuszczonych weksli skarbowych jest stale w obrotach na rynku pieniężnym, zmienia na nim posiadaczy i przesuwają się między bankiem centralnym, innymi bankami krajowymi oraz innymi nabywcami, wśród których zagraniczne banki centralne grają pokaźną rolę.

Stopa procentowa przy dyskontowaniu weksli skarbowych (tzw. prywatna stopa dyskontowa) ulega z dnia na dzień zmianom w zależności od podaży i popytu. Bank centralny sprzedając weksle skarbowe ze swego portfela powiększa ich podaż na rynku, przyczynia się zatem do wyższej rynkowej stopy procentowej; nabywając weksle np. od banków handlowych powiększa ich płynność i oddziałuje w kierunku obniżenia rynkowej stopy procentowej. Występując na rynku z inicjatywą w jednym czy drugim kierunku bank centralny oddziałuje na kształtowanie się stopy w kierunku, jaki w danych warunkach uważa za pożądaną i w ten sposób przygotowuje często warunki dla zmiany swej urzędowej stopy.

Operacje otwartego rynku są dziedziną, w której spotykają się interesy banku centralnego i ministra finansów. Interesy te nie raz się krzyżują, nie raz są sobie przeciwstawne. Ministerstwo finansów jest zainteresowane w utrzymywaniu możliwie niskiej stopy procentowej, gdyż jest ona strukturalnym czynnikiem zmniejszającym w budżecie ciężar obsługi długu państwowego. Natomiast bank centralny, powołany do regulowania ceny kredytu, musi uwzględniać wahania koniunktury gospodarczej i w określonych warunkach może uznać za konieczne zmniejszenie rozmiaru rozporządzalnego kredytu i podwyższenie jego ceny; może to uzyskać drogą odpowiednich operacji na wolnym rynku. Wobec tych sprzecznych stanowisk koordynacja polityki staje się pożądana, jednak nie zawsze bywa realizowana. Nie raz zachodzą właśnie na tym tle konflikty między ministrem finansów a bankiem centralnym, jak to było np. w roku 1957 w Szwecji, w roku 1961 w Kanadzie i w końcu 1964 roku w Japonii. W wyniku tych konfliktów gubernatorzy banku, reprezentujący postulat restrykcyjnej polityki kredytowej,

musieli ustąpić, a pod nowym kierownictwem bank centralny wszedł na drogę liberalniejszej polityki kredytowej, obniżając stopę procentową.

Operacje otwartego rynku — niezależnie od oddziaływania na wewnętrzny rynek pieniężny — spełniają również ważną funkcję w zakresie stosunków z zagranicą. Dzieje się to z tego powodu, że weksle skarbowe są tą główną formą, w której zagraniczne banki centralne lokują część swych rezerw walutowych. Ścisły związek między krajowymi a zagranicznymi operacjami otwartego rynku występuje ze szczególną wyrazistością na rynku londyńskim. Gdy na tym rynku zaznacza się popyt na dewizy, Bank Angielski dostarcza je z zapasu administrowanego przez siebie Funduszu Stabilizacyjnego; za uzyskaną równowagę w funtach Bank nabywa na rynku weksle skarbowe, i to znów na rachunek Funduszu Stabilizacyjnego. Dzięki tym równolegle przeprowadzanym operacjom sprzedaż dewiz przez Bank Angielski nie ma następstw deflacyjnych: zmniejszenie rynkowych środków pieniężnych, wpłaconych do Banku za nabyte u niego dewizy, jest bowiem kompensowane przez dostarczenie tych środków rynkowi za nabywane przez Bank weksle skarbowe. Analogicznie podaż dewiz nie powoduje wzrostu płynności na rynku: środki pieniężne dostarczane rynkowi za nabywane przez Bank dewizy są z rynku ściągane drogą sprzedaży weksli skarbowych. Ta wyrównawcza czynność Banku Angielskiego nadaje londyńskiemu rynkowi pieniężnemu wyjątkowo duży stopień płynności i zapewnia możliwość przeprowadzania na nim nawet największych ruchów pieniężnych bez wywoływania wstrząsów.

Ustalanie wysokości obowiązkowych rezerw jest dalszym instrumentem oddziaływania na rozmiary rozporządzalnego kredytu i płynność rynku pieniężnego. Polega ono na wyznaczaniu stosunku procentowego, w jakim banki komercyjne muszą utrzymywać na bezprocentowym rachunku w banku centralnym pokrycie posiadanych wkładów. Podwyższenie tego stosunku ogranicza działalność kredytową banków komercyjnych i ich zdolność „kreowania” wkładów; a na odwrót zmniejszenie obowiązującego stosunku zwalnia środki banków dla szerszej działalności pożyczkowej. Instrument ten, stosowany od roku 1935 w Stanach Zjednoczonych, został za ich wzorem wprowadzony po drugiej wojnie światowej w kilku państwach europejskich, np. w NRF, Holandii, Francji, i stał się ważnym czynnikiem regulującym rozmiary działalności kredytowej całego aparatu bankowego.

