

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

NARADA aktywu partyjno-gospodarczego Banku Inwestycyjnego	361
ZADANIA Banku Inwestycyjnego w świetle uchwały IV Plenum KC PZPR	362
WOJCIECH PRUSS Zmiany w systemie finansowym i kredytowym	367
LEONARD SIEMIĄTKOWSKI Nowy etap współpracy banku ze zjednoczeniami przemysłowymi . .	373
LESŁAW SWATLER Zagadnienia oprocentowania środków trwałych przedsiębiorstw socja- listycznych	377
ZYGMUNT SAŁDAK Pojęcie czynnika czasu oraz jego znaczenie w procesie inwestycyjnym	381

Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

LECH SZYSZKO Rola kredytu bankowego na tle projektowanych zmian w systemie or- ganizacji bodźców materialnego zainteresowania w Czechosłowacji . .	385
--	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

STEFAN GOSS Weryfikacja wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży	387
JAN KASTELIK Doświadczenia w zakresie funkcjonowania w woj. lubelskim przepisów uchwały Nr 417/63 Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 1963 r. . .	391

Narada aktywu partyjno-gospodarczego Banku Inwestycyjnego

W dniu 25 października 1965 roku odbyła się w Warszawie narada aktywu partyjno-gospodarczego Banku Inwestycyjnego, poświęcona omówieniu zadań BI w świetle uchwały IV Plenum KC PZPR.

Udział w naradzie, poza aktywem partyjnym, kierowniczym i związkowym centrali i oddziałów Banku Inwestycyjnego, wzięli między innymi: Zastępca Członka Biura Politycznego i Sekretarz Komitetu Centralnego PZPR — Bolesław Jaszczyk, Kierownik Wydziału Planowania i Finansów KC PZPR — Franciszek Blinowski, Minister Finansów — Jerzy Albrecht, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów — Julian Kole, Wiceminister Finansów i Prezes Narodowego Banku Polskiego — Stanisław Majewski, Naczelny Dyrektor Banku Rolnego — Henryk Skąlecki.

Obszerne fragmenty referatu, przygotowanego na naradę, publikujemy w niniejszym numerze „Wiadomości NBP”.

Podstawowe tezy referatu omówił na wstępie narady Naczelny Dyrektor Banku Inwestycyjnego — Janusz Anuszeński.

W bogatej i rzeczowej dyskusji zabrało głos kilkunastu mówców, wypowiadając się między innymi na następujące tematy: skuteczności działania nowego systemu finansowego, roli i zadań Banku Inwestycyjnego w związku z przejściem na kredytowanie większości nakładów inwestycyjnych, współpracy Banku ze zjednoczeniami i radami narodowymi, współpracy Banku Inwestycyjnego z Narodowym Bankiem Polskim, podziału pracy wewnątrz BI oraz zadań centrali i oddziałów wojewódzkich jako oddziałów wiodących, kredytujących inwestycje zjednoczeń, roli kadry ekspertów i specjalistów banku, niektórych kierunków bankowej kontroli, w tym również kontroli inwestycji priorytetowych itp.

Z wielką uwagą uczestnicy narady wysłuchali przemówienia Zastępcy Członka Biura Politycznego, Sekretarza KC PZPR — Bolesława Jaszczyka, który — oceniwszy pozytywnie dotychczasową pracę Banku Inwestycyjnego — podkreślił wzrost zadań i uprawnień banku w rozwiązaniach nowego systemu. Mówca między innymi scharakteryzował zadania banku zarówno jeśli chodzi o finansowanie i kontrolę inwestycji centralnych, jak i kredytowanie i kontrolę inwestycji zjednoczeń.

W odniesieniu do pierwszej grupy inwestycji szczególne zadania banku wystąpią w trakcie sporządzania planu inwestycyjnego (w zakresie kosztów budowy, koncentracji nakładów, efektywności inwestycji itp.), w momencie dopuszczania inwestycji do realizacji (stopień przygotowania dokumentacji, zapewnienie robót budowlano-montażowych i dostaw maszyn) oraz w okresie realizacji inwestycji. Szczególną wagę przykładają się do budów priorytetowych.

Znacznie większy wpływ banku na proces inwestycyjny będzie miał miejsce w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń, a zwłaszcza na celowość i efektywność tych inwestycji. Oczekuje się od banku oceny środków własnych zjednoczeń, ustosunkowania się do kolejności realizacji tak zwanych inwestycji wyczekujących oraz wyraźnego oddziaływania między innymi na poprawę struktury rodzajowej nakładów wobec zbyt dużego udziału robót budowlano-montażowych w całości nakładów inwestycyjnych.

W swej działalności bank powinien reprezentować interesy ogólnospołeczne, zabezpieczając realizację podstawowych kierunków rozwoju gospodarki narodowej.

W zakończeniu przemówienia B. Jaszczyk wyraził nadzieję, że stawiane obecnie przed bankiem trudne, skomplikowane i odpowiedzialne zadania zostaną przez kadrę banku należycie wykonane.

Ciekawa i niezwykle istotna była wypowiedź Ministra Finansów Jerzego Albrechta. Przypominając w skrócie wagę inwestycji w gospodarce oraz występujące jeszcze w tej dziedzinie poważne nieprawidłowości, mówca nakreślił główne kierunki zmian systemu finansowego inwestycji, których wyrazem jest przede wszystkim kredyt bankowy. Charakteryzując rezerwy w planie inwestycyjnym związał je z pewnymi przyczynami napięć w procesie inwestycyjnym, podkreślając dużą rolę banku jako aparatu mogącego skutecznie oddziaływać na złagodzenie tych napięć.

W dalszym ciągu swej wypowiedzi J. Albrecht naszkicował pozycję banku w kredytowaniu i kontroli inwestycji zjednoczeń, jako organu współdecydującego, upodabniając rolę banku do roli organów planujących w zakresie inwestycji centralnych. Widząc trudności (brak programów rekonstrukcji branż i założeń generalnych inwestycji w początkowym okresie realizacji nowego systemu oraz konieczność

zwiększenia potencjału kontrolnego banku i wyposażenia w środki techniczne — Minister Finansów zwrócił uwagę na potrzebę wykrywania i zagospodarowywania własnych na tym odcinku rezerw oraz dalszego podnoszenia kwalifikacji kadry zatrudnionej w banku.

W końcowej części swego przemówienia J. Albrecht nawiązał do niektórych wypowiedzi dyskutantów oraz życzył całej załodze osiągnąć w dalszej pracy.

Jednym z czołowych tematów dyskusji były zagadnienia współpracy pomiędzy Bankiem Inwestycyjnym i Narodowym Bankiem Polskim. Stwierdzono, że w związku z realizacją nowego systemu finansowego współpraca pomiędzy obu bankami powinna ulec zasadniczemu pogłębieniu a jej przedmiotem — jak określił to w swej wypowiedzi Wiceprezes NBP Bronisław Blass — powinny być między innymi zagadnienia: środków trwałych (wpływ na rozmiary amortyzacji, remontów, na przyrost produkcji), wykorzystania zdolności produkcyjnych, rozwoju poszczególnych zakładów w drodze inwestycyjnej, w celu minimalizacji kosztów własnych w skali zjednoczenia, rozliczeń inwestycji zakończonych, związków zachodzących pomiędzy przyrostem zdolności produkcyjnych a przyrostem produkcji itp.

Współpraca obu banków powinna mieć miejsce na każdym szczeblu, głównie jednak w skali branż i resortów i powinna polegać między innymi na wymianie materiałów posiadanych przez banki (zarówno własnych, jak i otrzymywanych z zewnątrz), kontaktach osobistych pracowników BI i NBP oraz koordynacji podstawowych prac kontrolnych i badawczych przez centrale banków, a prac pozostałych — przez jednostki organizacyjne szczebla wojewódzkiego i terenowe.

Na zakończenie narady została podjęta uchwała, przyjmująca referat pt. „Zadania Banku Inwestycyjnego w świetle uchwały IV Plenum KC PZPR” oraz wskazania zawarte w wystąpieniach przedstawicieli Partii i Rządu za podstawy programu działania Banku Inwestycyjnego na najbliższe lata.

Zadania Banku Inwestycyjnego w świetle uchwały IV Plenum KC PZPR

PRZESŁANKI I OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA ZMIAN SYSTEMU INWESTYCYJNEGO

IV Plenum KC PZPR położyło duży nacisk na postulat usprawnienia działalności inwestycyjnej. Podstawowymi problemami w tej dziedzinie jest stale napięcie między zapotrzebowaniem na inwestycje a zasobami, którymi gospodarka narodowa dysponuje na ten cel. Jednym z naczelných zadań w doskonaleniu planowania i organizowania działalności inwestycyjnej jest więc przezwyciężenie lub co najmniej wydatne osłabienie tego napięcia. W tym celu ustalono następujące kierunki reform:

1. Podkreślono silnie obowiązującą już zasadę, w myśl której inwestycje mogą być podejmowane dopiero po wykorzystaniu wszelkich możliwych rezerw bezinwestycyjnego wzrostu produkcji. Następnie należy rozważyć możliwości uzyskania zamierzonego wzrostu produkcji w drodze modernizacji i konstrukcji technicznej. Gdy i te możliwości zostaną wyczerpane, dopuszczalne jest programowanie nowych inwestycji, przy przestrzeganiu postulatów ich maksymalnej efektywności. W programowaniu inwestycji rozszerzyć należy stosowanie orientacyjnych wskaźników kapitałochłonności zamierzeń inwestycyjnych.

2. Usprawnienia wymaga proces projektowania inwestycji. W celu dalszego usprawnienia trybu rozpatrywania i zatwierdzania dokumentacji inwestycyjnej wzmacnia się komórki oceniające projekty inwestycyjne oraz wprowadza się łączne rozpatrywanie i zatwierdzanie projektów przez komisje oceny różnych szczebli. Jednocześnie znowelizowano zasady projektowania inwestycji, między innymi przez uproszczenie trybu uzgadniania dokumentacji.

3. W planowaniu inwestycji należy skuteczniej przeciwdziałać dekoncentracji nakładów, wyrażającej się w wydłużaniu cykli inwestycyjnych, i nadmiernemu zamrażaniu nakładów. Poczynając od roku 1966 środki mają być przydzielane w planach rocznych, w wysokości wynikającej z dyrektywnego harmonogramu budowy. Konieczne również będzie lepsze ko-

ordynowanie w czasie inwestycji głównych z inwestycjami towarzyszącymi, zastępczymi i współzależnymi.

4. W celu usprawnienia realizacji inwestycji upowszechniona będzie zasada generalnego wykonawstwa robót budowlano-montażowych oraz praktyka zawierania umów z przedsiębiorstwami budowlano-montażowymi na całość zadania inwestycyjnego. Przewidziane jest także szersze stosowanie instytucji generalnego dostawcy maszyn i urządzeń oraz zawieranie wieloletnich umów na dostawy inwestycyjne. Ponadto konieczne jest wydatne skrócenie cykli osiągania projektowanej zdolności produkcyjnej przez przedsiębiorstwa przejmujące zakończone obiekty do eksploatacji.

Poczynając od roku 1966 znaczna część inwestycji finansowana będzie z własnych funduszy inwestorów oraz z kredytu bankowego. Ta istotna zmiana zmierza do podniesienia roli rachunku ekonomicznego w procesie inwestycyjnym. Powinna ona przyczynić się do zwiększenia dyscypliny w działalności inwestorów oraz wykonawców inwestycji, gdyż rozszerzeniu form kredytowania inwestycji będzie towarzyszyć wzmocnienie bankowej kontroli inwestycji oraz znaczne zwiększenie uprawnień banków.

Dotychczas kredytowane były tylko inwestycje własne przedsiębiorstw oraz budownictwo mieszkaniowe ludności. Poczynając od roku przyszłego banki będą kredytowały również dwie podstawowe kategorie inwestycji produkcyjnych, mianowicie — inwestycje centralne (z wyjątkiem inwestycji priorytetowych) oraz inwestycje zjednoczeń.

Inwestycje zjednoczeń będą finansowane z funduszu inwestycyjnego, tworzonego z części zysku zjednoczenia oraz z odpisów amortyzacyjnych. W razie niewystarczania własnych środków, zjednoczenia będą mogły otrzymać oprocentowany kredyt bankowy, podlegający spłacie z funduszy zjednoczenia. Terminy spłaty kredytów będą ustalone zależnie od okresów zwrotności nakładów przyjętych za podstawę w rachunkach ekonomicznych dla danych przedsięwzięć inwestycyjnych. Kredytowanie inwestycji będzie po-

łączone z bankową kontrolą potrzeb inwestycyjnych i podjętych w tym zakresie decyzji oraz zapewnienia warunków sprawnego realizacji inwestycji. W przypadku przekroczenia ustalonych terminów realizacji zadań inwestycyjnych lub projektowanych kosztów inwestycji, bank będzie uprawniony do stosowania sankcji wobec inwestora w formie podwyższonego oprocentowania kredytu. Podwyższone odsetki obciążą rachunek wyników jednostki inwestującej.

Inwestycje centralne (z wyjątkiem priorytetowych) finansowane będą z kredytu bezprocentowego, udzielanego na całość zadania inwestycyjnego — zgodnie z zaplanowanym kosztem. Roczne transze kredytu będą ustalane w oparciu o obowiązujące cykle realizacji zadań inwestycyjnych. Kredyt podlegać będzie spłacie ze środków budżetowych i scentralizowanej amortyzacji. W przypadku przekroczenia planowanych terminów lub kosztów inwestycji bank będzie stosował analogiczne sankcje jak w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń. Oszczędności uzyskane w wyniku obniżenia kosztów inwestycji będą mogły być użyte na potrzeby własne inwestorów, w tym także na budownictwo mieszkaniowe. Inwestycje priorytetowe będą finansowane według zasad dotychczasowych.

Uchwała IV Plenum o kierunkach zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową w latach 1966—1970 wskazuje również na konieczność usprawnienia działalności budownictwa, warunkującej w zasadniczej mierze prawidłową realizację inwestycji. Projektowane ulepszenia w tej dziedzinie dotyczą głównie:

- planowania produkcji budowlano-montażowej,
- kosztorysowych cen robót,
- finansowania przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

W celu udoskonalenia metod bilansowania robót mają być zakończone jak najszybciej prace nad specjalizacją i rejonizacją przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Począwszy od roku 1966, wprowadzone zostanie bilansowanie robót budowlanych na okresy dwuletnie, co pozwoli na opracowanie techniczno-ekonomicznych planów przedsiębiorstw przed początkiem roku realizacji planu.

W celu zapewnienia samowystarczalności finansowej zjednoczeń i przedsiębiorstw oraz stabilizacji warunków ekonomicznej działalności w budownictwie, z dniem 1 stycznia 1966 roku wprowadzone zostaną nowe ceny kosztorysowe na okres lat 1966—1970. Uchwała zastrzega jednocześnie, że ustalony koszt normatywny budownictwa mieszkaniowego nie może w wymienionym okresie ulec podwyższeniu. Szczególne znaczenie dla usprawnienia ekonomicznych metod zarządzania ma sukcesywne wprowadzanie systemu jednorazowego fakturowania i dokonywania rozliczeń za gotowe obiekty w oparciu o ceny katalogowe, zryczałtowane lub umowne. W budownictwie ogólnym zasady te należy upowszechnić w ciągu najbliższych dwóch lat. W budownictwie przemysłowym powinny one być wprowadzane w pewnym zakresie. W przedsiębiorstwach nie objętych nowymi zasadami cen i rozliczeń należy zastosować fakturowanie robót w trzech lub czterech fazach.

Zmiany w systemie rozliczeń mają zasadniczy wpływ na sytuację przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Szczególną rolę w oddziaływaniu na skracanie cykli budowy obiektów przywiązuje się do kredytu bankowego, głównie przez zróżnicowanie jego oprocentowania. Niskie oprocentowanie kredytów na roboty w toku w przypadku przestrzegania cyklu umownego oraz wysokie ich oprocentowanie w razie przekroczenia cyklu powinno skłaniać kierownictwo przedsiębiorstw do koncentracji robót i szybszego kończenia obiektów.

Zmiany w systemie planowania, zarządzania i finansowania gospodarki narodowej oraz nowy system finansowania inwestycji zwiększają rolę finansów oraz aparatu bankowego w gospodarce narodowej. Dotyczy to zwłaszcza Banku Inwestycyjnego, który finansuje i kontroluje inwestycje prawie całego przemysłu kluczowego, inwestycje transportu i obrotu towarowego, całość miejskiego budownictwa

mieszkaniowego, inwestycje socjalno-kulturalne oraz działalność eksploatacyjną większości przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego.

ZADANIA BANKU INWESTYCYJNEGO

Ogólne zadania uczestników procesu inwestycyjnego wynikają z dyrektyw partii, z założeń państwowej polityki inwestycyjnej, określonych w planach gospodarczych oraz normach systemowych, regulujących działalność inwestycyjną. Zadania te spoczywają na wszystkich uczestnikach procesu inwestycyjnego, to jest na inwestorach, biurach projektów, wykonawcach inwestycji oraz służbach eksploatacyjnych przedsiębiorstw. Ogólną tendencją zmian w systemie inwestycyjnym jest wzmocnienie odpowiedzialności poszczególnych uczestników procesów inwestycyjnych — przy jednoczesnym zacieśnieniu wzajemnego współdziałania.

Poważnie wzrastają również zadania banków finansujących inwestycje, w tym Banku Inwestycyjnego. Bank nasz będzie kontrolował całokształt działalności inwestycyjnej we wszystkich fazach procesu inwestycyjnego. Jednocześnie — wykorzystując wyniki kontroli — bank będzie oddziaływał, głównie za pomocą kredytu, na poprawę ekonomicznych rezultatów procesu inwestycyjnego, zabezpieczając jednocześnie sprawne finansowanie i kredytowanie poszczególnych inwestycji.

Zadania Banku Inwestycyjnego na najbliższe lata — w świetle zmian w systemie planowania i zarządzania działalnością inwestycyjną, założeń polityki inwestycyjnej na następny pięcioletni etap rozwoju gospodarki narodowej oraz nowej roli aparatu bankowego w zakresie finansowania i kontroli działalności inwestycyjnej — sprecyzować można generalnie następująco:

A. Wzłowe zadania w zakresie finansowania i kontroli inwestycji będą obejmowały:

- 1) w etapie programowania rozwoju branż i regionów — rozpoznawanie i analizę ekonomiki inwestycyjnej w skali poszczególnych branż gospodarczych oraz w skali regionalnej;
- 2) w etapie programowania i projektowania poszczególnych inwestycji — badania celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji;
- 3) w etapie planowania inwestycji — opracowanie postulatów do projektów planów inwestycyjnych, zwłaszcza w zakresie nakładów i środków niezbędnych do prawidłowej realizacji inwestycji kontynuowanych oraz do współudziału w sporządzaniu planów sfinansowania i kredytowania inwestycji;
- 4) w etapie realizacji inwestycji — kontrolę zgodności realizacji inwestycji z dokumentacją projektowo-kosztorysową i warunkami umów kredytowych;
- 5) po zakończeniu inwestycji — kontrolę prawidłowości rozliczeń kosztów i efektów inwestycji oddanych do użytku.

B. Wzłowe zadania w zakresie kredytowania i kontroli budownictwa będą polegały na:

- 1) poznaniu wielkości, specjalizacji, rejonizacji i organizacji przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego;
- 2) opiniowaniu finansowego planu resortu, podziału wskaźników finansowych na zjednoczenia i przedsiębiorstwa, na ustosunkowanie się do projektów planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw budowlanych oraz na ocenie bilansów robót;
- 3) badaniu organizacji placów budów i organizacji pracy przedsiębiorstwa;
- 4) kontroli przebiegu robót w zgodności z ustalonymi harmonogramami budowy i dokumentacją projektowo-kosztorysową oraz kontroli rozliczeń;
- 5) kontroli gospodarki materiałowej, zatrudnienia, kosztów własnych produkcji, rentowności, sytuacji finansowej oraz kredytowaniu działalności eksploatacyjnej.