W pewnych warunkach również ten instrument może służyć do regulowania dopływu lokat pieniężnych z zagranicy. Posłużono się nim np. w NRF; ustalono tam mianowicie dla wkładów pochodzących z zagranicy wyższą normę obowiązkowych rezerw niż dla wkładów krajowych; zmniejszyło to atrakcyjność wkładów zagranicznych dla banków komercyjnych i przeciwdziała ich dopływowi, jeżeli w danym okresie jest on uznany za niepożądany ze względu na niebezpieczeństwo wywoływania objawów „importowanej inflacji”. Doniosłość i efektywność omawianego instrumentu jest na ogół doceniana z wzrastającym zainteresowaniem. Świadczą o tym spotykane w niektórych krajach (np. w Stanach Zjednoczonych i NRF) rozważania nad nadaniem im większej subtelności np. przez zróżnicowanie wysokości rezerw w zależności od wielkości danego banku, jego siedziby, terminowości wkładów oraz innych czynników.

Metoda regulowania płynności rynku za pomocą ustalania obowiązkowych rezerw nie przyjęła się w Wielkiej Brytanii, mimo że była kilkakrotnie przedmiotem dyskusji. W roku 1960 Bank Angielski zapoczątkował ją wprawdzie, ustalając obowiązek utrzymywania przez banki „specjalnych depozytów” w wysokości przez Bank ustalonej. Po krótkim czasie obowiązek ten został zniesiony, następnie jeszcze raz wprowadzony i znów zaniechany. Jako właściwą i na ogół wystarczającą metodę uznaje się w Wielkiej Brytanii utrzymywanie przez banki zwyczajowo usta-

lonego stopnia płynności, tj. stosunku płynnych aktywów do natychmiast płatnych zobowiązań. Ale i ten stopień, utrzymywany tradycyjnie na poziomie 30%, może być w określonych warunkach i za zgodą Banku Angielskiego zmniejszany.

Omówione dotychczas instrumenty są stosowane przez banki centralne w celu oddziaływania na całość rynku pieniężnego. Obok nich te banki centralne, które udzielają bezpośrednich kredytów akredytowanym u nich przedsiębiorstwom dysponują doniosłym uzupełniającym instrumentem w postaci **kontyngentowania** rozmiarów udzielanych kredytów. Metodą taką stosują np. banki centralne Francji, Holandii, NRF, wyznaczając indywidualnie dla każdego pożyczkobiorcy limit kredytu, z którego może korzystać. Gdy bank centralny uważa liberalniejszą politykę kredytową za uzasadnioną, podwyższa limity, a w okresach prowadzenia restrykcyjnej polityki obniża je. Nieraz (np. we Francji) bywa również stosowana metoda pobierania karnej (wyższej) stopy procentowej od kredytów przekraczających ustalony limit.

Coraz częściej banki centralne stosują w ostatnim czasie metodę oddziaływania na sytuację pieniężną i kredytową za pomocą **zaleceń** kierowanych do podlegających im banków oraz udzielania im **dyrektyw** postępowania. Metoda ta może być z perspektywą powodzenia stosowana w warunkach daleko posuniętej centralizacji aparatu bankowego, przy równoczesnym istnieniu poczucia obowiązującej dyscypliny społecznej.

W Wielkiej Brytanii zalecenie skierowane przez gubernatora Banku Angielskiego do nielicznego grona 11 londyńskich banków clearingowych oraz kilku banków szkockich, które to instytucje stanowią trzon aparatu kredytowego, może liczyć na ogół na uwzględnienie i przestrzeganie. Toteż właśnie w tym kraju metoda ta bywa często stosowana, zawierając postulaty bądź jakościowe (jak na przykład rozszerzanie kredytów eksportowych przy ograniczeniu kredytów na cele w danych warunkach niepożądane, jak na przykład gromadzenie nadmiernych zapasów lub finansowanie spekulacji), bądź ilościowe — jak na przykład zmniejszanie udzielonych kredytów w określonych rozmiarach. W Szwajcarii bank centralny doprowadza nieraz do ujęcia swych postulatów w formę „gentlemen agreement”, to jest porozumienia międzybankowego, zawartego na przykład w sprawie niepłacenia odsetek od wkładów zagranicznych.

Znacznie trudniej stosować metodę zaleceń i dyrektyw przy wielkiej ilości instytucji bankowych, jak na przykład w Stanach Zjednoczonych. Toteż na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w początku bieżącego roku Zarząd Rezerwy Federalnej posłużył się tą metodą i to w trudnym do opanowania zakresie transakcji zagranicznych. Jednym z powodów deficytu bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych są duże rozmiary kredytów udzielanych przez banki amerykańskie zagranicznym pożyczkobiorcom. Gdy kredyty te w ostatnim kwartale 1964 roku wykazały szczególnie duży wzrost, władze zaczęły szukać środków ich zahamowania, jednak bez wprowadzania formalnej reglamentacji dewizowej. Uznano bowiem, że reglamentacja tego typu sprzeciwiałaby się swobodzie obrotów pieniężnych z zagranicą, którą to zasadę Stany Zjednoczone stale wysuwały jako jeden z podstawowych elementów polityki finansowej.

W tych warunkach orędzie prezydenta Johnsona z dnia 10 lutego bieżącego roku wśród środków zmierzających do usunięcia deficytu bilansu płatniczego zawierało apel do kierowników banków i wielkich przedsiębiorstw, aby „dobrowolnie” ograniczali odpływ kapitałów za granicę. Dla nadania temu ogólnikowo sformułowanemu apelowi ściślejszego ujęcia Zarząd Rezerwy Federalnej zwrócił się do banków z okólnikiem postulującym, aby kredyty udzielane przez nie zagranicznym pożyczkobiorcom w bieżącym roku wzrosły nie więcej niż o 5% w stosunku do stanu z końca roku 1964. Równocześnie Sekretarz Handlu zaapelował do wielkich przedsiębiorstw utrzymujących oddziały i zakłady za granicą, aby

zmniejszyły rozmiary nowych inwestycji zagranicznych i sprowadzały do kraju możliwie dużą część dochodów uzyskiwanych z istniejących za granicą przedsiębiorstw.

Postulaty tego rodzaju zostały w orędziu prezydenta uzasadnione tym, że w obliczu niebezpieczeństwa dalszych groźnych deficytów bilansu płatniczego względ na interes publiczny musi przeważać nad zwykłym dążeniem poszczególnych przedsiębiorstw do kierowania się w swych decyzjach jedynie motywem osiągnięcia maksymalnych zysków. Sformułowanie takie odbiega do tego stopnia od tradycyjnej mentalności amerykańskiej, że określono nową metodę jako socjalistyczną. Dopiero za parę miesięcy będzie się można przekonać, czy ta nowa metoda w specyficznych warunkach amerykańskich da oczekiwane rezultaty.

Efektywność najważniejszych instrumentów działania kapitalistycznych banków centralnych, omówionych w powyższym przeglądzie, nie jest bynaj-

mniej ustalona ani zapewniona; nadal trwają dyskusje nad celowością ich stosowania w konkretnych okolicznościach. Sami kierownicy banków centralnych wyrażają nieraz wątpliwości co do słuszności podejmowanych decyzji, których rezultaty można ocenić zwykle dopiero *ex post*. O nasuwających się wątpliwościach świadczy m.in. niedawna publikacja gubernatora Banku Holenderskiego²⁾ omawiająca ograniczenia oraz problematykę współczesnej polityki pieniężnej; świadczy o tym również wypowiedź gubernatora Banku Angielskiego: „byłoby nierozsądne, gdybyśmy nie wykorzystywali w pełni wszystkich instrumentów polityki pieniężnej; ale byłoby również niewłaściwe oczekiwać od nich większych efektów, niż one mogą zapewnić”.³⁾

2) Marius W. Holtrop: „Monetary Policy in an open economy: its objectives, instruments, limitations and dilemmas”. Princeton 1963.

3) Banker IX 1955, str. 298.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Ocena pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich NBP

W okresie kilku ostatnich lat wzmocniła się zdecydowanie pozycja oddziałów wojewódzkich jako jednostek powołanych do zabezpieczenia realizacji zasadniczych zadań banku w danym okręgu. W miarę rozwoju gospodarki narodowej oraz krystalizowania się metod zarządzania tą gospodarką rosną obowiązki banku. Wzrasta również znacznie rola oddziałów wojewódzkich jako reprezentantów banku w danym okręgu, szczególnie na odcinku współpracy z władzami terenowymi, organizacjami politycznymi i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw.

Ogólnie można powiedzieć, że do podstawowych ekonomicznych zadań oddziałów wojewódzkich należy współpraca przy realizacji planów gospodarczych, szczególnie terenowych, oraz czuwanie nad działalnością pieniężno-kredytową oddziałów operacyjnych. Słuszną tendencją do usamodzielniania się tych ostatnich powoduje konieczność koordynacji pracy oddziałów operacyjnych przez oddziały wojewódzkie oraz kontroli realizacji wytycznych centrali banku w terenie. Do tego dochodzą wzrastające stale obowiązki w zakresie prac analitycznych i informacyjnych.

Ze względu na różnorodność struktury organizacyjnej, wielkość i specyfikę poszczególnych oddziałów wojewódzkich trudno jest ocenić i porównać poziom ich pracy ekonomicznej. Odmienne będą metody pracy oddziałów, które mają stosunkowo nieduże okręgi wojewódzkie, odmienne tych, które — ze względu na miasta wydzielone — współpracują z dwoma radami narodowymi i dwoma komitetami partyjnymi szczebla wojewódzkiego.

Jak aktualnie wygląda w praktyce zagadnienie oceny tej pracy?