Z wyjątkiem badania działalności inwestycyjnej w ramach branż i regionów, wszystkie pozostałe kierunki pracy ekonomiczno-kontrolnej banku wprowa-

dziane były i rozwijane w ubiegłych latach. Niemniej — w związku ze zmianą systemu zarządzania i systemu finansowania — konieczna jest modyfikacja i znaczne pogłębienie bankowej kontroli inwestycji i budownictwa. Ogólnie biorąc, rozszerzy się nie tylko zakres (zwłaszcza podmiotowy) kontroli bankowej (na wszystkie inwestycje centralne i zjednoczeń), lecz przede wszystkim zmieni się jej kierunek merytoryczny. Kontrola inwestycji musi być wiązana, coraz silniej z ekonomiką przedsiębiorstw i zjednoczeń. Dotyczy to w szczególności inwestycji zjednoczeń, które będą obecnie finansowane ze środków własnych zjednoczeń i zwrotnych kredytów bankowych. Aby ocenić prawidłowo celowość, opłacalność i efektywność oraz okres zwrotności nakładów inwestycyjnych, bank będzie musiał analizować całokształt działalności inwestycyjnej w poszczególnych branżach oraz wiązać ekonomikę inwestycji z ekonomiką produkcji.

Kontrola inwestycji z pozycji całej branży (gałęzi przemysłu) stanowić będzie trudne zadanie dla banku i to nie tylko z tego względu, że bank w tej dziedzinie nie posiada wielkiego doświadczenia, lecz głównie dlatego, że także zjednoczenia zdobywają dopiero pierwsze doświadczenia przy opracowywaniu planów rekonstrukcji organizacyjno-technicznej i generalnych założeń inwestycji. Toteż w początkowej fazie rozwoju bankowej kontroli ekonomiki branż jako całości w rachubę wchodzić może tylko poznanie istniejącej sytuacji i rozwoju perspektywicznego branży oraz badania wybranych problemów, zwłaszcza stopnia kierowania się przez zjednoczenia wynikami rachunku ekonomicznego przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Podobnie przedstawia się badanie przez bank ekonomiki inwestycji w skali regionalnej, zwłaszcza powiązań inwestycji planu centralnego z inwestycjami planu terenowego.

Bank ma już pewne doświadczenia w zakresie badania efektywności poszczególnych inwestycji. Kontynuowane będą badania polegające na sprawdzaniu wskaźników charakteryzujących produktywność, kapitałochłonność, poziom kosztów własnych produkcji, cykl zwrotności nakładów inwestycyjnych itp. zagadnień. Badania efektywności indywidualnych inwestycji, podobnie jak badania generalnych programów rozwoju branż, będą zmierzały przede wszystkim do sprawdzenia czy rachunek ekonomiczny został obliczony właściwą metodą opartą na odpowiednich dokumentach. Nie wyklucza to jednak podejmowania przez bank badań merytorycznych i formułowania samodzielných ocen, dotyczących celowości i efektywności inwestycji.

Istotnej zmianie ulegną funkcje banku w etapie opracowywania projektów planów inwestycyjnych. Podstawowym zadaniem banku w zakresie kontynuowanych inwestycji centralnych i zjednoczeń będzie zgłaszanie postulatów co do rozmiarów nakładów i środków niezbędnych do terminowej ich realizacji. Ponadto istotne znaczenie będzie miała ocena inwestycji nowo rozpoczynanych tak z punktu widzenia ich rozmiarów, jak i ich zgodności z planem pięcioletnim i generalnymi założeniami inwestycji oraz ocena przygotowania dokumentacji inwestycji.

W związku z kredytowaniem inwestycji szczególnego znaczenia nabiera planowanie kredytowe oraz udział banku w pracach nad projektem budżetu państwa.

Bardzo ważnym zadaniem banku pozostanie nadal oddziaływanie na prawidłową, to jest zgodną z dokumentacją projektowo-kosztorysową, realizację inwestycji. Skuteczność kontroli realizacji inwestycji zwiększy się niewątpliwie dzięki nowym instrumentom systemu finansowego, przede wszystkim dzięki zastosowaniu kredytu inwestycyjnego jako elementu dyscyplinującego działalność inwestycyjną oraz oprecentowania kredytów inwestycyjnych jako bodźca oddziałującego na terminową i oszczędną realizację inwestycji. Istotne znaczenie będzie miała kontrola przedkładanych bankowi rozliczeń z wykonania i oddania do użytku zdolności produkcyjnych lub usługowych oraz rozliczeń z zagospodarowania oddanych do użytku zadań inwestycyjnych i osiągnięcia planowanych efektów gospodarczych. Wynika to zarówno z faktu wiązania terminów spłaty kredytów

z prawidłowym zakończeniem i rozliczeniem inwestycji, jak również z powiązania tej fazy realizacji inwestycji ze środkami ekonomicznego oddziaływania.

Omówione wyżej podstawowe kierunki kontroli bankowej i oddziaływania na usprawnienie procesu inwestycyjnego dotyczą w zasadzie wszystkich rodzajów inwestycji zarówno produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych. Nie oznacza to jednak zrezygnowania z dotychczasowej zasady koncentrowania się banku na inwestycjach najważniejszych dla gospodarki narodowej i na problemach decydujących o prawidłowym przebiegu procesu inwestycyjnego. Największy wachlarz skutecznych instrumentów kontroli i oddziaływania bank będzie mógł zastosować w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń, których udział w ogólnej masie inwestycji zwiększy się poważnie w związku z przewidywanym ograniczeniem liczby inwestycji centralnych.

Inwestycje centralne będą kontrolowane — poczynając od ich przygotowania do realizacji — do czasu oddania zakończonych obiektów do użytku. Przy pomocy kredytu technicznego bank będzie kontrolował skuteczniej niż do tej pory koszt inwestycji i termin przekazywania ich do eksploatacji. W odniesieniu do inwestycji priorytetowych, finansowanych nadal z dotacji budżetowych, stosowane będą dotychczasowe kierunki kontroli bankowej, przy czym jednak konieczne jest jej wzmocnienie i pogłębienie, ze względu na wagę tych inwestycji w gospodarce narodowej.

Specyficzne zadania stoją przed bankiem w odniesieniu do budownictwa mieszkaniowego. W związku z zasadniczymi zmianami systemowymi w zakresie inwestycji mieszkaniowych, to jest przesunięciem punktu ciężkości na budownictwo spółdzielcze, przy równoczesnych zmianach strukturalnych w źródłach jego finansowania na pierwszy plan pracy ekonomiczno-kontrolnej wysuwa się prawidłowe przyznawanie kredytów dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Wzrost kredytów bankowych na te inwestycje będzie wymagał rozbudowy i doskonalenia administracji i windykacji pożyczek. W ramach kontroli budownictwa mieszkaniowego ważnym zadaniem będzie badanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej oraz kontrola nieprzekraczalności obowiązujących wskaźników kosztów normatywnych i zgodności kosztów rzeczywistych z kosztami planowanymi.

Zasadnicze znaczenie dla usprawnienia procesów inwestycyjnych ma celowa i systematyczna kontrola działalności budownictwa przez aparat bankowy. Kierunki pracy ekonomiczno-kontrolnej w tej dziedzinie — przyjęte w ostatnich latach — są na ogół prawidłowe. Dotyczy to zarówno wstępnej, bieżącej i wynikowej kontroli działalności przedsiębiorstw budowlano-montażowych, jak i prac badawczych, dotyczących organizacji budownictwa. W związku z tym kontynuowane będą w następnej pięcioletce dotychczasowe kierunki pracy ekonomiczno-kontrolnej, w szczególności:

- kontrola techniczno-ekonomicznych planów przedsiębiorstw budowlano-montażowych,
- kontrola organizacji placów budów i prac przygotowawczych do realizacji robót,
- kontrola przebiegu robót w oparciu o plany operatywne i harmonogramy robót, z uwzględnieniem zaopatrzenia i gospodarki materiałowej, zatrudnienia, wyposażenia w sprzęt i środki transportu,
- kontrola fakturowania i rozliczeń,
- kontrola kosztów własnych produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem płac i kosztów materiałowych,
- kontrola rentowności i sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

Do efektywniejszej pracy banku w zakresie kredytowania i kontroli budownictwa przyczynią się zmiany, jakie zostaną wprowadzone z początkiem 1966 r. w systemie planowania produkcji budowlanej i w zasadach finansowania środków obrotowych.

W związku z tymi zmianami szczególne znaczenie dla oddziaływania banku na działalność produkcyjną przedsiębiorstw będzie miała sukcesywnie wprowadzana zmiana systemu sprzedaży robót, w szczególności ograniczenie rozliczeń do trzech lub czterech faz oraz rozszerzenie zakresu jednorazowych

rozliczeń za zakończone obiekty, co spowoduje wzrost kredytu na roboty w toku. Zmiany te pozwolą bankowi na skuteczniejsze oddziaływanie przy pomocy kredytu bankowego na rzeczową realizację planów.

METODY I ORGANIZACJA PRACY BANKU

Metody prac ekonomiczno-kontrolnych banku kształtowały się pod wpływem systemu planowania i zarządzania i — wraz z jego zmianami — ulegały ewolucji. Przez długi okres czasu bank sprawował przede wszystkim kontrolę legalności działania i rozliczeń kontrolowanych jednostek, odpowiadające ówczesnym instrumentom jego oddziaływania.

Dopiero pod koniec pierwszej pięciolatki rozpoczął się rozwój działalności opiniodawczej i doradczej banku na użytek centralnych i terenowych organów administracji gospodarczej, a następnie nieprzerwany proces pogłębiania bankowej kontroli dokumentacji i kosztów inwestycji. W ostatnich latach bank zapoczątkował między innymi nowe kierunki kontroli merytorycznej, zmierzające do bardziej skutecznego oddziaływania na proces inwestycyjny, w szczególności na:

1) urealnienie planów inwestycyjnych — przez kontrolę wyceny inwestycji i stopnia ich przygotowania do realizacji;

2) podnoszenie efektywności ekonomicznej inwestycji — przez kontrolę celowości i efektywności w założeniach i projektach inwestycyjnych, badanie zasadności zakupów maszyn, urządzeń itp.;

3) prawidłową realizację inwestycji — przez wzmożenie kontroli dokumentacji, prac przygotowawczych i przebiegu wykonania robót budowlano-montażowych, na budowach priorytetowych oraz systematyczne kontrole terminów oddawania inwestycji do użytku, zapasów nie zagospodarowanych maszyn i urządzeń itp.

Dorobek banku w zakresie metod kontroli i analizy ekonomicznej procesu inwestycyjnego jest znaczny i będzie wykorzystany przy rozwijaniu nowych form i metod kontroli bankowej.

Pogłębieniu pracy banku nie towarzyszyła jednak zmiana instrumentów jego oddziaływania na proces inwestycyjny. W związku z tym wnioski z badań, kontroli i analiz bankowych mogły w odniesieniu do konkretnych inwestycji być realizowane tylko w ograniczonym stopniu.

Sytuacja ta była wielokrotnie przedmiotem krytyki ze strony pracowników banku, ze względu na konieczność rozwijania niektórych pracochłonnych kierunków kontroli z ograniczonymi możliwościami skutecznego wykorzystania ich wyników. Zmiany zdecydowane przez IV Plenum w systemie planowania i zarządzania w powiązaniu z kredytowaniem inwestycji powodują konieczność dokonania przez bank dalszego postępu w metodach pracy i stwarzają sprzyjające po temu warunki. Kredytowanie inwestycji nadaje kontroli bankowej nową treść, wprowadzając element uczestnictwa banku w podejmowaniu decyzji gospodarczych. Elementem tym są decyzje kredytowe, w których działalność kontrolna znajduje naturalny cel i logiczne zakończenie.

Kredyt inwestycyjny stwarza bowiem lepsze warunki oddziaływania na tworzenie podstaw do decyzji inwestycyjnych i kontroli ich realizacji. Stanowisko banku co do przyznania lub odmowy kredytu może mieć decydujący wpływ na podjęcie lub zaniechanie inwestycji. Wraz z podejmowaniem decyzji kredytowych wzrasta odpowiedzialność banku za prawidłowość oceny procesów inwestowania, co zobowiązuje bank do stałego ulepszania i rozwijania metod pracy.

Wywiązywanie się z tych zadań wymaga zastosowania przez bank odpowiednich metod analizy ekonomicznej oraz ścisłego współdziałania z Komisją Planowania przy Radzie Ministrów, Ministerstwem Finansów, a zwłaszcza z Narodowym Bankiem Polskim, tak w toku opracowywania planów inwestycyjnych, planów sfinansowania inwestycji i planów kredytowych, jak i w okresie ich realizacji.

W nowej koncepcji organizacyjnej przyjmuje się następujące zasady podziału pracy w banku w dziedzinie finansowania i kontroli inwestycji:

1) oddziały terenowe mają specjalizować się w obsłudze i kontroli poszczególnych inwestycji. W oddziałach terenowych powinna się rozwijać jednostkowa analiza i kontrola rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji, kontrola planowanych i wynikowych kosztów inwestycji, rozmiarów i przyczyn zmian kosztów, cykli inwestycyjnych oraz efektów i rozliczeń inwestycji zakończonych. Oddziały terenowe mają współpracować z inwestorami bezpośrednimi, tj. przedsiębiorstwami i jednostkami budżetowymi, realizującymi inwestycje;

2) oddziały wojewódzkie będą miały za zadanie prowadzenie dwójakiego rodzaju działalności: branżowej i terytorialnej:

a) w zakresie działalności branżowej oddziały wojewódzkie mają specjalizować się w analizie i ocenie zjawisk dotyczących branży jako całości; oddziały wojewódzkie — wiodące dla branż — będą kierować akcją kredytową w odniesieniu do inwestycji obsługiwanych zjednoczeń, nadawać kierunek pracy oddziałów terenowych przy finansowaniu tych inwestycji oraz systematyzować wyniki prac oddziałów terenowych w powyższym zakresie. W ramach prac związanych z kredytowaniem oddziały wiodące mają współpracować z właściwymi zjednoczeniami,

b) w zakresie działalności terytorialnej oddziały wojewódzkie, poza dotychczas wykonywanymi funkcjami, będą musiały specjalizować się w analizowaniu centralnych planów inwestycyjnych w przekrojach terytorialnych, niezbędnych dla uzyskania pełnego obrazu potrzeb inwestycyjnych. W ramach terytorialnej obsługi inwestycji planu terenowego i centralnego oraz w zakresie terenowej koordynacji inwestycji oddziały wojewódzkie mają współpracować z terenowymi organami administracji gospodarczej;

3) departamenty centrali spełniają funkcje o charakterze branżowym i ekonomicznym:

a) departamenty branżowe będą sprawować ogólny nadzór i ustalać kierunki pracy oddziałów w dziedzinie finansowania i kontroli inwestycji w ujęciu resortowym i galezyjowym, budownictwa i organizacji projektowych. Ponadto przedmiotem bezpośredniego kierownictwa i nadzoru ze strony branżowych departamentów inwestycyjnych będą inwestycje centralne w skali resortowej oraz imiennie wykazane inwestycje priorytetowe. Do departamentów inwestycyjnych będzie należało również podejmowanie szczególnie ważnych decyzji kredytowych w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń. Departamenty branżowe mają współpracować z ministerstwami i z resortowymi placówkami naukowo-badawczymi,

b) Departament Ekonomiczny — ma za zadanie syntetyzowanie wyników pracy banku, opracowywanie planów finansowo-kredytowych, analiz, wniosków do decyzji w skali całego planu inwestycyjnego oraz koordynowanie działalności ekonomiczno-kontrolnej i normatywnej banku,

c) Departament Dokumentacji i Kosztów, jako specjalistyczna jednostka funkcjonalna, ma inicjować, organizować i koordynować w skali banku kontrole i analizy w dziedzinie rozmieszczenia przestrzennego inwestycji, a także programowania i projektowania inwestycji, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki celowości i ekonomicznej efektywności oraz kosztów inwestycji.

Różnorodność finansowanych branż wymaga indywidualnego traktowania każdej branży, z uwzględnieniem jej specyfiki. Sytuacja ta wymaga nawiązania przez bank szerokiej współpracy ze specjalistami branżowymi zatrudnionymi poza bankiem. Płaszczyzną tej współpracy mają się stać również komitety kredytowe, powoływane przez bank do rozprawy i opiniowania wniosków kredytowych.

Z nowych zadań banku wynika m.in. potrzeba doskonalenia i rozwoju metod szeroko pojętej kontroli efektywności inwestycji, a w szczególności:

1) wykorzystanie w pracy banku badań nad kierunkami rozwoju branż i terytorialnym rozmieszczeniem inwestycji — dla oceny celowości, wielkości i lokalizacji inwestycji;

2) rozwijanie metod bankowej kontroli rachunku ekonomicznego w projektach inwestycyjnych — dla oceny efektywności inwestycji;

3) wzmocnienie kontroli prawidłowego ustalania wartości kosztorysowych inwestycji, zmian kosztów w toku realizacji oraz kosztów inwestycji zakończonych — dla oceny efektywności inwestycji, zaangażowania inwestycyjnego i planowania rezerw inwestycyjnych;

4) podjęcie badań efektów działalności inwestycyjnej zarówno w dziedzinie przyrostu majątku trwałego, jak i w dziedzinie przyrostu produkcji lub usług — dla oceny prawidłowości kierunków inwestowania, celowości podejmowania nowych inwestycji oraz ustalania wskaźników techniczno-ekonomicznych, niezbędnych do ulepszania metod planowania inwestycji.

Przyjęte kierunki i metody kontroli będą wymagały dalszego zacieśnienia i pogłębienia współpracy ekonomistów i inżynierów, w celu zapewnienia wszechstronnej i pełnej oceny przedmiotu badań bankowych.

Przy opracowywaniu poszczególnych problemów z dziedziny ekonomiki inwestycji i budownictwa przewiduje się nawiązanie szerokiej współpracy z instytutami naukowo-badawczymi, placówkami naukowymi oraz instytucjami finansowymi.

WARUNKI I ŚRODKI REALIZACJI ZADAŃ BANKU

Trafność decyzji kredytowych i pogłębienie działalności ekonomiczno-kontrolnej banku uzależniane jest w poważnym stopniu od poznania przez aparat bankowy czynników techniczno-organizacyjnych, ekonomicznych i społecznych, kształtujących procesy gospodarcze oraz kryteriów obiektywnej oceny tych procesów. Z tego punktu widzenia bank jest zainteresowany wprowadzeniem w życie nowych rozwiązań systemowych w dziedzinie programowania, projektowania i finansowania inwestycji oraz budownictwa, a w szczególności zwiększeniem rangi rachunku ekonomicznego wśród uczestników procesu inwestycyjnego.

Efektywność działania nowego systemu finansowania gospodarki narodowej uzależnia się nie tylko od pracy Banku Inwestycyjnego, lecz także od rozszerzenia i zaktywizowania współpracy z bankiem: Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Ministerstwa Finansów, resortów gospodarczych, Narodowego Banku Polskiego, zjednoczeń i władz terenowych. Konieczne jest zapewnienie bankowi szerszej informacji techniczno-ekonomicznej oraz opracowań i analiz związanych z procesem inwestycyjnym. Należy zapewnić mu również udział w posiedzeniach kolegiów i innych organów opiniujących i decydujących o problemach procesu inwestycyjnego w skali makroekonomicznej.

Wzrost zadań Banku Inwestycyjnego, wynikający ze zmiany zarządzania i systemu finansowania inwestycji i budownictwa, wymagać będzie liczbowego i jakościowego uzupełnienia kadr, przy wykorzystaniu w pełni wiedzy i doświadczeń istniejącej kadry. W wyniku przeprowadzonej w ostatnich latach systematycznej pracy w zakresie doskonalenia struktury kadr pracowniczych i podnoszenia jej kwalifikacji nowe zadania nie natrafiają na grunt nie przygotowany. Pewna część ekspertów i starszych inspektorów opanowała umiejętność wykrywania rezerw ekonomicznych, badania kosztów, dokumentacji i rachunku efektywności inwestycji. Istnieje więc zrozumienie i pewien zasób doświadczeń w takich rodzajach kontroli, jakiej między innymi znajdują zastosowanie przy podejmowaniu decyzji kredytowych. Bank ma zatem dobre podstawy do przygotowania kadr do realizacji zwiększonych i nowych zadań.

Konieczne jest wypracowanie takiego układu struktury zawodowej specjalistów technicznych i ekonomistów w centrali i oddziałach banku, który odpowiadałby pełnym potrzebom kontroli inwestycji i

budownictwa, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb kontroli inwestycji w ujęciu branżowym. Dotyczy to zarówno pracowników zatrudnionych, jak i przewidzianych do zaangażowania.