Departament Planowania NBP ma możliwość jej oceny w oparciu, między innymi, o:

- roczne sprawozdania ekonomiczne,
- sprawozdania z wykonania planu kasowego,
- materiały liczbowe o kształtowaniu się niektórych wskaźników (produkcja, zapasy, fundusz płac itp.),
- różne materiały informacyjne i sprawozdawcze,
- instruktaże i wizytacje w terenie oraz narady i konsultacje z przedstawicielami oddziałów wojewódzkich w centrali;

Departamenty kredytów i Departament Inwestycji w oparciu o:

- sprawozdania z działalności kredytowej,

— różne materiały sprawozdawcze i informacyjne (analizy, odpisy interwencji, ankiety itp.),

— instruktaże w oddziałach wojewódzkich i kontakty osobiste z przedstawicielami tych oddziałów w centrali;

Departament Organizacji w oparciu o różne ankiety i opracowania oddziałów wojewódzkich, dotyczące organizacji pracy ekonomicznej;

Departament Rewizyjny w oparciu o:

— rewizje problemowe w oddziałach wojewódzkich i terenowych,

— rewizje pełne w oddziałach wojewódzkich i terenowych,

— udział w naradach,

— różne materiały informacyjne.

Nasuwa się pytanie, czy przy dość znacznej stosunkowo ilości materiałów, jakimi rozporządzają poszczególne jednostki centrali, istnieje potrzeba dokonywania dodatkowej oceny działalności oddziałów wojewódzkich w formie pełnych rewizji, przeprowadzanych przez Departament Rewizyjny NBP. Rewizje te odbywały się z reguły przy współudziale przedstawicieli fachowych departamentów, którzy oceniali pracę oddziałów w zasadzie w zakresie resortów i branż danego departamentu, a więc tych odcinków, które powinny już być im znane z instruktaży, wizytacji czy materiałów sprawozdawczych.

Wprowadzenie rewizji Departamentu Rewizyjnego mają inny charakter niż instruktaże fachowych departamentów centrali, bo zawierają elementy zarówno kontrolne, jak i informacyjne i instruktażowe, tym niemniej — biorąc pod uwagę udział zmieniających się pracowników departamentów fachowych oraz dość wyrównany obecnie poziom pracy oddziałów wojewódzkich — nie wydaje się konieczne poświęcanie tak dużego nakładu czasu i środków, jak to miało miejsce dotychczas, dla pełnej oceny pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich.

Nie należałoby jednak z tego wyciągać wniosków, że pełne rewizje oddziałów wojewódzkich w zakresie zagadnień ekonomicznych są niepotrzebne. Rewizje te należałoby jedynie uprościć i ograniczyć do zagadnień, których ocena byłaby uzupełnieniem oceny pozostałych zainteresowanych departamentów centrali. Przedmiotem rewizji powinna więc być przede wszystkim organizacja pracy ekonomicznej, środki i metody stosowane w pracy oddziałów wojewódzkich, ich skuteczność oraz kompleksowa ocena kilku wiążących się ze sobą zagadnień. Zakres rewizji

mógłby być poza tym ograniczony, w ramach poszczególnych tematów do pewnych działów gospodarki narodowej, w zależności od specyfiki danego okręgu.

Dotychczasowe pełne rewizje były jak gdyby fotografią stanu faktycznego pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich, za mało jednak wyciągano wniosków o słuszności organizacji pracy w warunkach danego oddziału oraz o wyborze i skuteczności stosowanych form i metod pracy, szczególnie w zakresie ustalania kierunku pracy oddziałów operacyjnych. Niewątpliwie, sprecyzowanie takich wniosków nie jest rzeczą łatwą. Wymaga to z jednej strony spojrzenia z perspektywy kilku lat, z drugiej strony — bardzo dobrej znajomości organizacji, zakresu i metod pracy ekonomicznej zarówno oddziału wojewódzkiego, jak i oddziału operacyjnego.

Jednak jedynie przy uwzględnieniu obu tych momentów można prawidłowo ocenić efektywność pracy oddziału wojewódzkiego.

Nie byłoby chyba również słuszne zastąpienie pełnych rewizji rewizjami tak zwanymi problemowymi. Rewizje problemowe powinny, moim zdaniem, dotyczyć konkretnych tematów pracy ekonomicznej: na przykład kredytowania, gospodarki zapasami itp., i to w przekroju kilku oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego łącznie.

Natomiast ocena trzech podstawowych kierunków pracy oddziału wojewódzkiego: oddziaływanie na pracę oddziałów operacyjnych, współpraca z różnymi jednostkami pozabankowymi, współpraca z centralą banku, powinna być dokonywana łącznie w czasie tak zwanych rewizji pełnych. W zależności bowiem od specyfiki okręgu i orientacji oddziału wojewódzkiego, nasilenie poszczególnych kierunków pracy może być nierównomierne.

Wycinkowa rewizja jednego z tych kierunków pracy może więc dawać obraz istniejącej sytuacji, utrudnia jednak prawidłową ocenę i wyciągnięcie konkretnych wniosków o efektywności pracy oddziału wojewódzkiego.