Wzrost liczbowy pracowników obejmie uzupełnienie kadry kierowniczej, niezbędny przyrost starszych inspektorów inwestycyjnych i kredytowych, wydatne wzmocnienie kadry ekspertów oraz zwiększenie personelu księgowego i kontrolno-rachunkowego. Kluczowym zagadnieniem jest terminowe zaangażowanie odpowiednich ekspertów, na których spoczywać będzie główny ciężar kontroli merytorycznej, tworzącej podstawy do oceny decyzji inwestycyjnych oraz podejmowania decyzji finansowych i kredytowych. Zamierza się angażować lub wyszkolić ekspertów branżowych zarówno ekonomicznych, jak i technicznych. Główne zadania w angażowaniu pracowników przypadną w udziale oddziałom wojewódzkim w Warszawie, Katowicach, Łodzi, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i w Gdańsku.

Wzrost liczbej ekspertów, przechodzenie ekspertów w skład podstawowej kadry kontrolnej oraz postępujące ubranżowanie metod kontroli prowadzi do coraz silniejszego zacieśniania współpracy ekspertów z wydziałami branżowymi. W związku z tym wzrastać będzie rola i zadania naczelników wydziałów. Jest to obecnie ważny problem wewnętrznej pracy banku, który wymaga wnikliwej analizy i zastosowania odpowiednich rozwiązań organizacyjnych. Przed naczelnikami wydziałów staje zagadnienie zwiększenia ich udziału w planowaniu, programowaniu, konsultowaniu, odbiorze i prawidłowym wykorzystaniu prac ekspertów technicznych i ekonomicznych. Zagadnienie to jest w pełni doceniane przez naczelników, którzy rozumieją potrzebę podnoszenia poziomu swoich kwalifikacji zawodowych i kierowniczych w drodze doszkalania się i samokształcenia.

Decyzje finansowe i kredytowe, samodzielne rozwiązywanie wielu problemów, rozstrzyganie spraw trudnych a nie cierpiących zwłoki, dalszy rozwój współpracy z aparatem gospodarczym wymagać będą odpowiedniego przystosowania organizacji i metod własnej pracy kierownictwa. W metodach pracy kierownictwa istotne znaczenie ma podział kompetencji i zasady współdziałania kierownika z zespołem kierownictwa. Wszystkich członków kierownictwa musi obowiązywać pełna odpowiedzialność za powierzony odcinek pracy. Współdziałanie kolektywu z kierownikiem nie może hamować szybkości decyzji, ani też osłabiać zdolności do decyzji. Kierownik musi zabezpieczyć sobie pełną dyspozycyjność i operatywność działania przez zastrzeżenie do swej kompetencji jedynie decyzji i spraw o podstawowym znaczeniu.

W celu przygotowania kadry ekspertów i starszych inspektorów do realizacji rozszerzonych zadań banku oraz przysposobienia kadry naczelników, kierownictwa oddziałów i departamentów centrali do pełnienia rozszerzonych, odpowiedzialnych funkcji, organizowane będą kursy szkoleniowe, kursokonferencje i seminaria, przede wszystkim w zakresie:

- szczegółowych przepisów o kredytowaniu inwestycji,
- kontroli generalnych założeń rozwoju branż,
- badania celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji,
- kontroli kosztów inwestycji,
- nowych zasad programowania i projektowania inwestycji.

Należy również wprowadzić i sprawdzić w praktyce działanie dawniej postulowanej formy szkolenia zawodowego, mianowicie delegowania pracowników banku na staż do przedsiębiorstw inwestujących i przedsiębiorstw budowlano-montażowych, a także do zjednoczeń przemysłowych i budowlanych. W celu zapewnienia efektywności szkolenia kadr banku nieodzowne jest także przygotowanie materiałów szkoleniowych, dotyczących finansowania i kontroli inwestycji oraz budownictwa, z uwzględnieniem ich specyfiki branżowej.

Należy również dążyć do rozwinięcia nowych, bardziej wydajnych środków i pomocy w pracy. Doty-

czy to w pierwszym rzędzie dalszego rozszerzenia mechanizacji prac sprawozdawczo-statystycznych oraz analityczno-kontrolnych. Bank Inwestycyjny posiada bardzo skromny zestaw maszyn liczących, pozwalający na podstawową mechanizację prac rachunkowych. Maszyny te są głównie skoncentrowane w pionie operacyjno-rachunkowym i mogą być tylko w małym stopniu wykorzystywane do innych prac obliczeniowych. Przy obecnym zakresie prac obliczeniowych, wymagających wielokrotnego przetwarzania danych oraz w związku z przewidywanym wzrostem liczby tych prac w najbliższej przyszłości, należy sprecyzować potrzeby oraz ustalić odpowiednie warunki korzystania przez Bank Inwestycyjny z ośrodków maszyn liczących NBP oraz dążyć do zrealizowania planu zaopatrzenia banku w niezbędne maszyny. Niezależnie od tego wymagać będzie również pewnego wzmocnienia dotychczasowy potencjał środków transportu i powierzchni lokalowej.

* * *

Przedstawione w referacie zadania banku oraz zmiany w metodach i organizacji pracy będą wymagały realizacji etapami. Jeszcze w 1965 r. należy:

1. Wydać instrukcje o kredytowaniu i kontroli inwestycji centralnych i zjednoczeń, o finansowaniu i kontroli budownictwa mieszkaniowego, o kredytowaniu i kontroli przedsiębiorstw wykonawstwa in-

westycyjnego oraz odpowiednie instrukcje operacyjne.

2. Wprowadzić niezbędne zmiany w strukturze organizacyjnej centrali i oddziałów.

3. Przygotować kadry banku do nowych, zwiększonych zadań drogą:

— uzupełnienia kadry ekspertów i zaangażowania głównych specjalistów w pełnej ilości przydzielonych bankowi na ten cel etatów,

— dalszego przeszkolenia pracowników centrali i oddziałów, zgodnie z planem szkolenia i doskonalenia kadr banku.

4. Wykonać w ustalonych terminach prace węzłowe banku na rok 1965 oraz dostosować i wykorzystać je do potrzeb wynikających ze zmian w systemie finansowania inwestycji i budownictwa.

5. Przygotować materiały, na podstawie których podjęte będą decyzje kredytowe dla inwestycji objętych nowym systemem, to jest rozpoczynanych w 1966 r.

* * *

Włączenie się szerokich kręgów aktywu gospodarczego banku, organizacji partyjnych i związkowych — to jeden z podstawowych warunków wprowadzenia w życie odpowiedzialnych zadań banku.

Zgodnie z uchwałami IV Plenum KCPZPR, organizacje partyjne i związkowe w centrali i oddziałach oraz aktyw gospodarczy dołożą maksymalnych starań i wysiłków do pełnej realizacji zadań banku.

WOJCIECH PRUSS

Zmiany w systemie finansowym i kredytowym

IV Plenum KCPZPR nakreśliło program usprawnienia systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową. W wyniku uchwał IV Plenum ulegają między innymi zmianie w roku 1966 zasady systemu finansowego i kredytowego przedsiębiorstw. Przewiduje się podjęcie przez rząd szeregu uchwał wprowadzających zmiany w systemie finansowym państwowych przedsiębiorstw przemysłowych powiązanych z budżetem centralnym, państwowych przedsiębiorstw przemysłowych powiązanych z budżetem terenowym, państwowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

Zmianie ulegają zasady finansowania inwestycji, zasady tworzenia funduszu zakładowego. Przewiduje się w związku z tym dokonanie szeregu zmian w przepisach bankowych, a między innymi wydanie nowej instrukcji w sprawie kredytowania przedsiębiorstw uspołecznionych.

W chwili, gdy pisany jest niniejszy artykuł brak jest jeszcze ostatecznych decyzji we wszystkich tych sprawach, są jedynie przygotowane projekty odpowiednich przepisów. Z tego względu celem niniejszego artykułu nie jest zaznajomienie czytelników „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” ze szczegółowymi zasadami finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, które mogą ulec jeszcze większym zmianom w porównaniu z rozwiązaniami proponowanymi w przygotowanych już projektach przepisów, lecz omówienie niektórych problemów jakie nasuwają się w świetle tych projektów i dyskusji, które na ich temat były już prowadzone.

Przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę na kilka momentów, które powinny stworzyć warunki do bardziej prawidłowego i skutecznego funkcjonowania finansów i kredytu w okresie rozpoczynanego w przyszłym roku nowego planu pięcioletniego.

Zaliczyć do nich trzeba przede wszystkim zwiększenie roli zysku i rentowności w gospodarce przedsiębiorstw i zjednoczeń. Jak wiadomo, w myśl posta-

nowień uchwały IV Plenum KC PZPR, „...dyrektywny wskaźnik rentowności stać się powinien w latach 1966—1970 głównym syntetycznym miernikiem oceny ekonomicznych wyników działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń, a poprawa rentowności — jednym z podstawowych zadań gospodarczych”.

Zwiększeniu roli rentowności i zysku w gospodarce przedsiębiorstw i zjednoczeń sprzyjać będzie:

a) przyjęcie wykonania dyrektywnego wskaźnika rentowności jako podstawowego warunku tworzenia funduszu zakładowego oraz funduszu premiowego dla kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstwa;

b) uczynienie z zysku podstawowego źródła finansowania potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie przyrostu zapasów oraz własnych inwestycji. Dotychczas zysk był podstawowym źródłem finansowania przyrostu zapasów, w nieznacznej natomiast stosunkowo mierze uczestniczył w finansowaniu inwestycji własnych przedsiębiorstw, ponieważ zasadniczym źródłem tworzenia funduszu inwestycyjno-remontowego była amortyzacja. W nowym systemie finansowym przedsiębiorstw przemysłu kluczowego amortyzacja przestaje być w ogóle źródłem finansowania własnych inwestycji przedsiębiorstw i funkcje jej w tym zakresie w całości przejmie zysk (tworzy się natomiast fundusz remontowy, którego źródłem będzie amortyzacja);

c) przyjęcie zysku jako jednego ze źródeł tworzenia inwestycyjnego funduszu zjednoczenia. W związku z zamierzonym zwiększeniem roli i samodzielności zjednoczeń w systemie zarządzania gospodarką narodową przewiduje się również pewne rozszerzenie zakresu inwestycji zjednoczeń finansowanych z własnych funduszy inwestycyjnych. W celu zainteresowania zjednoczeń finansowymi wynikami działalności podległych im przedsiębiorstw przyjmuje się zysk jako jedno ze źródeł tworzenia tych funduszy. Drugim źródłem tworzenia inwestycyjnego funduszu

zjednoczenia będzie część amortyzacji przejmowana, zgodnie z ustaloną dla każdego zjednoczenia normą, z podległych mu przedsiębiorstw;

d) uprawnienie zjednoczeń do przeznaczenia części ponadplanowego zysku (nie więcej niż 50% tego zysku) na zasilenie tworzonego w każdym zjednoczeniu funduszu postępu techniczno-ekonomicznego.

Istotne znaczenie ma przy tym fakt, iż stosowanie rentowności jako miernika oceny ekonomicznych wyników działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń będzie jednocześnie stanowiło instrument oddziaływania na jak najlepsze wykorzystanie przez przedsiębiorstwa majątku trwałego i obrotowego oraz usprawnienie procesu inwestycyjnego. Do takiego oddziaływania wskaźnika rentowności przyczyniać się będzie:

a) oprocentowanie środków trwałych. Według aktualnych projektów zamierza się wprowadzić w większości zjednoczeń przemysłu kluczowego oprocentowanie środków trwałych według ich wartości netto, naliczane w ciężar wyników finansowych przedsiębiorstwa i odprowadzane na rzecz budżetu państwa;

b) stosowanie wyższego oprocentowania kredytów inwestycyjnych w przypadkach przekraczania kosztów i niedotrzymywania terminów realizacji inwestycji oraz obciążanie tymi podwyższonymi odsetkami od kredytów wyników finansowych przedsiębiorstwa;

c) kontynuowanie przez banki oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw przy pomocy podwyższonego oprocentowania kredytów obrotowych w przypadkach występowania istotnych nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstwa, a w szczególności w przypadkach nieprawidłowego gospodarowania zapasami.

Drugim istotnym momentem, stwarzającym bardziej korzystne warunki dla prawidłowego funkcjonowania finansów i kredytu, jest przyjęcie zasady określania norm podziału amortyzacji i zysku przedsiębiorstwa na okresy dłuższe niż rok, a mianowicie norm podziału amortyzacji na okres pięciu lat i norm podziału zysku na okres nie krótszy niż dwa lata. Umożliwia to każdemu przedsiębiorstwu uzyskanie dalszej niż obecnie perspektywy w dziedzinie gromadzenia środków na finansowanie potrzeb rozwojowych w zakresie własnych inwestycji oraz przyrostu zapasów. Jednocześnie przyjęcie zasady ustalania wieloletnich norm podziału zysku i amortyzacji może przeciwdziałać wielu sztucznym manipulacjom (np. planowanie zbyt niskiego przyrostu zapasów), do jakich mogłoby zachęcać określanie tych norm jedynie na okresy roczne.

W związku z zamierzaniem ustaleniem norm podziału zysku i amortyzacji na okresy wieloletnie trzeba może przypomnieć, że zasada taka została już przyjęta i w przepisach systemu finansowego, opracowanych u progu kończącej się obecnie pięciolatki, pozostała jednak jedynie „martwym przepisem”, nie została bowiem wprowadzona w życie.

Wydaje się, iż jedną z przyczyn tego było sformułowanie tej zasady w sposób, można by rzec, „maksymalistyczny”: zarówno normatywy podziału zysku jak i amortyzacji miały być ustalone z góry na okres całych pięciu lat. Doświadczenie jednak wykazuje, że z uwagi na duże różnice w rentowności poszczególnych asortymentów wyrobów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe, jak i w wyniku nierównomiernych zmian w kosztach produkcji poszczególnych wyrobów brak jest obecnie warunków do prawidłowego planowania zysku na dłuższe odcinki czasu. Stąd też obecne rozwiązanie problemu wieloletnich norm podziału zysku i amortyzacji jest znacznie ostrożniejsze, niż to miało miejsce poprzednio — przyjmując, podobnie jak to było poprzednio, zasadę ustalania norm podziału amortyzacji na okres pięciu lat, jednocześnie wprowadza zasadę określania norm podziału zysku na okres „nie krótszy od dwóch lat”.

Jeśli chodzi o warunki bardziej prawidłowego i skutecznego funkcjonowania finansów i kredytu, to nie można pominąć znaczenia, jakie ma zwiększenie roli rachunku ekonomicznego w działaniu wszystkich ogniw naszej gospodarki. Zwiększenie roli ra-

chunku ekonomicznego przy podejmowaniu decyzji gospodarczych powoduje jednocześnie wzrost znaczenia takich kategorii, jak procent, środki finansowe i kredytowe, stojące do dyspozycji podejmującego decyzję, efekty zastosowania tych środków.

Wszystkie te czynniki, sprzyjające zwiększeniu znaczenia finansów i kredytu w naszej gospodarce, nie będą jednakże dawały rezultatów w sposób automatyczny, bez względu na sposób działania aparatu finansowego i kredytowego i posługiwania się przez ten aparat instrumentami systemu finansowego i kredytowego. Stąd też jednym z podstawowych warunków powodzenia obecnych poczynań jest jak najpełniejsze zrozumienie przez wszystkich pracowników finansowych i kredytowych intencji wprowadzanych zmian i jak najlepsze opanowanie metod posługiwania się środkami, które zmiany te stawiają do ich dyspozycji.

Jak już wspominaliśmy, wśród zamierzonych zmian projektuje się również wprowadzenie nowego systemu finansowego dla przedsiębiorstw państwowych, powiązanych z budżetem centralnym. Szczególnie istotne są przy tym proponowane zasady funkcjonowania w tych przedsiębiorstwach funduszu rozwoju i finansowania zapasów.

W nowym systemie finansowym zostaje utrzymany fundusz rozwoju jako wspólne źródło finansowania przyrostu zapasów i własnych inwestycji przedsiębiorstw. Jednakże sposób jego funkcjonowania i środki oddziaływania na gospodarkę zapasami ulegają dość istotnym zmianom.

Przed wszystkim ulega likwidacji pojęcie „normatywu finansowego”, a fundusz rozwoju staje się źródłem finansowania **faktycznego stanu** zapasów i nakładów na inwestycje własne przedsiębiorstwa.

Przyczyny rezygnacji z „normatywu finansowego” są znane z publikacji, które ukazały się na ten temat w ciągu ostatniego roku. Wystarczające więc wydaje się tylko krótkie przypomnienie niektórych argumentów:

— normatyw finansowy nie reprezentował rzeczywistego związania przez przedsiębiorstwo zapasów w procesie produkcji i obrotu. Wyznaczanie zapotrzebowania na środki finansowe z funduszu rozwoju, stosownie do wielkości ustalonego w planie normatywu, nie oznaczało więc angażowania środków tego funduszu odpowiednio do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstwa w tym zakresie,

— normatyw finansowy nie stanowił również w pełni obiektywnego miernika poziomu zapasów. Zasada ustalania normatywu w wysokości **stałego** zapotrzebowania na środki obrotowe, przydatna w pewnej mierze dla określenia potrzebnych przedsiębiorstwu funduszy, powodowała jednak powszechne występowanie takich sytuacji, w których zapasy ponadnormatywne (przekraczające normatyw) miały tak samo prawidłowy charakter, jak i mieszczące się w granicach normatywu. Z drugiej strony, z uwagi na niewłaściwe pojmowanie funkcji normatywów finansowych, często uważano, że zapas ponadnormatywny identyczny jest z zapasem nieprawidłowym,

— ustalanie normatywów finansowych było z jednej strony bardzo pracochłonne, z drugiej zaś metody ich ustalania były zbyt skomplikowane, aby normatywy te mogły być w pełni dokładnie sprawdzane przez czynniki zewnętrzne (np. bank).

Przy likwidacji normatywu finansowego utrzymuje się jednak, a nawet znacznie wzmacnia „grę” między zapasami i inwestycjami w gospodarce przedsiębiorstwa. Przewiduje się bowiem, że fundusz rozwoju będzie przeznaczany w pierwszej kolejności na finansowanie faktycznego stanu zapasów, a dopiero po zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstwa w tej dziedzinie będzie wykorzystywany na finansowanie jego inwestycji własnych.

Według obecnych propozycji przewiduje się następujące zasady funkcjonowania funduszu rozwoju w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych, powiązanych z budżetem centralnym:

a) każdemu przedsiębiorstwu otwiera się dwa rachunki funduszu rozwoju — rachunek „A” i rachunek „B”,

b) na rachunek „A” przedsiębiorstwo odprowadza w odpowiednich okresach część zysku przeznaczoną na fundusz rozwoju, zgodnie z normą odpisu otrzymaną od zjednoczenia,

c) środki na rachunku „A” nie mogą być wydatkowane i nie podlegają oprocentowaniu,

d) po zakończeniu roku i po sporządzeniu i weryfikacji bilansu ustala się ostateczną kwotę odpisów na fundusz rozwoju. Ta kwota podlega przekazaniu na rachunek „B”,

e) środki zgromadzone na rachunku „B” służą na:

— pokrycie niedoboru własnych funduszy obrotowych na początek roku,

— sfinansowanie przyrostu zapasów w ciągu roku, w którym przekazano je na rachunek „B”,

— sfinansowanie nakładów na inwestycje własne przedsiębiorstwa również w tym samym roku, w którym przekazano je na rachunek „B”.

Oznacza to np., że odpowiednia część zysku 1966 roku, przekazana w ciągu tego roku na rachunek „A”, podlega przelaniu w pierwszej połowie 1967 roku (po zatwierdzeniu bilansu) na rachunek „B” i służy na:

— sfinansowanie niedoboru własnych funduszy obrotowych na dzień 1 stycznia 1967 roku,

— sfinansowanie przyrostu zapasów i nakładów przyszłych okresów w roku 1967,

— sfinansowanie nakładów na inwestycje własne w roku 1967,

f) przelewów środków z rachunku „B” na rachunek rozliczeniowy, przeznaczonych na finansowanie przyrostu zapasów i nakładów przyszłych okresów w danym roku, przedsiębiorstwo dokonuje w ciągu roku zaliczkowo, w kwocie nie wyższej od części planowanego na dany rok przyrostu zapasów, podlegającej pokryciu funduszami własnymi,

g) pokryciu funduszami własnymi podlega odpowiednia część faktycznego stanu zapasów, pomniejszonego o rezerwy i zapasy sezonowe. Przewiduje się, że wyniesie to 60% stanu zapasów, pomniejszonego o rezerwy i zapasy sezonowe. Przedsiębiorstwo będzie jednak miało obowiązek sfinansować funduszami własnymi 100% zapasów nieprawidłowych (nadmiernych i zbędnych). Zapasy sezonowe i rezerwy podlegają w całości sfinansowaniu kredytem bankowym.

Należy się liczyć z tym, iż wprowadzenie w życie omawianych wyżej zasad funkcjonowania funduszu rozwoju postawić może stosunkowo trudne i nowe zadania przed oddziałami banku. Jednym z nich jest zagadnienie kalkulacji środków, jakimi przedsiębiorstwo może rozporządzać na finansowanie własnych inwestycji.

Praktyka wykazuje, że każde przedsiębiorstwo na jesieni powinno znać środki finansowe, jakimi będzie dysponować na inwestycje w roku następnym. Tylko bowiem w takim przypadku możliwe jest lokowanie zamówień na dobra inwestycyjne odpowiednio do przeznaczanych na ten cel środków finansowych.

Skalkulowanie na jesieni środków finansowych, jakie będą mogły być w roku następnym przeznaczone na inwestycje, wymaga przy przedstawionym wyżej rozwiązaniu:

— oceny niedoboru funduszy obrotowych na początek roku następnego (np. na jesieni 1966 r. oceny takiego niedoboru na początek roku 1967),

— oceny przyrostu zapasów w roku następnym (w naszym przykładzie — w roku 1967),

— oceny wielkości zysku w roku bieżącym (w naszym przykładzie — w roku 1966), od którego zależy wysokość funduszu rozwoju, który będzie do dyspozycji na rachunku „B” w roku następnym (w naszym przykładzie — w roku 1967).

Jak z tego wynika podział funduszu rozwoju wymaga między innymi oceny planowanego przyrostu zapasów.

W związku z tym powstaje problem sposobu planowania zapasów.

W chwili obecnej przedsiębiorstwa planują przyrost zapasów w ten sposób, iż określają konieczny w danym roku przyrost zapasów prawidłowych oraz upłynnienie posiadanych na początek roku zapasów nieprawidłowych. Jak wiadomo, nawet w przypadku

realizacji planów upłynnienia nie następuje odpowiednie zmniejszenie zapasów nieprawidłowych, ponieważ w miejsce zapasów upłynionych pojawiają się nowe zapasy nieprawidłowe. Trudno jednak w planie przedsiębiorstwa zakładać powstanie nowych zapasów nieprawidłowych, ponieważ byłoby to równoznaczne z założeniem nieprawidłowego wykonania innych części planu przedsiębiorstwa — planu zakupu, zużycia, produkcji, sprzedaży czy kosztów. Z drugiej jednak strony uwzględnienie w planie tylko upłynnienia zapasów nieprawidłowych na początek roku oznacza ustalenie na zbyt niskim poziomie zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki funduszu rozwoju, przeznaczane na finansowanie zapasów. Dlatego też wysuwane są propozycje, żeby przy podziale środków funduszu rozwoju uwzględniać:

— niedobór funduszy obrotowych na początku roku,

— planowany przyrost zapasów **prawidłowych**.

Jeśli natomiast przedsiębiorstwo zdołałoby w ciągu roku rzeczywiście obniżyć stan zapasów nieprawidłowych, to wówczas powodowałoby to zmniejszenie niedoboru lub nawet powstanie nadwyżki własnych funduszy obrotowych na początku roku i zwiększałoby możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa w następnym roku.

Zasada podziału funduszu rozwoju w zależności od faktycznego stanu i struktury zapasów stawia przed oddziałami banku nowe i stosunkowo trudne zadania w zakresie klasyfikacji zapasów.

Jak bowiem wynika z przedstawionych wyżej zasad funkcjonowania funduszu rozwoju, istotnym czynnikiem, decydującym o podziale tego funduszu na finansowanie zapasów i inwestycji, a więc i o rozmiarach własnych inwestycji przedsiębiorstw, będzie sposób poklasyfikowania zapasów, a w szczególności wydzielenia z całości zapasów — rezerw i zapasów sezonowych z jednej strony i zapasów nieprawidłowych z drugiej strony. Uznanie bowiem przez bank określonej części zapasów za rezerwy lub zapasy sezonowe zmniejsza będzie odpowiednio środki, które przedsiębiorstwo będzie miało obowiązek przeznaczyć z funduszu rozwoju na wzrost własnych funduszy obrotowych i tym samym zwiększać będzie możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa. Uznanie natomiast części zapasów za nadmierne i zbędne i żądanie ich pokrycia funduszami własnymi w 100% będzie odpowiednio zwiększać środki przekazywane z funduszu rozwoju na powiększenie własnych funduszy obrotowych i zmniejszać możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa.

Stąd też można się spodziewać nacisku ze strony przedsiębiorstw na oddziały banku w kierunku możliwie wygodnego dla przedsiębiorstw klasyfikowania zapasów. Sytuację utrudnia brak odpowiednio jednoznacznych kryteriów zaliczania zapasów do poszczególnych grup, co zwiększać może płaszczyznę sporów między przedsiębiorstwami i oddziałami banku. Jak wiadomo kryteria takie istnieją jedynie dla zapasów rezerwowych, o których utworzeniu decydują centralne władze gospodarcze oraz dla zapasów zbędnych, za które uważa się zapasy nieprzydatne w danym przedsiębiorstwie, a więc takie, które mogą być upłynnione w drodze sprzedaży czy zniszczenia lub przeznaczenia ich na złom.

Natomiast zarówno kryteria zaliczania zapasów do sezonowych, jak i do nadmiernych stwarzają możliwości bardzo różnorodnej interpretacji. Są wysuwane propozycje ustalenia bardziej precyzyjnych zasad zaliczania zapasów do sezonowych, np. określenia w poszczególnych zjednoczeniach zapasy jakich artykułów mogą być traktowane jako sezonowe. Z drugiej strony, powstają obawy przed zbyt „usztynieniem” i zbiurokratyzowaniem metod kwalifikacji zapasów. W każdym razie nie wydaje się możliwe opracowanie takich zasad klasyfikacji zapasów, które w pełni wyeliminowałyby niebezpieczeństwo różnorodnej interpretacji i zabezpieczyły oddziały przed sporami z przedsiębiorstwami, jeśli problemu klasyfikacji nie będzie się traktować zbyt formalnie. Takie natomiast jego potraktowanie powodowałoby w licznych przypadkach sprzeczności między konkretnymi warunkami, w jakich znajduje się przed-

siębiorstwo i formalnymi zasadami klasyfikacji zapasów.

Jak już wspomniano, nowe zasady funkcjonowania funduszu rozwoju nie tylko utrzymują, ale nawet zastrzegają warunki „gry” między zapasami i inwestycjami w przedsiębiorstwie, stwarzają znacznie silniejsze, niż poprzednio, bodźce do prawidłowego gospodarowania zapasami. Wyraża się to, między innymi, w działaniu następujących nowych czynników:

a) w poprzednim systemie tylko stosunkowo niewielka część środków przedsiębiorstwa stanowiła „pole gry”. Wynikało to stąd, iż podstawowym źródłem finansowania inwestycji własnych przedsiębiorstwa była pozostawiona do jego dyspozycji część amortyzacji, natomiast jedynie stosunkowo nieznaczna część tych inwestycji była finansowana ze środków funduszu rozwoju. „Polem gry” była więc tylko część funduszu rozwoju, która, w zależności od kształtowania się normatywów środków obrotowych, mogła być przeznaczana na inwestycje lub była absorbowana przez zbyt wysoki przyrost normatywów. Przed „grą” była natomiast chroniona podstawowa część inwestycji przedsiębiorstw, finansowana z amortyzacji i z innych źródeł.

W nowym systemie finansowym fundusz rozwoju tworzony z zysku staje się wyłącznym własnym źródłem finansowania zapasów i inwestycji przedsiębiorstw, „pole gry” obejmuje więc nie tylko niewielką część, jak dotychczas, ale — teoretycznie biorąc — całość inwestycji własnych przedsiębiorstwa,

b) w poprzednim systemie elementem wyznaczającym zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na finansowanie z funduszu rozwoju środków obrotowych był normatyw finansowy, a więc wielkość ustalana w planie i z tego względu kształtowana często w oderwaniu od faktycznego ruchu zapasów, natomiast w nowym systemie finansowym zapotrzebowanie na fundusze obrotowe i ich powiększenie z funduszu rozwoju kształtować ma faktyczny stan zapasów,

c) w poprzednim systemie gromadzenie zapasów nieprawidłowych nie ograniczało możliwości inwestycyjnych przedsiębiorstwa, podczas gdy w nowym systemie podlega pokryciu funduszami własnymi całość tych zapasów nieprawidłowych, zmniejszając odpowiednio możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa.

Jeśli idzie o funkcjonowanie funduszu rozwoju, pozostaje do wyjaśnienia jeszcze kilka zagadnień, a mianowicie:

a) wymaga odpowiedzi pytanie, co nastąpi w przypadku, gdy przy rocznym rozliczeniu środki zgromadzone na rachunku „B” nie wystarczą nawet na pokrycie niedoboru na początek roku. Otóż niedobór taki bezwzględnie musi być pokryty.

W celu jego pokrycia przedsiębiorstwo może albo otrzymać odpowiednie środki z rezerwowego funduszu zjednoczenia, tworzonego z części wpłat z zysku podległych mu przedsiębiorstw, albo uzyskać specjalny, wysoko oprocentowany kredyt bankowy na zasilenie rachunku „B” funduszu rozwoju, spłacany z przyszłych wpływów na ten rachunek,

b) niewątpliwie budzić może zainteresowanie sposób finansowania potrzeb przedsiębiorstw w okresie przejściowym, to jest w roku 1966.

Jak bowiem wiadomo, część zysku roku 1966, przeznaczana na utworzenie funduszu rozwoju, będzie w tym roku gromadzona na rachunku „A” funduszu rozwoju, zostanie przekazana na rachunek „B” w pierwszej połowie roku 1967 i zostanie wykorzystana na:

- sfinansowanie ewentualnego niedoboru własnych funduszy obrotowych na dzień 1 stycznia 1967 roku,
- sfinansowanie przyrostu zapasów i nakładów przyszłych okresów w roku 1967,
- sfinansowanie inwestycji w roku 1967.

Natomiast przyrost zapasów i nakłady inwestycyjne roku 1966 będą finansowane ze środków rachunku „B” funduszu rozwoju, powstałych z przekazania na ten rachunek pozostałości środków funduszu rozwoju i funduszu inwestycyjno-remontowego na początek roku oraz z dotacji budżetowych. Do czasu

otrzymania dotacji budżetowych bank będzie udzielać kredytu na zasilenie rachunku „B” funduszu rozwoju do wysokości dotacji zaplanowanej przez przedsiębiorstwo (przewiduje się, że przedsiębiorstwa otrzymają wraz z innymi wskaźnikami do planu wskaźnik określający wielkość dotacji budżetowej na zasilenie funduszu rozwoju w roku 1966).

Przewiduje się wreszcie, że na początku roku 1966 nastąpi rozliczenie nadwyżek i niedoborów przedsiębiorstw przemysłowych z funduszami rezerwowymi zjednoczeń, przy czym rozliczenie zostanie przeprowadzone według zasad dotychczasowego systemu, a więc przy wzięciu za podstawę normatywów środków obrotowych na koniec 1965 (początek 1966) roku.

Opisane wyżej zmiany, jak już wspomniano, dotyczą państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, rozliczających się z budżetem centralnym. Jeśli chodzi o system finansowy państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego, to tylko niektóre z omówionych wyżej zmian zostaną wprowadzone w odniesieniu do tych przedsiębiorstw. Dotyczy to w szczególności wyeliminowania pojęcia „normatywu finansowego” i „pasywów stałych” i wprowadzenia zasady przyjmowania faktycznego (planowanego) stanu zapasów jako czynnika decydującego o podziale funduszu rozwoju na finansowanie środków obrotowych i finansowanie inwestycji.

Dla pełniejszego wyjaśnienia zasad systemu finansowego przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem centralnym wydaje się celowe podanie proponowanych zasad rozliczania zysku i amortyzacji przedsiębiorstwa.

Z zysku przedsiębiorstwa przede wszystkim dokonywano by odpisu na fundusz zakładowy, według zasad tworzenia tego funduszu. Pozostała część zysku podlegałaby podziałowi — zgodnie z normami ustalonymi przez zjednoczenie dla każdego przedsiębiorstwa na okresy dwuletnie — na wpłatę zysku do zjednoczenia i na odpis na fundusz rozwoju.

Amortyzacja dzieliłaby się — zgodnie z normami ustalonymi na okresy pięcioletnie — na część wpłacaną zjednoczeniu i część przeznaczaną na utworzenie funduszu remontowego.

Wpłaty z zysku otrzymywane od przedsiębiorstw zjednoczenia dzieliłoby na:

- dotacje przedmiotowe, stanowiące dopłaty do produkowanych przez podległe zjednoczeniu przedsiębiorstwa artykułów deficytowych lub niskorentownych, dotacje podmiotowe na pokrycie strat przedsiębiorstw planowo-deficytowych, dotacje na utworzenie funduszu zakładowego i funduszu rozwoju w przedsiębiorstwach planowo-deficytowych lub niskorentownych (wewnętrzna redystrybucja zysku),
- wpłatę do budżetu,
- odpisy na fundusz rezerwowy zjednoczenia,
- odpisy na fundusz inwestycyjny zjednoczenia.

Ponadto, jak już wspomniano, część wpłat z ponadplanowego zysku byłaby przeznaczana na zasilenie funduszu postępu techniczno-ekonomicznego.

Wpłaty amortyzacji ulegałyby w zjednoczeniu podziałowi na część przeznaczaną na fundusz inwestycyjny zjednoczenia i część przeznaczaną na finansowanie inwestycji centralnych.

Zmiany w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową, a w szczególności w systemie finansowym, stwarzają nowe warunki dla funkcjonowania systemu kredytowego i wymagają odpowiedniego przekształcenia zasad kredytowania przedsiębiorstw, jak również sposobów oddziaływania banku na ich gospodarkę. Poza tym doświadczenia uzyskane w toku funkcjonowania obecnych zasad kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw wskazują również na potrzebę przeprowadzenia pewnych zmian, zmierzających do zwiększenia skuteczności działania banku oraz uproszczenia niektórych technicznych rozwiązań w systemie kredytowym.

Utrzymuje się zasadę przyznawania kredytów obrotowych na podstawie okresowych wniosków przedsiębiorstwa i określania ich wysokości jako różnicy między przewidywanym stanem aktywów obrotowych (zapasów, nakładów przyszłych okresów, należności od odbiorców) i przewidywanym stanem funduszy

własnych w obrocie oraz nie przeterminowanych zobowiązań różnego rodzaju.

Trzeba przy tym zwrócić uwagę na to, że omówione poprzednio zasady kształtowania własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw w stosunku do określonej części faktycznego stanu zapasów dotyczą w istocie rzeczy jedynie rocznego rozliczenia środków rachunku „B” funduszu rozwoju, natomiast w ciągu roku wysokość własnych funduszy obrotowych będzie oczywiście dość znacznie odbiegać od norm określonych w zasadach systemu finansowego. Składać się na to będzie szereg czynników, a między innymi następujące:

a) w pierwszych miesiącach każdego roku, do czasu zatwierdzenia bilansu i rozliczenia rachunku „B” funduszu rozwoju, może występować nie pokryty jeszcze niedobór funduszy własnych, powstały w roku poprzednim w wyniku ponadplanowego przyrostu zapasów lub zaliczkowego przekazania z rachunku funduszu rozwoju na rachunek rozliczeniowy kwot niższych niż niezbędne do prawidłowego sfinansowania odpowiedniej części planowanego przyrostu zapasów lub wreszcie w wyniku poniesienia przez przedsiębiorstwo w roku poprzednim nieplanowej lub ponadplanowej straty i obniżenia się z tego powodu własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstwa;

b) zaliczkowe przelewy z rachunku funduszu rozwoju, dokonywane w ciągu roku na planowe zwiększenie własnych funduszy obrotowych, nie muszą być realizowane równomiernie. Według obecnych projektów przewiduje się obowiązek przedsiębiorstwa „dokonania takiego przelewu co najmniej raz (w roku) po upływie I półrocza”;

c) przedsiębiorstwo będzie miało prawo wykorzystania środków zgromadzonych na rachunku „B” funduszu rozwoju na zwiększenie funduszy własnych w obrocie ponad normę wymaganą systemem finansowym, ażeby w ten sposób zmniejszyć wysokość wykorzystywanego kredytu obrotowego.

Jak z tego wynika, jednym z elementów decydujących o wysokości przyznawanego kredytu będzie **przewidywana** wysokość funduszy własnych w obrocie (ustalana w sposób następujący: stan funduszy własnych w obrocie na początek okresu objętego wnioskiem kredytowym plus przewidywany w tym okresie zysk minus przewidywane w tym samym okresie wpłaty z zysku do zjednoczenia, na rachunek funduszu zakładowego i na rachunek funduszu rozwoju plus założone przez przedsiębiorstwo zaliczkowe przelewy z rachunku funduszu rozwoju na rachunek rozliczeniowy, przeznaczone na planowe powiększenie własnych funduszy obrotowych).

Pewne ułatwienie w ustalaniu wysokości potrzeb kredytowych przyniesie likwidacja pojęcia pasywów stałych. O ile obecnie przy ustalaniu wysokości kredytów obrotowych uwzględnia się przewidywany stan zobowiązań nie przeterminowanych w części przewyższającej pasywa stałe, to w warunkach nowego systemu całość zobowiązań nie przeterminowanych (po ewentualnym skompensowaniu ich z aktywami obrotowymi nie stanowiącymi przedmiotu kredytów obrotowych) zmniejszać będzie zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt. Przewiduje się przy tym wprowadzenie uproszczonych metod ustalania we wniosku kredytowym pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe. Będą one mogły być ustalone w wysokości faktycznego ich stanu w okresie ubiegłym, z uwzględnieniem ewentualnych przewidywanych zmian w stanie rozrachunków. Oddziały będą również mogły stosować metodę wskaźnikową, przyjmując wysokość pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe w tej samej procentowej części przewidzianego stanu należności, w jakiej występowały one w okresie ubiegłym.

Zgodnie z obecnymi projektami utrzyma się zasadę podziału kredytów obrotowych we wniosku kredytowym i w urzędzeniach statystycznych, przy czym przewiduje się następujące rodzaje kredytu:

- kredyt na zapasy,
- kredyt na należności,
- kredyt płatniczy,
- kredyt specjalny.

Trzy pierwsze rodzaje kredytu (kredyt na zapasy, kredyt na należności od odbiorców oraz kredyt płatniczy) ewidencjonowane byłyby, podobnie jak obecnie, na rachunku rozliczeniowym. Kredyt specjalny byłby ewidencjonowany na odrębnym rachunku.

Kredyt specjalny będzie udzielany na zasilenie rachunku „B” funduszu rozwoju, w celu umożliwienia pokrycia z tego rachunku niedoboru własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstwa. Ponadto nadal na odrębnym rachunku ewidencjonowane byłoby zadłużenie przeterminowane.

Jak z tego wynika, projektowane zmiany w klasyfikacji kredytów obrotowych byłyby przede wszystkim konsekwencją zniesienia pojęcia normatywu finansowego, które prowadzi do likwidacji podziału kredytu finansującego zapasy i nakłady przyszłych okresów na kredyt normatywny i ponadnormatywny.

Jeśli chodzi o zasady udzielania kredytów, to wymaga poruszenia jeszcze sprawa metod określania potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa.

Jak już wspominaliśmy, utrzymuje się zasady przyznawania kredytów na podstawie okresowych wniosków przedsiębiorstw, przy czym potrzeby kredytowe będzie się określać w wysokości przewidywanego ich stanu na koniec okresu objętego wnioskiem, z możliwością ustalania kilku limitów w ramach tego okresu w przypadku, gdyby potrzeby kredytowe w okresie objętym wnioskiem miały kształtować się na poziomie wyższym od ich stanu na początek i koniec tego okresu.

Wysuwane były co prawda również postulaty określania potrzeb kredytowych na poziomie przeciętnym lub maksymalnym, nie wydaje się jednak, żeby postulaty takie mogły być zrealizowane. Ani bowiem przedsiębiorstwo, ani bank nie znają przeciętnych czy maksymalnych potrzeb przedsiębiorstwa w ciągu miesiąca, gdyż ani sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa, ani nawet jego urzędnicy księgowi nie stwarzają możliwości ustalenia takich potrzeb (nie wiadomo np. jaki jest maksymalny czy przeciętny stan zapasów w ciągu miesiąca, stan dostaw nie fakturowanych itp.).