Ogólna ocena pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich przez zarząd banku mogłaby się odbywać

co cztery—pięć lat w oparciu o następujące materiały:

1. Sporządzane przez dany oddział wojewódzki sprawozdanie z jego działalności ekonomicznej (ok. 10—15 stron), które powinno w sposób bardzo syntetyczny przedstawiać:

- a) ogólną charakterystykę okręgu,
- b) oddziaływanie banku na zapasy, fundusz płac, inwestycje i kapitalne remonty oraz sytuację płatniczą, w oparciu o podstawowe wskaźniki za ostatnie dwa—trzy lata;

2. Krótkie uwagi poszczególnych fachowych departamentów na temat pracy danego oddziału wojewódzkiego, opracowane w oparciu o sprawozdawczość, instruktaże, materiały analityczne;

3. Protokół z pełnej rewizji przeprowadzonej przez rewidentów Departamentu Rewizyjnego, bez udziału osób dokonywanych. Tematem rewizji powinny być następujące zagadnienia:

- a) organizacja pracy poszczególnych wydziałów ekonomicznych oddziału wojewódzkiego i jego całości,
- b) metody kierowania działalnością ekonomiczną oddziałów operacyjnych danego okręgu oraz ich skuteczność,
- c) współpraca oddziału wojewódzkiego z centralą banku w zakresie zagadnień ekonomicznych,
- d) współpraca oddziału wojewódzkiego z władzami terenowymi, organizacjami politycznymi i kontrolnymi oraz jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw.

W ten sposób nastąpiłoby uzgodnienie ogólnej oceny pracy ekonomicznej oddziałów wojewódzkich przez centralę, przy założeniu dokonywania merytorycznej oceny przez departamenty fachowe, a organizacji pracy, form i metod jej stosowania — przez Departament Rewizyjny. Sprawozdanie oddziału wojewódzkiego miałoby w tym układzie charakter wprowadzający i informacyjny, a nakład pracy i środków znacznie by się zmniejszył, bez uszczerbku dla jakości oceny.

JULIUSZ LENCZEWSKI

Premiowanie pracowników umysłowych w przemyśle warszawskiego okręgu bankowego

Nowe zasady premiowania, wprowadzone od dnia 1 lipca 1964 roku uchwałą Nr 130 Rady Ministrów z dnia 4 maja ubiegłego roku (Monitor Polski Nr 32, poz. 138), w sposób istotny zmieniły system przyznawania premii pracownikom umysłowym państwowych przedsiębiorstw przemysłowych.

Poprzedni system premiowania, uzależniający przyznanie premii od wykonania przez przedsiębiorstwo ogólnych wskaźników ekonomicznych, nie stwarzał bezpośredniego zainteresowania poszczególnych członków załogi w wykonaniu zadań. Ponadto obowiązująca zasada ustalenia dla wszystkich przedsiębiorstw jednakowych zadań premiowych nie sprzyjała wyróżnianiu tych odcinków pracy, które z punktu widzenia gospodarki miały szczególne znaczenie w przedsiębiorstwie.

Wprowadzenie w nowym systemie zasady premiowania pracowników, w zależności od wykonania przez nich własnych zadań, miało na celu bezpośrednie zainteresowanie poszczególnych członków załogi przedsiębiorstwa wykonywaną przez nich pracą, co w konsekwencji powinno gwarantować lepsze wykonanie ogólnych wskaźników zakładu. Ponadto przez przyjęcie zasady wyższego punktowania zadań szczególnie ważnych dla przedsiębiorstw i gospodarki narodowej spodziewano się wpłynąć na rozwój i osiągnięcie lepszych wyników ekonomicznych.

Z uwagi na istotne znaczenie i rolę, jaką przyznano nowemu systemowi premiowania w oddziaływaniu na gospodarkę przedsiębiorstw, jednostki organiza-

cje banku aktywnie włączyły się do badania funkcjonowania tego systemu.

W warszawskim okręgu bankowym, poczynawszy od czwartego kwartału 1964 roku, prowadzi się stałe badania funkcjonowania uchwały Nr 130/64 Rady Ministrów. Badania te prowadzone są zarówno przez oddziały operacyjne, jak i bezpośrednio przez oddział wojewódzki. Wyniki przesyłano centrali NBP oraz komitetom partyjnym (warszawskiemu i wojewódzkiemu) i Centralnej Radzie Związków Zawodowych.

Celem badań jest przede wszystkim ustalenie, czy zmiany wprowadzone w systemie premiowania, polegające na zwiększeniu zainteresowania załogi zadaniami szczególnie ważnymi dla przedsiębiorstw i gospodarki narodowej, spełniają swoją rolę. Ponadto w pierwszym okresie badań interesowano się, czy nowe zasady premiowania zostały wprowadzone prawidłowo.

W pierwszym okresie działania w przedsiębiorstwach uchwały Nr 130/64 Rady Ministrów zostały opracowane regulaminy premiowania. Regulaminy te zostały następnie zaakceptowane przez dyrektorów zjednoczeń oraz zatwierdzone przez konferencje samorządów robotniczych. Prace te w zasadzie wykonano w okresie od czerwca do lipca 1964 roku.