Jedynie w odniesieniu do niektórych elementów, wyznaczających potrzeby kredytowe (np. zobowiązania z tytułu funduszu płac, należności od odbiorców, nie przeterminowane zobowiązania fakturowe wobec dostawców) można by przeprowadzać kalkulacje zezwalające na ustalenie ich stanu minimalnego, maksymalnego czy przeciętnego w ciągu miesiąca. Ponieważ jednak przy ustalaniu potrzeb kredytowych wysokość wszystkich elementów wyznaczających je przyjmować trzeba według takiej samej metody (nie byłoby słuszne przyjmowanie niektórych elementów w wysokości stanu przewidywanego na koniec kwartału, a innych w wysokości minimalnej w okresie kwartału), a z drugiej strony każde przewidywanie jest swego rodzaju ekstrapolowaniem na okres przyszły informacji posiadanych w okresach ubiegłych, to przy ustalaniu przewidywanych potrzeb kredytowych wykorzystywać można tylko te informacje, które są dostępne — te zaś dotyczą stanu potrzeb kredytowych i wyznaczających je czynników na **koniec** ubiegłych miesięcy czy kwartałów.

Przyznawanie kredytów według przewidywanych potrzeb kredytowych na koniec okresu objętego wnioskiem kredytowym wymaga jednak rozwiązania w zasadach kredytowania przedsiębiorstw problemu zmienności potrzeb kredytowych w okresie obowiązywania ustalonego dla przedsiębiorstwa limitu kredytowego. Wysuwano propozycje, żeby dopuścić możliwość przekraczania tego limitu w granicach, w jakich zadłużenie przedsiębiorstwa podlegało wahanom w okresach ubiegłych. Innymi słowy, oznaczałoby to ustalenie na podstawie obserwacji kształtowania się dziennego zadłużenia w okresie poprzednim, w jakim stopniu w ciągu miesiąca odchyłało się ono w górę i w dół od stanu na koniec miesiąca i na tej podstawie określenie, w jakim stopniu przedsiębiorstwo ma prawo przekraczać ustalony dla niego limit kredytów obrotowych. Rozwiązanie takie jest, niewątpliwie, jednym ze sposobów uwzględnienia zmienności potrzeb kredytowych w zasadach funkcjonowania kredytu, wydaje się jednak, że te same funkcje

równie dobrze może spełniać istniejąca już w naszym systemie instytucja kredytu płatniczego, pod warunkiem że będzie on finansował istotnie jedynie przejściowe potrzeby przedsiębiorstwa. W przeciwnym bowiem przypadku mógłby on ulec przekształceniu w instrument automatycznego kredytowania, a więc kredytowania praktycznie bez wyznaczania dla przedsiębiorstwa górnej granicy udzielanego mu kredytu.

Warunek, o którym mowa wyżej, może być spełniony przy ścisłym przestrzeganiu ustalonych już zasad funkcjonowania kredytu płatniczego, a w szczególności postanowienia, iż zadłużenie z tytułu tego kredytu nie może trwać dłużej niż 10—15 dni i że prawo do ponownego skorzystania z kredytu płatniczego przedsiębiorstwo ma tylko wówczas, jeśli między spłatą poprzedniego zadłużenia z tytułu tego kredytu i powstaniem nowej potrzeby jego udzielenia przedsiębiorstwo przez pewien czas gospodarowało **bez trudności płatniczych, a więc nie miało zobowiązań przeterminowanych z żadnego tytułu.**

Szczególne znaczenie ma dla banku wykorzystanie zmian w metodach planowania i zarządzania gospodarką narodową dla zwiększenia skuteczności oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw.

Sprzyjające warunki ku temu stwarza atmosfera podniesienia roli rachunku ekonomicznego i ekonomicznych instrumentów zarządzania gospodarką narodową oraz niektóre konkretne zmiany w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową, w szczególności w systemie finansowym.

Zwiększenie roli rentowności i zysku w gospodarce przedsiębiorstw stwarza możliwości bardziej skutecznego oddziaływania przy pomocy procentu od kredytu, a w szczególności przy pomocy podwyższonego oprocentowania całości kredytów obrotowych oraz podwyższonego oprocentowania kredytów nieprawidłowych (zadłużenie przeterminowane, kredyt specjalny na zasilenie rachunku „B” funduszu rozwoju w razie braku środków na tym rachunku na pokrycie niedoboru własnych funduszy obrotowych).

Istotne znaczenie ma sposób posługiwania się przez bank różnymi środkami oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw w warunkach funkcjonowania nowego systemu finansowego i kredytowego. Przedmiotem oddziaływania banku będą oczywiście te same dziedziny działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa, a w szczególności gospodarka zapasami, przebieg rozliczeń, prawidłowość podziału wygośdardowanych funduszy własnych na potrzeby rozwojowe w zakresie środków obrotowych i inwestycji oraz kształtowanie się własnych funduszy obrotowych, akumulacja przedsiębiorstwa i elementy kształtujące ją: wielkość i asortyment sprzedaży, koszty.

Należałoby podkreślić konieczność bardziej wnikliwej niż dotychczas analizy i bardziej skutecznego oddziaływania na finansowe wyniki działalności przedsiębiorstw. Według bowiem dotychczas stosowanych zasad systemu finansowego odchylenia bieżących wyników działalności od planu miały natychmiastowy i bezpośredni wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstwa, gdyż powodowały odpowiednie odchylenia od planu stanu własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw. W przypadku gdy zysk przedsiębiorstwa był niższy od ustalonego w planie, powstawał nie planowany niedobór własnych funduszy obrotowych. Był on zawsze przedmiotem analizy banku, oddział musiał podejmować decyzję w sprawie kredytowania lub niekredytowania takiego

iedoboru; przy podjęciu takiej decyzji musiał uwzględnić przyczyny powstania niedoboru.

W warunkach nowego systemu finansowego wielkość bieżących wyników finansowych nie będzie miała żadnego wpływu na aktualną sytuację finansową przedsiębiorstwa. Zysk przedsiębiorstwa w części przypadającej na fundusz rozwoju będzie w ciągu roku odkładany na rachunek „A” i nieosiąganie planowanej wielkości zysku spowoduje dopiero w następnym roku odpowiednio mniejsze zgromadzenie środków na rachunku „B” i trudności w sfinansowaniu potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie zapasów i inwestycji. Dlatego też konieczna jest bardziej wnikliwa bieżąca analiza wyników finansowych zarówno dla uzyskania orientacji w sprawie perspektyw finansowych przedsiębiorstwa w roku następnym, jak i w celu bieżącego ujawniania nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, wyrażających się w nieosiąganiu planowej wysokości zysku oraz oddziaływania na ich usunięcie.

Jeśli chodzi o środki oddziaływania banku, to przede wszystkim wspomnieć trzeba o potrzebie wykorzystania tych środków, które stawia bankowi do dyspozycji nowy system finansowy. Należą do nich przede wszystkim decyzje w sprawie ustosunkowania się banku do zapasów nieprawidłowych. W razie zwiększenia się w ciągu roku stanu zapasów nieprawidłowych bank będzie żądał od przedsiębiorstwa pokrycia przyrostu tych zapasów środkami zgromadzonymi na rachunku „B” funduszu rozwoju, zmniejszając w ten sposób środki przeznaczone na inwestycje. Z drugiej strony, w razie znacznej poprawy w gospodarce przedsiębiorstwa i upłynnienia zapasów nieprawidłowych, bank będzie mógł wyrazić zgodę na to, aby środki własne przedsiębiorstwa zaangażowane poprzednio w finansowaniu tych zapasów, przeznaczyć w ciągu roku, nie czekając na rozliczenie roczne, na rachunek „B” funduszu rozwoju i na finansowanie inwestycji.

W przypadku wystąpienia w przedsiębiorstwie niedoboru własnych funduszy obrotowych na początek roku i niemożności pokrycia go ze środków zgromadzonych na rachunku „B” funduszu rozwoju, bank będzie mógł domagać się pokrycia takiego niedoboru z rezerwowego funduszu zjednoczenia, zmniejszając w ten sposób możliwość wykorzystania tego funduszu na inne cele lub żądać złożenia przez zjednoczenie poręczenia spłaty kredytów bankowych.

Istotne znaczenie wśród metod oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstwa mieć będzie odpowiednie określenie polityki kredytowej banku wobec konkretnego przedsiębiorstwa. Wobec przedsiębiorstw, co do gospodarki których nie ma zastrzeżeń, bank będzie stosował ułatwienia w kredytowaniu, przede wszystkim w postaci udzielania na dogodnych warunkach kredytu płatniczego na uregulowanie wszystkich zobowiązań (udzielanie tego kredytu bez ograniczenia kwoty, z góry na dłuższy okres czasu). Natomiast wobec przedsiębiorstw, w gospodarce których występują nieprawidłowości, bank będzie mógł stosować bardziej rygorystyczną politykę kredytową. Może się ona przejawiać w ostrzejszych warunkach udzielania kredytu płatniczego (tylko na konkretne płatności), stosowaniu środków oddziaływania kredytowego, w szczególności ograniczenia wysokości względnie podwyższenia oprocentowania udzielanych przedsiębiorstwu kredytów.

Umiejętne stosowanie wszelkich stojących do dyspozycji banku środków działania może przyczynić się do zwiększenia skuteczności oddziaływania przy pomocy instrumentów finansowo-kredytowych.

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI

Nowy etap współpracy banku ze zjednoczeniami przemysłowymi

Wytyczne zmian w systemie zarządzania przemysłem, zawarte w uchwałach IV Plenum, są przede wszystkim kierowane pod adresem zjednoczeń przemysłowych. Silne skoncentrowanie uwagi na roli i funkcji zjednoczeń datuje się od roku ubiegłego, kiedy to podjęto szeroką dyskusję nad тезami Komitetu Centralnego PZPR na IV Zjeździe Partii w sprawie kierunków zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową. W latach poprzednich zainteresowanie tym problemem było raczej fragmentaryczne; ograniczało się do likwidacji centralnych zarządów i powołania zjednoczeń.

Zmiany te nie dały większych efektów, chociaż ich myślą przewodnią było zerwanie z administracyjnymi metodami zarządzania przemysłem i nasylenie działalności zjednoczeń treścią ekonomiczną.

Cała sfera rachunku ekonomicznego, dominująca w przedsiębiorstwach, upominała się — bez większych rezultatów — o prawo obywatelstwa również i w ogniach pośredniego zarządzania. Co prawda, już wówczas postulowano, żeby zjednoczenia funkcjonowały jako organizmy gospodarcze o dużej zdolności manewru zarówno w sferze planowania, jak i w dziedzinie działalności operatywnej.

Założenia te realizowano jednak w sposób powolny i nie zawsze konsekwentny. Wiele było przyczyn tak powolnego wykształcania się lepszych form zarządzania gałęzią produkcji. Na przykład, zmiany w systemie planowania i w systemie finansowym, niezbędne do realizacji wytyczonego celu, wymagały rozwiązań kompleksowych, obejmujących o wiele szerszą problematykę, niż zagadnienie zjednoczeń. System zarządzania bowiem i kierowania gospodarką jest tak wzajemnie powiązany, że reforma zjednoczeń przemysłowych może być przeprowadzona jako kompleksowa reforma zasad działania całego aparatu zarządzania przemysłem. Warto również zwrócić uwagę i na ten fakt, że całe zainteresowanie i wysiłki teoretyków oraz praktyków życia gospodarczego skoncentrowały się przede wszystkim na przedsiębiorstwie, jako decydującym ogniwie produkcyjnym.

W niedostatecznym stopniu uwzględniano fakty, które świadczyły o tym, że najbardziej efektywny rozwój sił wytwórczych i postępu technicznego może się odbywać w warunkach koncentracji i specjalizacji środków wytwarzania, przystosowanych do wymagań racjonalnej produkcji i zarządzania. Jako główny przedmiot badań nad funkcjonowaniem modelu gospodarki narodowej — w następstwie zwięzłego zainteresowania — wybrano zakłady produkcyjne. Z tego też powodu mamy tyle cennych opracowań, eksperymentów i prób nowych rozwiązań w odniesieniu do przedsiębiorstw, a tak znikomą ilość podobnych tematów, których podmiotem badań byłyby zjednoczenia. Można by wymienić przykładowo całą sferę działania bodźców materialnego zainteresowania, która rozpatrywana była wyłącznie w odniesieniu do przedsiębiorstw.

Nie zawsze i nie wszędzie zdawaliśmy sobie sprawę z wagi i znaczenia decyzji podejmowanych w zjednoczeniu, którego działalność w licznych przypadkach determinowała przebieg procesów rzeczowych i finansowych w podległych zjednoczeniu przedsiębiorstwach. Często decyzje te przesądzały o funkcjonowaniu czynników ekonomicznych i finansowych, na których opiera się rozrachunek gospodarczy.

Oczywiście, że w praktycznym działaniu doskonalono na wielu odcinkach formy kierowania branżą, szczególnie w zakresie koordynacji i organizacji produkcji. Duży postęp w tej dziedzinie stanowią

uchwały rządu o współpracy i koordynacji ogólnobranżowej (Monitor Polski Nr 56/60 i Monitor Polski Nr 33/65) oraz o przedsiębiorstwach prowadzących (Monitor Polski Nr 96/60). Należy podkreślić, że dzięki tym uchwałom sprawy organizacji branży są wyraźnie zaawansowane w porównaniu do problematyki planowania i zasad ekonomicznego działania zjednoczeń. Z tych względów organizacja branż oraz zakres działalności zjednoczeń nie wymagają wprowadzenia większych zmian. Uwzględniając obecną sytuację można przyjąć, jako aktualne i obowiązujące na przyszłość, następujące rozwiązania strukturalno-organizacyjne zjednoczeń.

1. Zjednoczenie występuje powszechnie jako grupujące przedsiębiorstwa, które posiadają osobowość prawną. Zakres operatywnej samodzielności przedsiębiorstw w zjednoczeniu może być uzależniony od charakteru danej branży oraz od jej organizacji, jako całości. W związku z tym może nastąpić zorganizowanie w centrali zjednoczenia lub w specjalistycznych jednostkach organizacyjnych, podporządkowanych zjednoczeniu, niektórych funkcji dla całości zjednoczenia (np. zbytu, zaopatrzenia, księgowości, opracowań konstrukcyjnych, usług laboratoryjnych itp.).

2. W przypadkach zjednoczeń grupujących przedsiębiorstwa o produkcji masowej, jednorodnej (np. przemysły: spirytusowy, cukrowniczy, tytoniowy) może nastąpić w centrali zjednoczenia lub w specjalistycznych jednostkach organizacyjnych, podległych zjednoczeniu, także znaczna koncentracja wielu zadań wykonawczych. Do zadań takich należą na przykład: zakup materiałów i artykułów technicznych, sprzedaż wyrobów, naprawa i montaż urządzeń technicznych, prowadzenie branżowej stacji zmechanizowanej rachunkowości.

3. Zjednoczenie może również przybrać formę organizacyjno-prawną przedsiębiorstwa wielobranżowego o pełnych uprawnieniach zjednoczenia. Takie zjednoczenie obejmuje zakłady działające na zasadach wewnętrznego pełnego rozrachunku gospodarczego. Stopień samodzielności poszczególnych zakładów może zależeć w tym przypadku od organizacji zjednoczenia, jako całości. Rozwiązanie tego rodzaju może mieć miejsce w branżach obejmujących niewielką liczbę zakładów, o stosunkowo niewielkiej grupie wyrobów.

4. W branżach o dużej liczbie przedsiębiorstw o wyraźnej koncentracji terytorialnej mogą być tworzone zjednoczenia terytorialno-branżowe o zasięgu ograniczonym do terenu jednego lub kilku województw.

Różnorodność zadań, powiązań kooperacyjnych oraz techniczno-ekonomicznych, wymaga często wykształcenia pewnych specjalnych form zarządzania, odciażających zjednoczenie i umożliwiających koordynację węższej grupy wyrobów. Proces rozwijania takich form organizacyjnych ujęty został aktem normatywnym uprzednio cytowanej uchwały o przedsiębiorstwach prowadzących. Przedsiębiorstwo prowadzące wykonuje funkcje analogiczne jak zjednoczenie, lecz wyłącznie w stosunku do grupy kilku przedsiębiorstw produkujących jeden lub kilka rodzajów wyrobów, należących do branży reprezentowanej przez zjednoczenie. Do głównych zadań przedsiębiorstwa prowadzącego należy stworzenie warunków rozwoju i koordynacji specjalistycznych dla danej grupy wyrobów.

Istnieje również typ przedsiębiorstwa patronackiego, które wykonuje pewne jednorodne zadania gospodarcze i funkcje w stosunku do pewnych przedsiębiorstw zjednoczenia macierzystego, a także w sto-

sunku do przedsiębiorstw podporządkowanych innym jednostkom nadrzędnym, nie zmieniając ich podporządkowania organizacyjnego. Głównym zadaniem przedsiębiorstwa patronackiego jest organizowanie i prowadzenie pewnych prac lub przejmowanie części działalności na rzecz innych przedsiębiorstw. Do wykonywania tych prac przedsiębiorstwo patronackie wykorzystuje własny aparat funkcyjny i produkcyjny oraz zaplecze techniczne, które odznacza się z reguły wyższym poziomem niż w przedsiębiorstwach współdziałających.

Ta krótka ilustracja form organizacyjnych wskazuje na bogactwo rozwiązań już wypracowanych, ewentualnie przewidzianych do wprowadzenia, ustalających zakres i funkcje jednostek nadrzędnych. Pozytywną cechą ewolucji tych form organizacyjnych jest wyraźna tendencja odformalizowania przyjętych ongiś schematów i chęć stworzenia dużej elastyczności w wyborze odpowiednich form organizacyjnych.

W dużo skromniejszym natomiast stopniu następowało rozwijanie i pogłębianie roli i funkcji zjednoczenia w zakresie planowania oraz wdrażania zasad ekonomicznego działania. Nie sprecyzowana uprzednio rola zjednoczenia w przygotowaniu planów gospodarczych powodowała zanik zainteresowania i inicjatywy oraz odpowiedzialności za zaspokajanie potrzeb społecznych, racjonalne gospodarowanie w skali całej branży oraz stały się postępowo techniczno-ekonomiczny. Obecnie zjednoczenia otrzymują poważne zadania w sferze planowania, które pozwolą — przy podporządkowaniu ogólnym wytycznym i zadaniom — w granicach własnych uprawnień wpływać na kształtowanie się ekonomiki branży.

Za przełomowy moment w tej dziedzinie można uważać Uchwałę Nr 225 Rady Ministrów z dnia 29 lipca 1964 roku w sprawie organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż i gałęzi gospodarki społeczno-ekonomicznej oraz regionów. Uchwała zobowiązała podstawowe branże przemysłowe do opracowania do dnia 31 marca 1965 roku kompleksowych programów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji oraz ich bardziej szczegółowego wycinka — przewidzianego do realizacji w latach 1966—1970.

Zadania te zmuszają zjednoczenia do przeprowadzenia analizy ekonomicznej aktualnego stanu krajowej bazy technicznej i światowych tendencji rozwojowych postępu techniczno-organizacyjnego. Analiza taka stworzy warunki do wytyczenia podstawowych kierunków kompleksowej polityki technicznej, organizacyjnej i ekonomicznej w zakresie racjonalnego ulepszenia istniejących form i metod organizacji produkcji oraz technicznej bazy branży. Dzięki temu zjednoczenia wejdą w posiadanie dokumentu, który powinien stać się podstawowym narzędziem racjonalnego rozwoju branży.

Programy wyżej wspomnianej rekonstrukcji ściśle wiążą się z pogłębieniem funkcji planistycznych zjednoczenia, wymagają bowiem określenia polityki zjednoczenia w dziedzinie rozwoju produkcji, postępu technicznego, zatrudnienia, inwestycji itd. Do prawidłowego wyznaczenia tych elementów planu konieczne jest organizowanie i bezpośrednie prowadzenie przez zjednoczenia stałych badań potrzeb krajowych w zakresie produkcji dóbr zarówno konsumpcyjnych, jak i środków wytwarzania, a także badań rynków światowych i ich tendencji rozwojowych w zakresie danej branży.