W nowym systemie istotne znaczenie ma właściwy dobór zadań premiowych oraz terminowość ich ustalania. W początkowych miesiącach stwierdzono liczne przypadki zbyt późnego ustalania zadań. Nie odosob-

nione były fakty zatwierdzania zadań premiowych na trzeci kwartał 1964 roku we wrześniu, a więc przy końcu kwartału, którego dotyczyły. W następnych kwartałach sytuacja na tym odcinku ulegała stopniowo znacznej poprawie. Niemniej jednak również w bieżącym roku stwierdzono przypadki zbyt późnego ustalania zadań. Na przykład w niektórych przedsiębiorstwach zadania dla kierownictwa ustalono w pierwszym miesiącu kwartału. Po otrzymaniu zadań dla kierownictwa, ustalane są zadania dla pozostałych pracowników przedsiębiorstwa. W takich przypadkach pracownicy otrzymują zadania dopiero przy końcu pierwszego miesiąca lub w drugim miesiącu kwartału. Na przykład kierownictwo Chodakowskich Zakładów Włókien Sztucznych otrzymało ze zjednoczenia zadania na pierwszy kwartał bieżącego roku pismem z dnia 21 stycznia, na drugi kwartał pismem z dnia 24 kwietnia bieżącego roku. Dla pracowników ustalono zadania na pierwszy kwartał bieżącego roku w dniu 18 lutego, na drugi kwartał w dniu 7 maja bieżącego roku. W Zakładach Lamp Oscyloskopowych w Iwicznej zadania na drugi kwartał dla kierownictwa ustalono w dniu 17 kwietnia bieżącego roku, dla pozostałych pracowników w dniu 29 kwietnia.

Zadania ustalane dla celów premiowania, szczególnie dla kierownictwa i pracowników ruchu, w zasadzie dotyczą istotnych odcinków pracy przedsiębiorstw. Przy doborze zadań bierze się na ogół pod uwagę rozwój przedsiębiorstwa oraz osiąganie przez nie wyższych wyników ekonomicznych. Świadczy o tym uwzględnianie w zadaniach dla kierownictwa postępu technicznego, obniżki kosztów produkcji, gospodarki materiałowej, wykonania podstawowych asortymentów produkcji, wykonania dostaw eksportowych, poprawy jakości produkcji itp.

Istotnych odcinków pracy dotyczy również większość zadań ustalanych dla pracowników ruchu. Wyznaczane dla tej grupy pracowników zadania zapewniają prawidłową pracę komórek ruchu na wszystkich odcinkach działalności. Zadania wyznaczane dla komórek ruchu powiązane są z zadaniami kierownictwa, gdyż każda komórka wycinkowo zapewnia wykonanie części zadań kierownictwa.

Podkreślić należy, że w większości zadania ustalane dla kierownictwa i ruchu są konkretne i wymierne. Natomiast prawie całkowicie ogólnikowe są zadania dla zarządu przedsiębiorstw. Wynika to zresztą ze specyfiki czynności pracowników zarządu, których czynności nie dadzą się ustalić w sposób określający ich wielkość. Są to po prostu czynności należące do normalnych obowiązków pracowników, jak na przykład opracowywanie planów, terminowe sporządzanie sprawozdań itp.

Zaznaczyć należy, że w regulaminach premiowania niektórych przedsiębiorstw, na przykład w Zakładach Mięsnych w Płocku, przewidziano możliwość ustalania zadań niewymiernych. Wydaje się, że wobec trudności ustalania konkretnych zadań dla niektórych grup pracowników, takie rozwiązanie jest prawidłowe (skoro zadania muszą być ustalane).

W przeciwieństwie do zadań kierownictwa i ruchu, zadania zarządu nie są przez przedsiębiorstwo punktowane, a ocena, czy zadanie to zostało wykonane, czy też nie, zależy od uznania kierownictwa. W praktyce zatem premię dla pracowników zarządu (zależną od własnych zadań tych pracowników) wprowadzono do formy premii uznaniowej, a ustalanie zadań stało się tylko formalnością i stosowane jest raczej dla wykonania wymogów uchwały.

Z uwagi na to, że czynności pracowników zarządu są w większości stałe, powtarzające się w poszczególnych kwartałach roku, niektóre przedsiębiorstwa, na przykład Pruszkowskie Zakłady Materiałów Biurowych, nie planują zadań dla tej grupy pracowników kwartalnie, lecz na okres roczny.

W obecnym systemie istotne jest jak przebiega kontrola wykonania zadań. W stosunku do kierownictwa kontrolę tę sprawują zjednoczenia w oparciu o dokumenty przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo występujące z wnioskami o zatwierdzenie premii dla kierownictwa podaje szczegółowe rozliczenie wyko-

nania poszczególnych zadań. Kontrolę wykonania zadań przez pracowników w większości przeprowadza się dopiero po zakończeniu kwartału. W praktyce odbywa się to w następujący sposób: kierownik danej komórki sporządza meldunek o wykonaniu zadań przez podległych mu pracowników. Meldunek ten przesyłany jest do komórki zatrudnienia, w której sprawdza się prawidłowość wyliczeń. Ostateczne stwierdzenie wykonania zadań i zatwierdzenie premii odbywa się komisyjnie, z udziałem przedstawicieli samorządu robotniczego i rady zakładowej. Należy jednak podkreślić, że stwierdzono przypadki braku protokołów z tego rodzaju posiedzeń, a informacje uzyskano wyłącznie na podstawie ustnych wyjaśnień.