Plan zjednoczenia powinien stanowić zamkniętą całość i obejmować działalność zgrupowanych w nim przedsiębiorstw, działalność jednostek organizacyjnych, podporządkowanych zjednoczeniu (instytuty, biura konstrukcyjne) oraz własną działalność gospodarczą i usługową centrali zjednoczenia. Wskaźniki planu zjednoczenia powinny być tak dobrane, żeby charakteryzowały efekty działalności zjednoczenia jako całości, a więc nie mogą być one tylko sumą planów przedsiębiorstw; muszą natomiast obejmować zadania i efekty działalności całej branży oraz przewidywać pewną rezerwę mocy produkcyjnej i środków do wykonania zadań dodatkowych lub zadań przewidzianych planami przedsiębiorstw.

Kierunek rozwiązań w dziedzinie planowania traktuje zjednoczenia jako podmiot gospodarczy, który kompleksowo ujmuje w planie wszystkie przejawy swojej działalności. Plan w takim ujęciu staje się instrumentem poznawczym całej ekonomiki zjednoczenia, a zarazem podstawą do oceny jego działalności. W takim ujęciu przedmiotem kompleksowej oceny działalności zjednoczenia nie może być tylko wykonanie przez branżę zadań dyrektywnych. Kryterium oceny obejmuje również stopień zaspokojenia potrzeb społecznych, wykonanie zadań w dziedzinie przygotowania i uruchomienia nowej techniki, prawidłowość struktury asortymentowej produkcji, stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych, racjonalność decyzji inwestycyjnych, rentowność oraz poziom kosztów własnych.

Najślabiej w okresie poprzednim przedstawiało się wdrażanie zasad ekonomicznego działania zjednoczeń. Słuszną intencją wyeliminowania cech administracyjnych i przekształcenia zjednoczeń w organizmy gospodarcze napotykała w realizacji poważne trudności. Niedostateczne wyeksponowanie w działalności zjednoczeń elementów rozrachunku gospodarczego i jego powiązania z bodźcami osłabiało funkcjonowanie czynników ekonomicznych. W związku z tym wykształcił się i właściwie utrzymywał w dalszym ciągu administracyjny sposób interpretowania zjawisk gospodarczych. W jednostkach bezpośrednio nadrzędnych nad przedsiębiorstwami bardzo częste były przypadki decyzji nie podporządkowanych kalkulacji ekonomicznej. Zarazem te same jednostki miały obowiązek wdrażania ludzi zarządzających przedsiębiorstwem do ekonomicznego sposobu myślenia. W tej sytuacji dość często decyzje zjednoczeń łamały w ogniwach oddolnych poczucie ekonomicznej praworządności.

Wydaje się, że najbardziej brzemienne w skutki są zmiany wprowadzone w tej właśnie dziedzinie. Dobre koncepcje, nie oparte konkretnymi rozwiązaniami systemowymi, pozostawały od lat w sferze życzeń. Obecnie postulat oparcia działania zjednoczeń przemysłowych na zasadach rozrachunku gospodarczego poparty jest konkretnymi decyzjami systemowymi. Najważniejsze z nich, to sporządzanie ogólnego bilansu i rachunku wyników całej działalności gospodarczej w skali zjednoczenia, utworzenie funduszy celowych powiązanych z całokształtem wyników finansowych zjednoczenia, powiązanie bodźców ekonomicznych, w szczególności dla kadry kierowniczej zjednoczenia, z całokształtem jego wyników finansowych oraz wzmocnienie służb ekonomicznych.

Wymienione powyżej decyzje zmian w systemie zarządzania wskazują wyraźnie, że zasadniczą treścią reformy jest oparcie działania zjednoczeń na kryteriach ekonomicznych, na stosunkowo stałych zasadach działania i syntetycznych miernikach oceny działalności oraz na bodźcach ekonomicznych, skierowanych na uzyskiwanie najlepszych wyników.

Oparcie działania zjednoczeń na kryteriach ekonomicznych oznacza głównie konsekwentne wzmocnienie i rozwinięcie rozrachunku gospodarczego oraz związanego z nim kryterium rentowności, jako istotnej zasady systemu zarządzania, stanowiącej niezbędne uzupełnienie socjalistycznego planowania. W porównaniu ze stanem istniejącym oznacza to przede wszystkim wprowadzenie do działalności zjednoczeń przemysłowych kryterium rentowności oraz dźwigni i bodźców z nim związanych, przy zachowaniu rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw. Realizacja tej zasady oznacza taką konstrukcję rozrachunku gospodarczego i instrumentów ekonomicznych, która by swoim działaniem objęła w znacznie większym niż dotychczas stopniu działalność inwestycyjną oraz handel zagraniczny.

Wykorzystanie w ocenie zjednoczeń kryterium rentowności nie oznacza, że motywem działalności jest jedynie zysk, ani też, że działanie ich jest określone nie kontrolowanymi siłami rynkowymi. Chodzi tu przede wszystkim o wykorzystanie syntetycznego miernika ekonomicznego, pozwalającego na stosowanie rachunku ekonomicznego, opartego na istniejących cenach, kosztach i innych instrumentach roz-

rachunku. Połączenie z rentownością dźwigni i bodźców ekonomicznych jest środkiem zapewniającym silne i prawidłowe działanie tego miernika. Zastosowanie kryterium rentowności do dużych organizacji przemysłowych, jakimi są zjednoczenia, oznacza, że stosunki między przedsiębiorstwami kształtowane są w oparciu o organizację podziału pracy i o rachunek ekonomiczny.

Podsumowując rozważania na temat tego problemu, można stwierdzić, że oparcie reformy systemu zarządzania na faktycznie funkcjonującym kryterium rentowności i związanych z nim dźwigniach ekonomicznych oznacza, w porównaniu ze stanem dotychczasowym, znaczne zwiększenie roli mechanizmów ekonomicznych i zmniejszenie roli zarządzania administracyjnego.

* * *

Przedstawione, w dużym skrócie, funkcje zjednoczeń w nowym systemie zarządzania przemysłem oraz metody ich realizacji miały decydujący wpływ na działalność banku w zakresie kredytowania oraz kontroli procesów gospodarczych na szczeblu branży. Stopień zaangażowania banku w problematykę ekonomiczną zjednoczenia był raczej nieznaczny. Na ten stan rzeczy składało się wiele przyczyn, wśród których na pierwszym miejscu należy wymienić przedstawioną w pierwszej części artykułu znikomą rolę rozrachunku gospodarczego w działalności zjednoczenia oraz brak instytucjonalnych zasad współpracy banku ze zjednoczeniem.

Aparat banku — przechodząc różne formy organizacji w latach 1958—1959 — nastawił się na współpracę z resortami, zachowując w wydziałach organizację branżową. Jednak już w roku 1960 ustaliło się w banku przekonanie o decydującej roli zjednoczeń przemysłowych w kształtowaniu procesów gospodarczych w przemyśle. W konsekwencji tego odczuwano konieczność nawiązania ściślejszej współpracy banku ze zjednoczeniami. Potrzebę tej współpracy widziano przede wszystkim w zakresie usprawnienia gospodarki kredytowanych przedsiębiorstw, wychodząc ze słusznego założenia, że zjednoczenie reprezentuje interesy całej branży.

Te względy zadecydowały, że pierwszym — i w pewnym okresie jedynym — czynnikiem pobudzającym do wzajemnych kontaktów były interwencje oddziałów w zjednoczeniach. W pierwszym etapie rozwijała się więc współpraca oddziałów terenowych ze zjednoczeniami, przy ewentualnym współudziale oddziału wojewódzkiego i centrali banku. Przejawiała się ona przede wszystkim w formie interwencji, w których oddziały banku domagały się od zjednoczeń usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw podległych danemu zjednoczeniu.

Oddziały stawiały zjednoczeniom zarzut słabej reakcji na przesyłane im pisma, domagając się od Departamentu Kredytów Przemysłu podejmowania w zjednoczeniach interwencji w tej sprawie. Natomiast zjednoczenia poczuwały się dość często do obowiązku obrony „atakowanych” przedsiębiorstw. Tak więc geneza współpracy, wywodząca się z podłoża (pozornych) sprzeczności interesów i w większym stopniu adwersarzy aniżeli kontrahentów, ciążyła w pewnych przypadkach i nieraz obecnie ciąży na wzajemnych stosunkach zainteresowanych stron. Natomiast zrozumienie potrzeby i korzyści płynących ze wspólnego działania wykształciło się w późniejszym okresie.

Utrwalało się w coraz większym stopniu przekonanie, że zapoczątkowana forma współpracy nie powinna być zasadniczą płaszczyzną współdziałania. Od interwencji i rozpatrywania incydentalnych przypadków należało przejść do aktywnej współpracy w zakresie podstawowych problemów ekonomicznych branży. Możliwości rozwijania takiej współpracy banku ze zjednoczeniami występują najpełniej na szczeblu centrali banku, ze względu na to, że ona posiada całość materiałów dotyczących wszystkich przedsiębiorstw zgrupowanych w zjednoczeniach przemysłowych.

Należy jednak stwierdzić, że wówczas zjednoczenia nie wykazywały inicjatywy w nawiązywaniu z bankiem współpracy zorganizowanej. W pierwszym okresie rozwój i wykształcanie się form współpracy uzależnione było w dużym stopniu od inicjatywy banku. Najbardziej palącym problemem, który wymagał niezwłocznego uregulowania, była sprawa wspólnej polityki ekonomicznej banku i zjednoczenia oraz ustalania w tej dziedzinie odpowiednich wytycznych dla przedsiębiorstw.

Przykładem takiego współdziałania, które w późniejszym okresie nabrało charakteru obligatoryjnego było uzgadnianie przez zjednoczenia z centralą banku podziału wskaźników funduszu rozwoju i funduszu amortyzacyjnego dla podległych przedsiębiorstw. Dążenie banku do uzyskania wpływu na ustalanie wskaźników funduszu rozwoju i funduszu amortyzacyjnego miało na celu zapewnienie właściwego rozdziału tych wskaźników. Udział banku zapewniał zaspokojenie uzasadnionych potrzeb przedsiębiorstw w zakresie finansowania środków normowanych i nakładów inwestycyjnych, jak również potrzeb jego polityki kredytowej.

Pomimo występujących dość często sprzecznych tendencji, dyskusja nad tymi zagadnieniami prowadziła w zasadzie do ustalenia wspólnej linii postępowania, co w ostatecznym efekcie dawało widoczne korzyści ekonomiczne. Do takich wniosków dochodziło w coraz większym stopniu kierownictwo zjednoczeń, popierając tendencje rozszerzania współpracy. W wyniku tego udział banku w ustalaniu omawianych wskaźników do planów przedsiębiorstw zwiększył się w roku 1962 do 20% wszystkich zjednoczeń, wobec około 7% w roku 1961.

Do innej formy współdziałania należy zaliczyć zagadnienia wiążące się ze współdziałaniem banku i zjednoczeń w zakresie wykrywania nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw, analizowanie przyczyn nieprawidłowości i podejmowanie środków zaradczych. Współpracę tę realizowano przez konferencje branżowe, organizowane przez centralę banku oraz przez uczestnictwo przedstawicieli banku w obradach kolegium zjednoczeń.

Tematyka konferencji branżowych była dość różnorodna i obejmowała bądź całość zagadnień finansowych, bądź też wybrane zagadnienia w danej branży. Często tematem konferencji były sprawy wiążące się z kształtowaniem zapasów.

Konferencje branżowe, jako forma współpracy banku ze zjednoczeniami, przybierały dość różnorodne formy, wśród których jako typowe można wymienić następujące: konferencje ogólnobranżowe, konferencje tematyczne, organizowane tylko na szczeblu centrali banku, konferencje tematyczne, organizowane z udziałem oddziałów terenowych i wojewódzkich oraz konferencje specjalne, poświęcone omówieniu sytuacji w konkretnym przedsiębiorstwie.

Jedną z form współpracy ze zjednoczeniami jest udział przedstawicieli banku w posiedzeniach kolegium zjednoczenia. Ta forma, poza możliwością ustosunkowania się do dyskutowanych tematów z punktu widzenia banku, stwarza pracownikom bankowym możliwości pogłębienia znajomości specyfiki branżowej.

Inny charakter, ale nie mniej ważny, ma współpraca polegająca na wymianie wzajemnych informacji przez bank i zjednoczenie. Od roku 1962 Departament Kredytów Przemysłu opracowuje wiele zagadnień wymagających przeprowadzenia badań lub zebrania odpowiednich materiałów, którymi dysponuje zjednoczenie.

Przy ocenie kontaktów banku ze zjednoczeniami przemysłowymi w okresie ostatnich pięciu lat należy zwrócić uwagę na niezbyt sprzyjające warunki, w których odbywał się rozwój tej współpracy. Pomimo to można stwierdzić duży postęp w opanowaniu przez aparat ekonomiczny banku znajomości branż. Charakterystyczną cechą tej współpracy jest ewolucja od problematyki wycinkowej i fragmentarycznej do tematów obejmujących całokształt zagadnień dotyczących branży. Szczególnie w ostatnich dwóch latach dominowała tematyka kompleksowych analiz wybranych zagadnień z dziedziny ekonomiki i finansów zjednoczenia. Dzięki temu w chwili

obecnej mamy dobrze przygotowany grunt do przejścia na nową płaszczyznę współpracy w oparciu o dokonujące się zmiany w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową.

Na tle tych zmian rola i zadania banku w stosunku do zjednoczeń nabierają nowych i istotnych cech, które nadają inną treść i formę dotychczasowej ich współpracy. Organizacyjnym wyrazem tych zmian jest postulat zawarty w uchwałach IV Plenum KC PZPR, który brzmi następująco: „... Dla lepszego powiązania działalności bankowej z działalnością zjednoczeń należy w Narodowym Banku Polskim powołać branżowych inspektorów kredytowych”.

W parę dni po zakończeniu posiedzenia plenarnego Komitetu Centralnego PZPR, Zarząd Narodowego Banku Polskiego podjął uchwałę w sprawie przygotowania banku do rozszerzenia współpracy ze zjednoczeniami przemysłu kluczowego. Dokument ten wymaga omówienia ze względu na wagę i znaczenie, jakie posiada dla realizacji wytyczonych bankowi zadań.

Uchwała banku stwierdza, że w nowych warunkach działalności zjednoczeń zakres współpracy, poszerzony w ostatnich latach, jak również jej formy, wymagają dalszego wydatnego zwiększenia. W tym stanie rzeczy dotychczasowe kontakty banku ze zjednoczeniami muszą przekształcić się w stałą i codzienną współpracę. Dużą pomocą w tej współpracy jest uregulowanie strony organizacyjnoformalnej. Naturalnie, że nie te czynniki będą miały decydujące znaczenie, a rzetelna, o dużej wartości ekonomicznej, robota pracowników ekonomicznego pionu banku. Jednak zastosowanie pewnych instytucjonalnych rozwiązań typu organizacyjnego będzie dla pracowników banku wydatną pomocą.

Ponieważ nowe warunki współpracy wymagają zwiększenia zakresu i częstotliwości kontaktów ze zjednoczeniami, zaszła konieczność zastosowania nowych rozwiązań organizacyjnych w Departamencie Kredytów Przemysłu oraz rozszerzenia zakresu uprawnień i obowiązków inspektorów kredytowych w tym departamencie. Uchwała Zarządu Banku stanowi, że w celu wzmocnienia i zacieśnienia współpracy powołuje się specjalne stanowisko inspektora kredytowego do współpracy ze zjednoczeniami. Miejscom pracy wyżej wymienionego inspektora poza Warszawą będzie w zasadzie oddział NBP terytorialnie właściwy dla siedziby zjednoczenia. Inspektor kredytowy do spraw współpracy ze zjednoczeniami jest pracownikiem Departamentu Kredytów Przemysłu i wchodzi w skład właściwego wydziału kredytów. W stosunku do zjednoczenia inspektor kredytowy reprezentuje departament, załatwia sprawy zlecone mu przez naczelnika wydziału oraz ma prawo podpisu.

Wśród innych rozstrzygnięć typu organizacyjnego należy wymienić decyzje zawarte w projekcie reformy ekonomicznej i organizacyjnej zjednoczeń przemysłu, które również normują pracę kolegium. W projekcie znajduje się postanowienie zawiadamiania właściwego przedstawiciela banku finansującego daną branżę, o posiedzeniach kolegium lub jego prezydium, w celu ewentualnego wzięcia udziału w posiedzeniu z głosem doradczym.

Istotny jest także przepis w projekcie Rady Ministrów o analizach ekonomicznych sporządzanych przez jednostki gospodarcze, który nakazuje, żeby analizy ekonomiczne, opracowane przez zjednoczenia, przekazywać również właściwemu oddziałowi banku. Rzeczą bardzo ważną w omawianej sprawie jest charakter wymienionych powyżej postanowień. Wynikają one z aktów normatywnych i w pewnym zakresie instytucjonalnie określają prawa i obowiązki banku i zjednoczenia. Sprawą cenną i godną podkreślenia jest fakt, że dotychczasowa współpraca

między bankiem i zjednoczeniami opierała się przede wszystkim na dobrej woli i zrozumieniu obu stron. Niemniej coraz bardziej rozszerzający się zakres tej współpracy oraz jej wzbogacona treść, wymagały unormowania legislacyjnego.

Omawiając merytoryczną stronę problemu, należy podkreślić aktywny charakter pracy pracowników bankowych w nowych warunkach działalności zjednoczeń. Z uwagi na to, że rozwój gałęzi produkcji zależeć będzie od jej wyników finansowych, zwiększy się rola rentowności branży jako całości. W tej sytuacji zachodzi konieczność ścisłej współpracy między bankiem finansującym eksploatację a zjednoczeniem, do którego gestii należeć będzie gromadzenie i następnie dysponowanie scentralizowanymi funduszami przeznaczonymi zarówno na finansowanie środków obrotowych, jak i działalności inwestycyjnej.

Czynniki te w sposób wyraźny decydują o wykształcaniu się operatywnych stosunków między bankiem i zjednoczeniem; są one jak gdyby analogiczne do związków ekonomiczno-finansowych, które istnieją między oddziałem banku a przedsiębiorstwem. W tej sytuacji właściwe wypełnianie funkcji banku wymaga z kolei rozbudowania i pogłębienia dotychczasowej analizy branży. W szczególności przedmiotem tej analizy powinny być: wyniki finansowe branży, bieżąca sytuacja finansowa i gospodarcza, gospodarka zapasami, gospodarka środkami trwałymi, gospodarka funduszem płac, gospodarka funduszami scentralizowanymi, problematyka kordynacji branżowej.

Dla prawidłowej oceny tych czynników decydujących w ekonomice zjednoczenia, które w dużym stopniu będą warunkowały prawidłowy rozwój branży niezbędna będzie dobra znajomość programów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji gałęzi produkcji i branży oraz planów wieloletnich i rocznych. Analiza tych zagadnień jest szczególnie aktualna w świetle nowych zasad systemu finansowego, który poważnie zwiększa rolę samofinansowania się. W tej sytuacji do zasadniczych obowiązków inspektora branżowego należy analiza gromadzenia i wydatkowania scentralizowanych funduszy zjednoczenia zarówno na cele działalności eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej.

Do nie mniej ważnych zadań należy zaliczyć: wspólne rozpatrywanie założeń polityki kredytowej zarówno w zakresie kredytowania działalności eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej, uczestniczenie w rozdziale wskaźników finansowych na przedsiębiorstwa, obowiązkowy udział w posiedzeniach kolegium zjednoczenia, analiza planu inwestycji zjednoczeń przy współpracy z Bankiem Inwestycyjnym, inicjowanie konferencji branżowych, udział w tych konferencjach oraz przygotowanie odpowiednich materiałów na te konferencje, opracowywanie analiz ekonomicznych branży na podstawie sprawozdawczości GUS i innych materiałów analitycznych zjednoczenia, a przede wszystkim na podstawie analiz ekonomicznych zjednoczenia oraz sprawozdawczości własnej banku, analiza stosowanych eksperymentów, przygotowanie ich oceny oraz inicjowanie nowych eksperymentów i współpraca przy ich wprowadzaniu.

Ten szeroko zakrojony program współpracy banku ze zjednoczeniami wymownie świadczy o nowym etapie w rozwoju obustronnych kontaktów. Przed pracownikami ekonomicznymi banku stoi odpowiedzialne zadanie aktywnego włączenia się w procesy ekonomiczne branży. Praca banku w tej dziedzinie powinna być stymulatorem prawidłowych procesów gospodarczych branży i aktywnym czynnikiem w realizacji podstawowych funkcji zjednoczeń.

LESŁAW SWATLER
Politechnika Szczecińska

Zagadnienia oprocentowania środków trwałych przedsiębiorstw socjalistycznych*)

Uchwała IV Plenum KC PZPR „O kierunkach zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową w latach 1965—1970” przesuwa sprawę oprocentowania środków trwałych, zawłaszczanych przez przedsiębiorstwa państwowe ze sfery dociekań teoretycznych na płaszczyznę rozwiązań praktycznych. Uchwała ta jednak z natury rzeczy nie rozstrzyga szeregu spornych kwestii dotyczących problematyki oprocentowania majątku trwałego przedsiębiorstw, wręcz przeciwnie — daje asumpt do dalszych badań i jeszcze precyzyjniejszej analizy tej problematyki.

Jedno wydaje się nie ulegać wątpliwości: nie ma żadnych przeszkód o charakterze ogólnoteoretycznym przeciw stosowaniu kategorii oprocentowania w praktyce. Teza o równoznaczności wprowadzenia oprocentowania środków przedsiębiorstw z przejściem na grunt burżuazyjnej teorii czynników produkcji i przyjęciem wynikającej stąd teorii produktywności kapitału nie wytrzymuje bowiem krytyki. Kierując się przesłankami leżącymi u podstaw tej tezy należałoby uznać, iż fakt występowania w gospodarce socjalistycznej szeregu innych wartościowopieństw instrumentów organizowania i regulowania działalności przedsiębiorstw, na przykład kosztu własnego, ceny, zysku, kredytu itp. jest świadectwem podporządkowania mechanizmu funkcjonowania przedsiębiorstw zasadom burżuazyjnej teorii ekonomii politycznej. Nikt jednakże tego rodzaju sugestii nie wysuwa. Nie ma zatem podstaw do twierdzenia, jakoby oprocentowanie środków przedsiębiorstw było sprzeczne z założeniami marksistowskiej ekonomii. Istnieją natomiast liczne i uzasadnione kontrowersje w kwestii celów, metod i form stosowania oprocentowania środków trwałych w praktyce. Te właśnie zagadnienia niewątpliwie wymagają bardziej wszechstronnego, niż to czyniono dotychczas, naświetlenia.

Ideę oprocentowania środków trwałych cechuje stosunkowo duża liczba celów, jakie powinny być osiągnięte w efekcie wprowadzenia tego czynnika do gospodarki przedsiębiorstw socjalistycznych. Idea ta zrodziła się na tle dyskusji o kształtowaniu cen, w trakcie której wyłonił się postulat płacenia państwu przez przedsiębiorstwa odsetek za niejako wypożyczone im środki produkcji. W myśl tego postulatu — per analogiam do zasad rachunku kosztów przedsiębiorstw kapitalistycznych, obejmującego między innymi oprocentowanie zarówno obcego, jak i własnego kapitału — należałoby również obciążyć koszty własne przedsiębiorstw socjalistycznych odsetkami obliczanymi w stosunku do wartości posiadanych przez nie środków. Dzięki temu z jednej strony osiągnięto by tzw. obiektywizację kosztów, gdyż w składzie tych ostatnich zostałaby uwzględniona kapitałochłonność produkcji, z drugiej zaś — powstałyby podstawy dla budowy cen opartych na formule ceny produkcji, co — zdaniem niektórych ekonomistów — uwarunkowane jest koniecznością podporządkowania systemu cen wymogom prawa

wartości. Ponadto, przez oprocentowanie stworzono by bodźce do oszczędnego zaopatrywania się w środki produkcji i bardziej intensywnego wykorzystania posiadanych mocy produkcyjnych¹⁾.

W miarę rozwoju badań nad rozpatrywanym problemem, obok wyszczególnionych już celów zjawyły się nowe, upatrujące w oprocentowaniu także instrument o znaczeniu makroekonomicznym. Wyróżnieniem tego jest pogląd o oprocentowaniu jako elemencie globalnego rachunku ekonomicznego, w którym o alokacji środków trwałych ma decydować wartość produkcji czystej, przypadającej na angażowany majątek trwały²⁾: Odsetki, płacone przez przedsiębiorstwa w odpowiedniej relacji do eksploatowanych środków trwałych, mają również zastąpić dotychczasowe źródła finansowania rozszerzonej reprodukcji tych środków, stając się narzędziem akumulacji środków na potrzeby wzrostu gospodarczego³⁾.

W ten sposób oprocentowanie środków trwałych stanowić ma cenę użytkowania środków pracy, bodziec do racjonalnej gospodarki nimi, wyznacznik prawidłowej alokacji aparatu wytwórczego i wreszcie — źródło pokrycia nakładów na inwestycje netto. Wielość celów przypisywanych oprocentowaniu stwarza problem wyboru celu priorytetowego oraz dostosowania do tego celu metod i form oprocentowania. Nie jest bowiem możliwe wprowadzenie rozwiązania harmonijnie uwzględniającego wszystkie wymienione zadania.

Konstruując system oprocentowania środków trwałych pod kątem spełnienia postulatu odpłatności za środki pozostające w dyspozycji przedsiębiorstw, należałoby zasady oprocentowania oprzeć na podstawach analogicznych do założeń występujących w przypadku kredytów średnio- i długoterminowych. Jeżeli bowiem oprocentowanie ma stanowić cenę „kapitału” oddanego przedsiębiorstwu, to oczywiście muszą obowiązywać reguły stosowane w odniesieniu do kredytów. Jak wiadomo, kredyty średnio- i długoterminowe obciążone są stosunkowo niskim oprocentowaniem. Posłużenie się zatem rozwiązaniem bazującym wyłącznie na zasadzie odpłatności poważnie osłabia realizację drugiego z podstawowych celów oprocentowania, jakim jest bodźcowe oddziaływanie na minimalizację zasobów angażowanych przez przedsiębiorstwa. Wprowadzenie natomiast rozwiązania podporządkowanego zadaniom stymulacyjnym, oznaczającego stosowanie wysokiej stopy procentowej, niweluje rolę oprocentowania jako czynnika obiektywizującego koszty i ceny, gdyż udział w tych kategoriach oprocentowania przestaje odzwierciedlać rzeczywistość, odpowiadającą istniejącym stosunkom, cenę „kapitału” pożyczkowego.

Dość istotne sprzeczności zarysowują się również w przypadku uznania za priorytetowe zadania finansowania rozszerzonej reprodukcji majątku trwałego ze środków płynących z oprocentowania wartości obiektów użytkowanych przez przedsiębiorstwa. Absolutnie od konieczności corocznej zmiany stopy procentowej odpowiednio do relacji: inwestycje brutto — amortyzacja

wartość produkcyjnych środków trwałych nadanie oprocent. charakteru wyłącznego źródła fin. inwestycji netto koliduje ze wspomnianą już funk-

*) Artykuł był przygotowany w sierpniu bieżącego roku. Propozycje zawarte w artykule są w większości zgodne z rozwiązaniami przyjętymi w opracowanym w październiku br. projekcie uchwały w sprawie oprocentowania środków trwałych w niektórych przedsiębiorstwach państwowych. Dotyczy to w szczególności podstawy oprocentowania (tzw. wartość netto środków trwałych), wpływu oprocentowania na wyniki (a nie na koszty) działalności przedsiębiorstwa oraz różnicowania stopy oprocentowania, chociaż w tym ostatnim przypadku projekty przepisów wykonawczych do uchwały, w przeciwieństwie do sugestii autora artykułu, przewidują wprowadzenie oprocentowania jednolitego w skali zjednoczenia.

1) Porównaj H. Fiszel: „O prawdziwy rozrachunek gospodarczy”. „Nowe Drogi” Nr 5/1965, s. 44/52 oraz tegoż autora: „Zagadnienia cen i rachunku ekonomicznego”. Warszawa 1958, s. 77—95.

2) Porównaj J. Zajda: „Odpłatność środków przedsiębiorstwa”. „Finanse” Nr 6/1962, s. 24—25.

3) Ibidem, s. 28.

cją odpłatności za aparat wytwórczy, będący w dyspozycji przedsiębiorstw. Konieczne jest bowiem stosowanie dość wysokiej stopy oprocentowania, zaś łączna suma oprocentowania determinowana jest nie wartością już eksploatowanych środków pracy, lecz wielkością nakładów na ich przyrost.

Spśród zadań przypisywanych oprocentowaniu w ogóle nie wydaje się możliwe uczynienie odsetek z tytułu użytkowania środków trwałych instrumentem prawidłowej alokacji narzędzi pracy. Słusznie bowiem podkreśla się, że o wyborze kierunków inwestowania muszą decydować preferencje wynikające z planowo ustalonych proporcji gospodarczych i towarzyszącego tym proporcjom modelu konsumpcji indywidualnej i zbiorowej, nie zaś rachunek polegający na prostym porównaniu nakładów na środki trwałe z efektem mierzonym wartością produkcji uzyskiwanej wskutek tych nakładów⁴). Przyznanie oprocentowaniu roli wyznacznika rozmieszczenia środków pracy, otwierając pole do alokacji czynników produkcji odpowiednio do reguł podyktowanych kształtowaniem się przeciętnej stopy zysku, jest równoznaczne z odrzuceniem wymogów prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, nie może więc być przyjęte jako podstawa systemu oprocentowania.

Wobec bezspornej — jak się wydaje — niemożności pełnego uwzględnienia w omawianym systemie wszystkich celów, które — teoretycznie rzecz biorąc — mogłyby być osiągnięte dzięki oprocentowaniu środków trwałych, w wyznaczeniu celu priorytetowego i wynikających stąd rozwiązań konieczne jest kierowanie się względami aktualnej polityki gospodarczej. Wymaga to zwrócenia szczególnej uwagi na możliwie najefektywniejsze wykorzystanie istniejących mocy produkcyjnych; wiąże się również z jednym z naczelnych zadań planu pięcioletniego na lata 1966—1970, mianowicie zapewnieniem dodatkowych miejsc pracy dla ponad 1,5 mln ludzi w wieku produkcyjnym. System oprocentowania środków trwałych musi zatem przede wszystkim spełniać funkcje bodźca do zwiększenia współczynnika zmianowości, skracania czasu, podczas którego środki trwałe znajdują się w remoncie, wykorzystania lub przekazania innym jednostkom obiektów nieczynnych oraz oszczędnego inwestowania pod kątem zadań stymulacyjnych. Należy więc rozpatrzyć zasady organizacji systemu oprocentowania, w szczególności zaś kwestię należytego określenia podstawy oprocentowania, zagadnienie ustalenia odpowiedniej stopy procentowej, a także związek obciążenia, powstającego wskutek oprocentowania, z zasadniczymi elementami gospodarki finansowej przedsiębiorstw oraz systemem finansowym państwa.

Podstawę oprocentowania stanowi może wartość brutto środków trwałych bądź ich wartość netto. Jak wiadomo, wartość brutto lub inaczej wartość pierwotna środków trwałych reprezentuje cenę nabycia lub koszt wytworzenia obiektów funkcjonujących w przedsiębiorstwie, natomiast wartość netto (rzeczywista) wyraża różnicę pomiędzy wartością pierwotną środków trwałych i sumą odpisów amortyzacyjnych dokonanych z tytułu ich zużycia. Dotychczasowa praktyka państw socjalistycznych w dziedzinie określania podstawy oprocentowania środków trwałych nie jest jednolita. W Jugosławii odsetki za użytkowanie środków trwałych obliczane są od ich wartości netto. Na Węgrzech i w NRD podstawą oprocentowania tych środków jest ich wartość brutto. W Czechosłowacji, gdzie również wprowadza się oprocentowanie, będzie ono bazowało na średniej rzeczywistej wartości środków trwałych w danym okresie, powiększonej o wartość inwestycji, które do tego okresu powinny zostać oddane do eksploatacji, a których z tych lub innych przyczyn nie zakończono. W pracach poświęconych omawianemu zagadnieniu stwierdza się niekiedy, iż dzięki przyjęciu za podstawę oprocentowania wartości pierwotnej środków trwałych uzyskuje się większą stabilność w porównywaniu kosztu oprocentowania w kolejnych okresach oraz przeciwdziała się sztucznej poprawie finansowych wyników przedsiębiorstw starych, dysponujących majątkiem trwałym o stosun-

kowo niskiej wartości netto. Wskazuje się również, iż uznanie za podstawę oprocentowania wartości brutto majątku trwałego przedsiębiorstw ujednolici finansowe obciążenie przedsiębiorstw z tytułu użytkowania środków trwałych, gdyż upodabnia obliczanie oprocentowania do techniki ustalenia odpisów amortyzacyjnych, które dokonywane są od tej własnej wartości⁵).

Pamiętając, iż ustalanie odpisów amortyzacyjnych w stosunku do wartości pierwotnej, a nie odtworzeniowej, stanowi swego rodzaju zło konieczne, uważane na ogół za poważny mankament systemu amortyzacyjnego⁶), podkreślić trzeba, że również i pozostałe argumenty nie przemawiają chyba za bazowaniem w oprocentowaniu środków trwałych na ich wartości brutto. Wprawdzie przyjęcie wyższej kwoty za podstawę oprocentowania — przy jednakowej zarówno dla wartości brutto, jak i netto stopie oprocentowania — zwiększa siłę bodźcowego oddziaływania systemu, stanowi jednak rozwiązanie całkowicie oderwane od wartości majątku trwałego, faktycznie zaangażowanego w przedsiębiorstwie. Wartość ta reprezentuje wyłącznie wartość netto, albowiem suma odpowiadająca różnicy między wartością początkową środków trwałych i ich każdorazową wartością rzeczywistą przeszła już uprzednio — za pośrednictwem wyrobów gotowych i usług — do sfery podziału i obiegu. Obciążanie przedsiębiorstw odsetkami od wartości, którą przestały one już dysponować, bazuje wobec tego na zupełnie fikcyjnych przesłankach.

Brak jest również rozsądnego uzasadnienia dla wspomnianego wyżej postulatu zrównania, w zakresie obciążeń ponoszonych wskutek oprocentowania, przedsiębiorstw dysponujących starymi środkami pracy z przedsiębiorstwami eksploatującymi nowsze środki. Ponieważ wolumen produkcji wytwarzanej przy zastosowaniu starych maszyn i urządzeń jest z natury rzeczy mniejszy od woluminu uzyskiwanego dzięki eksploatacji nowszych narzędzi wytwórczych, równość obciążenia, wynikająca z przyjęcia za podstawę oprocentowania środków trwałych ich wartości brutto, prowadzi do zasadniczej nierówności w kształtowaniu się wyników działalności przedsiębiorstw o różnym pod względem „wieku” wyposażeniu technicznym. Nie przekonyuje tutaj twierdzenie, iż może to stanowić zachętę do modernizacji i wymiany przestarzałych maszyn i urządzeń wytwórczych. Wiadomo bowiem, iż w obecnym etapie rozwojowym gospodarki narodowej podaż nowoczesnych środków pracy jest wciąż jeszcze niewystarczająca w stosunku do potrzeb. Stąd dalsze użytkowanie wielu przestarzałych środków wynika z krajowych bilansów zaopatrzeniowych, nie zaś z braku bodźców do ich wymiany. Istnieją zresztą inne instrumenty oddziaływania na przedsiębiorstwa w kierunku modernizacji ich aparatu wytwórczego, zawarte zarówno w aktualnym, jak i nowo wprowadzanym systemie finansowym. Nie ma zatem potrzeby konstruowania dodatkowego bodźca kosztem wypaczenia rachunku nakładów i wyników przedsiębiorstw.

Bodźcowe działanie systemu oprocentowania, stanowiące — jak już stwierdzono — zasadniczą funkcję tego systemu powinno być głównie związane z racjonalną i oszczędną eksploatacją środków trwałych już posiadanych przez przedsiębiorstwa. Do tej właśnie funkcji należy dostosować drugi podstawowy element omawianego systemu, mianowicie **stopę oprocentowania**. Gdyby stopa ta miała być uwarunkowana wyłącznie wymogiem odpłatności za będące w dyspozycji środki pracy, kwestia jej ustalenia nie nastroczałaby poważniejszych trudności. Należałoby wówczas stosować jednolitą stopę dla wszystkich grup rodzajowych środków trwałych oraz wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na ich przynależność do poszczególnych gałęzi gospodarczych.

Na takim właśnie założeniu opiera się w zasadzie system jugosłowiański, posługujący się stopą 6% w stosunku rocznym od wartości netto majątku trwałego prawie wszystkich przedsiębiorstw, prze-

5) Porównaj np. M. Misiak: „600 miliardów czeka na oprocentowanie”, „Życie Gospodarcze” Nr 41/1964, s. 2.

6) Porównaj L. Swatler: „Niektóre zagadnienia teorii amortyzacji i kierunki dalszej przebudowy systemu amortyzacyjnego”, „Finanse” Nr 3/1965, s. 20—21.

4) Porównaj Z. Fedorowicz: „Oprocentowanie, rachunek ekonomiczny i bodźce”, „Finanse” Nr 6/1962, s. 30.

widujący jedynie nieliczne ulgi i zwolnienia, na przykład 2% stopę dla energetyki, hutnictwa i kolei, 1% stopę dla przemysłu materiałów budowlanych, zaś całkowite zwolnienie dla rolnictwa. Analogiczne przesłanki leżą u podstaw przyjęcia 5% stopy w systemie węgierskim. Na Węgrzech zwolnieniem objęte są wszystkie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, gdyż mała rentowność tych przedsiębiorstw, spowodowana wysokimi cenami skupu artykułów rolnych, uniemożliwia im płacenie odsetek za posiadane zasoby trwałe. W WRL nie podlega także oprocentowaniu majątek trwały rolnictwa. Zastosowanie odsetek od środków trwałych w tym dziale gospodarki narodowej przewidziane jest dopiero w trzecim etapie wprowadzenia systemu oprocentowania (w pierwszym etapie, od 1.I.1964 r. systemem tym objęto kluczowy przemysł i budownictwo; w drugim zaś, od 1.I.1965 — przemysł terenowy, spółdzielczość pracy i handel). Dla systemu węgierskiego charakterystyczne jest ponadto zwolnienie z oprocentowania zakończonych inwestycji, których celem jest zaoszczędzenie pracy żywej. Stymulowanie tego rodzaju inwestycji, przez zwolnienie obiektów uzyskanych w ich wyniku z oprocentowania, lub stosowanie w odniesieniu do tych obiektów ulgowej stopy procentowej, proponują również dla NRD ekonomiści wschodni Niemcy, widząc w tym instrument łagodzenia niedoboru siły roboczej⁷⁾. Powracając jednakże do zagadnienia stopy oprocentowania środków trwałych przedsiębiorstw, nadmienić trzeba, iż jednolite oprocentowanie cechować ma również system wprowadzony w Czechosłowacji.

Jeżeli jednak system oprocentowania ma być podporządkowany zadaniom stymulacyjnym, stosowanie zróżnicowanej stopy procentowej wydaje się nieuniknione. Wiąże się to przede wszystkim ze stworzeniem bodźców do możliwie najintensywniejszego eksploataowania maszyn, aparatów, wszelkiego rodzaju urządzeń wytwórczych oraz środków transportowych, a więc tych obiektów majątku trwałego, które stanowią w zasadzie bezpośrednie przewodniki oddziaływania na przedmioty pracy. Znacznie bowiem mniejsze potrzeby i możliwości bodźcowego oddziaływania systemu oprocentowania istnieją w dziedzinie środków trwałych, tworzących tzw. przedmiotowe warunki procesów pracy, to jest budynków i budowli. W przypadku tych ostatnich możliwości zmiany obecnego stanu rzeczy są poważnie ograniczone. Budynków i budowli nie można z taką samą łatwością przekazywać innym jednostkom jak maszyn, środki transportowe itp. Istnieją oczywiście pewne możliwości bardziej intensywniej eksploatacji hal fabrycznych przez zwiększenie współczynnika zmianowości lub drogą lepszego wykorzystania powierzchni produkcyjnych, jednakże w szeregu przypadków oprocentowanie nie może odegrać roli czynnika stymulującego racjonalniejszą gospodarkę środkami i budowlami.

Podkreślić zaś trzeba, iż właśnie budynki i budowle dominują w strukturze majątku trwałego przedsiębiorstw. Z tabeli 1, ilustrującej strukturę środków trwałych państwowych przedsiębiorstw przemysłowych wynika, iż w skali całego przemysłu państwowego na budynki i budowle przypada 59% wartości majątku trwałego przedsiębiorstw, podczas gdy maszyny, aparaty, urządzenia wytwórcze i środki transportowe partycypują w tej wartości tylko w 41%.