W niektórych przedsiębiorstwach kontrolę wykonania zadań przeprowadza się bieżąco w ciągu kwartału. Na przykład w Fabryce Maszyn Zniwnych w Płocku odbywają się raz w tygodniu posiedzenia kolektywu zakładowego, na których analizowane są meldunki o przebiegu wykonywania zadań oraz wyciągane są wnioski.

Nowy system premiowania ustala jednakowe zasady dla wszystkich przedsiębiorstw. Nie uwzględnia on specyfiki poszczególnych zakładów ani też obiektywnych warunków wykonania zadań.

Wiele przedsiębiorstw napotyka poważne trudności między innymi na odcinku zaopatrzeniowym. Stąd wykonanie zadań często jest utrudnione, a niejednokrotnie wręcz niemożliwe, niezależnie od załogi przedsiębiorstwa. Jaskrawe trudności wystąpiły na przykład w trzecim kwartale 1964 roku w Zakładach Mięsnych w Płocku, gdzie w wyniku niewykonania zadań, spowodowanego ograniczeniem masy surowcowej, kierownictwu przedsiębiorstwa przyznano tylko 35% planowanej premii, a cała załoga otrzymała za ledwie połowę premii wynikającej z planu.

Powyższe trudności mogą być częściowo złagodzone w przypadkach, gdy regulamin premiowania przewiduje możliwość nadrobienia w następnych kwartałach roku zadań nie wykonanych, na przykład jeśli chodzi o wykonanie konkretnych asortymentów. W praktyce spotykano się jednak z niehonorowaniem nadrobienia w następnym kwartale danego zadania, mimo że ten sam rodzaj zadania wystąpił w kwartale następnym (np. asortyment produkcji). Jeżeli zatem przedsiębiorstwo nie wykonało zadania w danym kwartale, a za dwa kwartały zadanie tego rodzaju zostało wykonane, to nie odzyskuje prawa do premii za okres, w którym zadanie nie zostało wykonane. Taka praktyka jest na przykład stosowana w resorcie leśnictwa i przemysłu drzewnego. Ograniczenie rozliczenia zadań do zamkniętych okresów kwartalnych może mieć ujemne skutki gospodarcze, niezależnie od niekorzystnych dla załogi posunięć, nie uwzględniających obiektywnych trudności związanych z niewykonaniem zadania w danym kwartale. Na skutek bowiem korzystnych warunków produkcyjnych dany asortyment produkcji, który jest objęty zadaniem do premiowania, może być wykonany ponad plan. Jeżeli w następnym kwartale ten asortyment jest również uwzględniony w zadaniu premiowym, a w trakcie wykonywania okaże się, że gospodarstwo celowe byłoby zmniejszenie produkcji tego asortymentu, wówczas posunięcie to groziłoby utratą premii, mimo iż za dwa kwartały plan zostałby wykonany. Taka praktyka jest zatem anty-bodźcem w dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku i sprzeczna z założeniami uchwały Nr 417/63 Rady Ministrów.

W praktyce budzi wątpliwości stosowanie przepisu paragrafu 12, ustęp 4 uchwały Nr 130/64 Rady Ministrów. Przepis ten stanowi, że pracownicy przedsiębiorstwa mogą być pozbawieni w całości lub w części premii, jeżeli nie wykonali własnych zadań, również w przypadku gdy całej komórce organizacyjnej przyznano fundusz premiowy. Przy interpretacji tego przepisu zdarzają się wątpliwości, czy pod pojęciem własnych zadań pracownika należy rozumieć wyłącznie zadania, które wykonuje pracownik przy realizacji grupowego zadania, ustalonego dla celów premiowania, czy też wszystkie czynności wchodzące w zakres obowiązków pracownika. W praktyce spot-

kano się ze stosowaniem sankcji w stosunku do wszystkich czynności pracownika, na przykład w przemyśle terenowym na terenie Warszawy, w Pruszkowskich Zakładach Materiałów Biurowych.

Intencją uchwały było wprowadzenie bodźców materialnych, zwiększających zainteresowanie załogi w wykonywaniu zadań szczególnie ważnych dla przedsiębiorstw i gospodarki narodowej. Rozszerzenie zatem warunków premiowania na inne, mniej istotne prace, nie objęte zadaniami premiowania, osłabia działanie systemu premiowania. Jeżeli bowiem w ciągu kwartału pracownik otrzyma decyzję o pozbawieniu go premii za niedociągnięcia nie wiążące się z zadaniami premiowymi, wówczas straci zainteresowanie w wykonaniu istotnych dla przedsiębiorstwa prac (brak bodźców).

Wydało się, że istnieje duży wachlarz sankcji (niezależnie od premii), które mogą być stosowane za niedociągnięcia w pracy, nie wiążące się z zadaniami do premiowania. Na przykład pozbawienie udziału w funduszu zakładowym, przesunięcie awansu, nagana, upomnienie, rozwiązanie umowy o pracę.

W przedsiębiorstwach spotkano się z trudnościami wynikającymi ze sztywnego podziału funduszu premiowego na części. Zdarzają się bowiem przypadki wykonywania zadań ustalonych dla pracowników zarządu przez pracowników ruchu lub odwrotnie. Przykładem są tu Stołeczne Zakłady WYROBÓW SKÓRZANYCH Przemysłu Terenowego w Warszawie. Przedsiębiorstwo to zwróciło się do zjednoczenia o zezwolenie na przesunięcie z części drugiej do części trzeciej limitu 1.500 złotych w związku z wykonaniem przez pracowników ruchu zadania ustalonego dla pracowników zarządu.

Istotnym momentem, ujemnie rzutującym na funkcjonowanie systemu premiowania jako bodźca zainteresowania materialnego, jest sposób ustalenia dla niektórych przedsiębiorstw w roku bieżącym dyrektywnego wskaźnika funduszu premiowego. Stwierdzono bowiem, że ustalona na rok 1965 wysokość funduszu premiowego nie gwarantuje pracownikom premii w wysokości wypłaconej według poprzedniego systemu. Zjednoczenia, ustalając fundusz premiowy, nie uwzględniły w ogóle lub częściowo wielkości wynikających z byłego dodatkowego funduszu premiowego, który stanowił w przedsiębiorstwie poważną pozycję. Za podstawę ustalenia wskaźnika funduszu premiowego przyjęto wykonanie roku ubiegłego (za który nie był płacony dodatkowy fundusz premiowy), przyjmując pewien wzrost.

W wyniku powyższego premia za pierwszy kwartał bieżącego roku jest niższa od premii wypłaconej za czwarty kwartał 1964 roku. Taki stan rzeczy spowodował, że załoga w przedsiębiorstwach ustosunkowała się negatywnie do nowego systemu premiowania. Przykładem jest opinia o systemie dyrektora jednego z poważnych zakładów produkcyjnych. Na pytanie przedstawicieli oddziału wojewódzkiego, jak ocenia nowy system premiowania, odpowiedział wprost: „negatywnie”. Następnie uzasadnił to stwierdzenie.

Wprawdzie negatywne oceny są wynikiem subiek-

tywnego podejścia do systemu premiowania, niemniej atmosfera w zakładzie ma istotne znaczenie dla realizacji tego systemu. Podstawą bowiem systemu premiowania jest stworzenie dla załogi bodźców wywołujących zainteresowanie realizacją zadań gospodarczo najbardziej uzasadnionych. Jeżeli jednak załoga stwierdza, że w związku ze zmianą systemu poniosła stratę materialną, wówczas w jej przekonaniu system ten nie stanowi bodźca materialnego, co z kolei może ujemnie wpływać na realizację podstawowych zadań.

W wyniku zmniejszenia funduszu premiowego, w związku z nieuwzględnieniem funduszu dodatkowego, w przedsiębiorstwach obniżono premię dla pracowników, którzy z tego funduszu korzystali, a więc dla osób na kierowniczych stanowiskach. Przedsiębiorstwa bowiem wyszły z założenia, że pracownik nie może otrzymać premii niższej niż ta, którą uprzednio otrzymywał z zasadniczego funduszu premiowego.

Zasada ta, jakkolwiek słuszna ze społecznego punktu widzenia, godzi jednak w założenia systemu premiowania. Uchwała Nr 130 o premiowaniu preferuje osoby na odpowiedzialnych stanowiskach, ustalając dla nich wyższy wskaźnik premiowy funduszu premiowego. Obniżenie zatem premii dla pracowników, od których głównie zależy wykonanie zadań, może ujemnie wpłynąć na wyniki przedsiębiorstw. Zaznacza się, że zmniejszenie premii dla poszczególnych osób jest znaczne, o czym świadczy poniższy przykład z Pruszkowskich Zakładów Materiałów Biurowych.

Stanowisko	Premia za	
	IV kwartał 1964 r.	I kwartał 1965 r.
Kierownictwo ogółem (cz. I)	18.000 zł	15.000 zł
Kierownik działu planowania	2.000 zł	1.640 zł
Zastępca głównego księgowego	2.160 zł	1.520 zł
Kierownik działu organizacji i za-trudnienia	2.480 zł	1.980 zł
Kierownik działu zaopatrzenia	2.570 zł	2.040 zł
Główny mechanik	2.650 zł	2.100 zł

Zmniejszone limity na rok 1965 skłoniły niektóre zjednoczenia do wydania decyzji niezgodnych z uchwałą o narodowym planie gospodarczym na rok 1965. Na przykład w przemyśle terenowym wyjaśniono przedsiębiorstwom, iż wobec niskiego ustalenia funduszu premiowego mogą w ciągu roku wykorzystywać oszczędności osobowego funduszu płac pracowników umysłowych (płace zasadnicze) na wypłaty premii. Stanowisko to spotkało się z ostrą reakcją oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego NBP.

Nie bez znaczenia dla oceny systemu premiowania przez załogi przedsiębiorstw jest późny termin wypłaty premii, co jest spowodowane skomplikowaną oceną wykonania zadań. Premia na czwarty kwartał 1964 roku z reguły wypłacana była dopiero w marcu a nawet w kwietniu bieżącego roku.

KAZIMIERZ BIAŁOSKÓRSKI