Wobec przeważającego udziału budynków i budowli w majątku trwałym przedsiębiorstw, stosowanie jednolitej stopy oprocentowania znacznie osłabiałoby skuteczność oddziaływania tego instrumentu na intensywniejsze wykorzystanie maszyn i urządzeń wytwórczych. Efekty uzyskiwane dzięki bardziej ekonomicznej eksploatacji tych rodzajów środków trwałych ulegałyby poważnemu ograniczeniu, gdyż łączne obciążenie kosztu lub zysku przedsiębiorstw — często zresztą wskutek przyczyn obiektywnych, uniemożliwiających racjonalniejsze wykorzystanie budynków i budowli — zmniejszałoby się niewspółmiernie do osiągniętej poprawy. Wymaga to różni-

cowania odsetek, przy czym wystarczające wydaje się stosowanie w przekroju przedmiotowym dwóch stóp procentowych: niższej w odniesieniu do budynków i budowli oraz stopy o kilka punktów wyższej dla pozostałych środków trwałych przedsiębiorstw.

Tabela 1

Gałęzie przemysłu	Majątek trwały w mld zł	W tym: budynki i budowle		W tym: maszyny, aparaty, urządzenia i środki transportowe	
		w mld zł	w procentach	w mld zł	w procentach
1	2	3	4	5	6
Ogółem	453,8	267,6	59,0	186,2	41,0
Wytwarzanie energii elektrycznej i ciepłej oraz przemysł paliw	143,5	92,2	66,3	48,3	33,7
Przemysł materiałów budowlanych	38,2	20,6	53,9	17,6	46,1
Przemysł chemiczny i gumowy	40,1	22,4	55,8	17,7	44,2
Przemysł hutniczy, maszynowy i metalowy	121,9	67,7	55,5	54,2	44,5
Przemysł drzewny, papierniczy i poligraficzny	23,5	12,6	53,6	10,9	46,4
Przemysł włókienniczy, odzieżowy i skórzano-obuwniczy	38,8	19,3	49,7	19,5	50,3
Przemysł spożywczy	47,8	29,8	62,3	18,0	37,7

Źródło: Ogólne wyniki powszechnej inwentaryzacji środków trwałych według stanu w dniu 1.I.1961 r. (Wkładka do Biuletynu Statystycznego Nr 1/73). Gałęzie przemysłu połączono odpowiednio do przynależności resortowej przedsiębiorstw.

Zastanówmy się z kolei czy wyłącznie przedmiotowe zróżnicowanie wysokości odsetek, podlegających odprowadzeniu do budżetu państwa z tytułu użytkowania środków trwałych, jest wystarczające, czy nie zachodzi potrzeba wprowadzenia także zróżnicowania podmiotowego. Pewien pogląd na to zagadnienie można wyrobić sobie na podstawie danych zawartych w tabeli 2, charakteryzujących kształtowanie się zysku państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i jego podziału oraz wskazujących na wysokość kwoty oprocentowania w przypadku stosowania 5%, 6% i 12% stopy w stosunku do wartości majątku trwałego, podanej w tabeli 1.

Aczkolwiek konfrontacja w tabeli 2 hipotetycznych kwot oprocentowania, obliczonych w stosunku do wartości odtworzeniowej środków trwałych w 1961 roku, z zyskami osiągniętymi w przemyśle państwowym w 1963 roku budzić może pewne zastrzeżenia, wydaje się jednak że stanowi dostateczną podstawę dla wyciągnięcia pewnych wniosków⁸⁾. Wprowadzenie do omawianej tabeli uproszczonej jednolitej stopy 5%, 6% i 12% podyktowane zostało potrzebą zbadania, jak kształtowałaby się w przybliżeniu suma oprocentowania, gdyby zastosowano stopę oprocentowania, do której dąży się w systemie węgierskim⁹⁾, stopę już stosowaną w Jugosławii oraz

⁸⁾ Ze względu na brak późniejszych danych o wartości netto środków trwałych przemysłu, konieczne jest posłużenie się danymi z powszechnej inwentaryzacji. W następnych latach nastąpił pewien wzrost tej wartości, wobec czego kwoty oprocentowania wyszczególnione w kolumnach 6, 7 i 8 tabeli 2 są nieco za niskie. Nie może to jednak wpłynąć w zasadniczy sposób na kształtowanie się badanych relacji.

⁹⁾ Na Węgrzech stosuje się wprawdzie obecnie oprocentowanie w wysokości 5% od wartości brutto, jednak ekonomiści węgierscy podkreślają, iż wynika to z braku

⁷⁾ Porównaj A. Hoffmann: Warum Produktionsfondsabgabe? Die Wirtschaft Nr 28/1963, s. 12.

Tabela 2

Gałęzie przemysłu	Zysk *) w mld zł	W tym:			Kwota oprocentowania środków trwałych w mld zł przy stopie:		
		Odpisy na fun- dusz za- kładowy w mld zł	Odpisy na pozo- stałe fun- dusze zde- centrali- zowane w mld zł	Wpłata z zysku do budże- tu pań- stwa w mld zł	5%	6%	12%
1	2	3	4	5	6	7	8
Ogółem	43,0	3,1	3,9	36,0	22,6	27,2	54,4
Wytwarzanie energii elektrycznej i ciepłej oraz przemysł paliw	5,3	0,9	0,5	3,9	7,1	8,6	17,2
Przemysł materiałów budowlanych	1,8	0,1	0,4	1,3	1,9	2,3	4,6
Przemysł chemiczny i gumowy	6,7	0,3	0,5	5,9	2,0	2,4	4,8
Przemysł hutniczy, maszynowy i metalowy	18,3	1,0	1,9	15,4	6,1	7,3	14,6
Przemysł drzewny, papierniczy i poligraficzny	1,4	0,1	0,1	1,2	1,2	1,4	2,8
Przemysł włókienniczy, odzieżowy i skóra- no-obuwniczy	4,8	0,5	0,3	4,0	1,9	2,3	4,6
Przemysł spożywczy	4,7	0,2	0,2	4,3	2,4	2,9	5,8

Źródło: Rocznik Statystyczny 1964 r. Dane o zysku i jego podziale dotyczą roku 1963.

stopę opartą o zasadę skorelowania oprocentowania z okresem zwrotu nakładów inwestycyjnych, przyjętym we wzorze dla obliczania efektywności inwestycji¹⁰⁾.

Niezależnie od tego czy oprocentowanie stanowić będzie element kosztów, czy też obciążać ma zyski przedsiębiorstw, stopa oprocentowania nie może nie uwzględniać poziomu zysku osiąganego w poszczególnych gałęziach gospodarczych. Przekroczenie pułapu zysku prowadziłoby bowiem do zwiększenia liczby przedsiębiorstw deficytowych, ze wszystkimi wynikającymi stąd ujemnymi konsekwencjami. Jak wynika z tabeli 2, już 5% stopa oprocentowania pochłania ponad 52% zysku przemysłu państwowego, stopa 6% — ponad 63% zaś przy stopie 12% zyski okazują się całkowicie niewystarczające do pokrycia oprocentowania. W niektórych gałęziach przemysłu (energetyka i przemysł materiałów budowlanych) nawet oprocentowanie według stopy 5% przekracza sumę zysku. We wszystkich zaś gałęziach przemysłu, poza chemicznym i gumowym oraz hutniczym, maszynowym i metalowym, przy stopie 12% różnica pomiędzy kwotą oprocentowania i sumą osiągniętych zysków jest tak duża, iż stosowanie tej stopy oznacza pogodzenie się z faktem poważnej deficytowości zdecydowanej większości przedsiębiorstw wchodzących w skład tych gałęzi.

Ustalając stopę oprocentowania nie można ponadto abstrahować od roli zysku jako źródła tworzenia funduszu zakładowego oraz innych funduszy zdecentralizowanych. Poziom zysku i zasady jego podziału muszą odpowiadać wymogom rozrachunku gospodarczego, determinującym prawo przedsiębiorstw do posiadania funduszu materialnego zainteresowania załogi oraz funduszu rozwoju. Istnieją wprawdzie sugestie, by kwotę oprocentowania potrącać z fundu-

szu zakładowego, sugestie te są jednak zupełnie nierealne, gdyż nawet stosunkowo niskie oprocentowanie wielokrotnie przewyższa sumę funduszu zakładowego poszczególnych gałęzi gospodarczych. Dlatego konstrukcja normatywów oprocentowania musi nawiązywać nie do całego zysku przedsiębiorstwa, lecz do tej części zysku, która pozostaje po zaspokojeniu minimalnych potrzeb w zakresie funduszy zdecentralizowanych.

Tak więc nawet dość pobieżne porównanie hipotetycznych kwot oprocentowania z możliwościami finansowymi przedsiębiorstw wykazuje, iż w szeregu gałęzi gospodarczych nie można stosować pożądanых — ze względów bodźcowych — wysokich norm oprocentowania. Z jednej strony nakazuje to podmiotowe różnicowanie stopy oprocentowania środków trwałych, odpowiednio do sytuacji finansowej istniejącej w poszczególnych gałęziach gospodarczych, z drugiej zaś potwierdza tezę o konieczności przedmiotowego różnicowania tej stopy. Ustalenie bowiem relatywnie niskiej stopy oprocentowania budynków i budowli automatycznie umożliwi podwyższenie stopy odnoszonej do pozostałych grup rodzajowych środków trwałych. To zaś jest konieczne ze względu na stymulacyjne funkcje systemu oprocentowania.

Kwestia szczegółowego ustalenia normatywów oprocentowania, jakie powinny obowiązywać określone grupy przedsiębiorstw lub w poszczególnych gałęziach gospodarczych, związana jest oczywiście z dokładną analizą struktury majątku trwałego tych jednostek, ze zbadaniem obciążenia powstającego przy zastosowaniu różnych stóp procentowych oraz z rozpatrzeniem wpływu tego obciążenia na gospodarkę finansową przedsiębiorstw. Wydaje się jednak nie ulegać wątpliwości, iż co najmniej w skali gałęzi gospodarczych nieodzowne jest stosowanie oprocentowania różnicowanego zarówno przedmiotowo, jak i podmiotowo.

Omówienie zagadnienia stopy oprocentowania środków trwałych na tle kategorii zysku nie oznacza bynajmniej, iż w praktyce oprocentowanie musi być bezpośrednio pokrywane z zysku. Problem sposobu wiązania oprocentowania z systemem kosztów, cen i zysków jest szczególnie skomplikowany.

Ze względu na zadanie obiektywizacji kosztów i cen wydaje się najbardziej celowe zaliczanie oprocentowania do kosztów własnych przedsiębiorstw. Skoro bowiem wnoszenie na rzecz państwa odsetek od posiadanych środków pracy jest formą opłaty za użytkowanie tych środków, z punktu widzenia przedsiębiorstwa stanowi ono niewątpliwie koszt. Tę właśnie okoliczność uznano za najbardziej istotną w

c.d. notki 9) ze str. 379

realnych danych o kształtowaniu się wartości netto środków trwałych. W przyszłości przewiduje się jednak przyjęcie za podstawę oprocentowania rzeczywistej wartości środków trwałych, a nie ich wartości pierwotnej (za H. J. Braune: Produktionsfondsabgabe in Ungarn. Die Wirtschaft Nr 38/1963, s. 29).

10) Niektórzy autorzy, np. autor niemiecki Manfred Schmidt, wychodzą z założenia, że w zasadzie podstawą ustalenia norm oprocentowania środków trwałych powinny być normatywne okresy zwrotu, obowiązujące w poszczególnych działach i gałęziach gospodarczych. Schmidt proponuje przy tym stosowanie wyższej stopy oprocentowania w odniesieniu do bardziej nowoczesnych środków pracy, zaś niższej dla środków starych. Stwierdza jednakże, iż dla starych środków trwałych przyjmowane okresy zwrotu powinny być najwyżej dwukrotnie dłuższe w porównaniu z okresami obowiązującymi dla tego rodzaju obiektów nowoczesnych (Zur Problematik des Wirtschafts-politischen Inhalts und der Berechnung der Produktions-fondsabgabe. Wirtschafts Wissenschaft Nr 2/1964, s. 286—287.

systemie jugosłowiańskim i węgierskim, wprowadzając zasadę zaliczania oprocentowania do kosztów przedsiębiorstw. Niezależnie od tej zasadniczej przesłanki, o wwiązaniu odsetek z kosztami decyduje także możliwość rozprowadzenia oprocentowania do poszczególnych pozycji kosztów ogólnych produkcji, odpowiednio do wartości środków trwałych zaangażowanych w poszczególnych komórkach ustrojowych przedsiębiorstwa. Zwiększa to precyzję i konkretność zarówno kosztów jednostkowych, jak i całkowitych¹¹⁾.

Zaliczanie odsetek od środków trwałych do kosztów własnych niweluje jednakże w dużym stopniu bodźcowe funkcje systemu oprocentowania. To ostatnie staje się tak samo usankcjonowanym elementem kosztów, jak np. płace lub usługi obce, musi być zatem z góry wkalkulowane do ceny wyrobów i usług, wobec czego nie wpływa na planowy udział zysku w cenie fabrycznej, cenie zbytu lub cenie usług. Oprocentowanie rzutuje wówczas jedynie pośrednio, poprzez wolumen produkcji wytwarzanej przy zastosowaniu — w poszczególnych okresach obrachunkowych — danej masy środków trwałych, na odchylenie zysku rzeczywistego od zysku planowanego. W systemie oprocentowania, organizowanym głównie pod kątem zadań stymulacyjnych, konieczne jest jednak przyjęcie rozwiązania zapewniającego bezpośredni związek odsetek z finansowym wynikiem działalności przedsiębiorstwa, przede wszystkim zaś z udziałem przedsiębiorstwa w osiągniętym zysku. Temu postulatowi wydaje się odpowiadać zasada potrącania oprocentowania z zysku, jeszcze przed wydzielaniem z niego funduszu zakładowego oraz pozostałych funduszy zdecentralizowanych. W warunkach wskaźnikowego podziału reszty zysku na część przypadającą załodze, część przeznaczoną na potrzeby rozwo-

jowe i część przekazywaną budżetowi państwa, powstają wtedy bodźce do intensywniej eksploatacji środków trwałych oraz angażowania możliwie najmniejszej ich masy. Dzięki bardziej racjonalnemu wykorzystaniu środków trwałych spada bowiem relatywny i absolutny udział oprocentowania w sumie wygosparowanego zysku, zaś wzrasta ta jego część, która podlega podziałowi na wyżej wspomniane cele.

W ten sposób doszliśmy do sprecyzowania trzeciej — obok wskazania na nieodzowność bazowania oprocentowania na wartości netto środków trwałych i stwierdzenia konieczności różnicowania jego stopy — zasadniczej przesłanki organizacyjnej omówionego systemu: celowości bezpośredniego wydziałania z zysku kwot należnych budżetowi państwa z tytułu oprocentowania majątku trwałego przedsiębiorstw.

Niezależnie od tych podstawowych rozwiązań, istotne znaczenie dla sprawnego funkcjonowania systemu oprocentowania posiada ustalenie prawidłowych jego więzi z systemem finansowania inwestycji oraz z systemem amortyzacyjnym. Nie wnikając w całokształt tej problematyki, podkreślić trzeba, iż w związku z przewidywanym znacznym rozszerzeniem udziału kredytu w finansowaniu inwestycji powstaje pytanie, czy słuszne jest trzykrotne obciążanie przedsiębiorstw w związku z eksploatacją niektórych środków trwałych: amortyzacją, odsetkami od kredytów zaciągniętych na budowę lub nabycie tych obiektów, i wreszcie oprocentowaniem. Z jednej strony stanowi to bezsporną zachętę do inwestowania z własnych funduszy rozwojowych, a co za tym idzie, pobudza do gospodarki zmierzającej do maksymalizacji osiągniętych zysków, z drugiej jednak, stwarzając trudną sytuację przedsiębiorstwom nie dysponującym dostatecznymi funduszami na inwestycje, może stanowić hamulec w ich rozwoju i realizacji przez nie zadań postępu technicznego.

11) Porównaj Z. Fedak: „Oprocentowanie środków trwałych”. „Finanse” Nr 6/1964, s. 14.

OD REDAKCJI

Uchwała IV Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej stwierdza między innymi, że „... podstawowym zadaniem w planowaniu i w działalności inwestycyjnej jest przeciwdziałanie nadmiernej dekoncentracji budownictwa i zamrażaniu środków, skracanie cyklu realizacji inwestycji oraz podwyższenie w ten sposób efektywności procesu inwestycyjnego”.

W dążeniu do bliższego zapoznania z tymi zagadnieniami czytelników „Wiadomości NBP” oraz w celu stworzenia warunków pracownikom banków, zatrudnionym przy finansowaniu i kontroli inwestycji, do bardziej aktywnego włączenia się do realizacji uchwały plenum, rozpoczynamy publikowanie cyklu artykułów poświęconych omówieniu istoty i znaczenia czynnika czasu oraz stopnia jego wykorzystania do kierowania i kontroli procesu inwestycyjnego wraz z odpowiednimi propozycjami autora w tym zakresie

ZYGMUNT SALDAK

Pojęcie czynnika czasu oraz jego znaczenie w procesie inwestycyjnym

Istota i funkcje czynnika czasu (w okresie budowy)

Cechą charakterystyczną produkcji inwestycyjnej, jako tworzącej z reguły duże i złożone dobra (środki trwałe), jest znaczna czasochłonność. Czas wytwarzania obiektów majątku trwałego stanowi, obok właściwych kosztów budowy, istotny składnik pełnych kosztów działalności inwestycyjnej i w swoim zakresie determinuje efektywność wykorzystania części dochodu narodowego przeznaczanej na inwestycje.

Problem czynnika czasu nie istniałby, gdyby budowa i uruchamianie inwestycji odbywało się „błyskawicznie”. Tak jednak nie jest. Poza nielicznymi wyjątkami, polegającymi na realizowaniu inwestycji w drodze zakupu gotowych maszyn i urządzeń lub środków transportowych, które mogą natychmiast być włączone do użytkowania, podstawowa część

inwestycji polega na budowie, montażu (skomplikowanym niekiedy) oraz uruchamianiu urządzeń do przyszłej produkcji.

W okresie od poniesienia pierwszych nakładów do momentu rozpoczęcia eksploatacji obiektu wydatkowane środki finansowe, a wraz z nimi zmateriaлизованowane w nie zakończonym budownictwie środki produkcji oraz praca ludzka — pozostają zamrożone, znajdują się jak gdyby w stanie bezczynności ekonomicznej.

Wielkość zamrożenia zależy od okresu realizacji inwestycji, od sumy poniesionych nakładów oraz od sposobu i tempa narastania nakładów w czasie budowy. Minimalizacja zamrożenia osiągnąć jest przez skracanie cyklu realizacji, obniżenie kosztów inwestycji oraz ponoszenie możliwie największej części nakładów w końcowym okresie budowy. Przy wyso-

kich kosztach inwestycji szczególnie istotne jest skracanie cyklu budowy, umożliwiające zwiększenie szybkości krążenia środków inwestycyjnych, a tym samym obniżające globalne zamrożenie.

Równocześnie ze wzrostem nakładów inwestycyjnych rosną również, mniej więcej proporcjonalnie, środki zamrożone w tej budowie. Wobec tego część nakładów przeznaczona jest w tym stanie rzeczy nie na ekspansję aparatu wytwórczego, lecz na wzrost zamrożonych środków. Gdyby czas budowy był bardzo krótki, to znaczy niemal błyskawiczny, wówczas wolumen majątku wchodzącego do użytku w danym roku byłby niemal równy nakładowi na inwestycje w tymże roku. To samo miałyby miejsce, gdyby inwestycje utrzymywały się na stałym poziomie. Gdy jednak czas budowy nie jest bardzo krótki lub gdy posiada tendencję wzrostu i gdy rozmiary inwestycji stale wzrastają, część środków jest stale absorbowana przez wzrost zamrożenia, co sprawia, że nakłady są odpowiednio mniej efektywne. Oznacza to również, że jednostkowa kapitałochłonność efektów jest wyższa, co oczywiście, przy określonych funduszach inwestycyjnych, jest równoznaczne z pomniejszeniem globalnych efektów przewidzianych do osiągnięcia w najbliższym okresie poinwestycyjnym. W przypadku przyspieszenia rotacji środków inwestycyjnych, zwolnione fundusze mogą być użyte nie tylko na przejściowe obniżenie globalnych nakładów inwestycyjnych na rzecz konsumpcji, lecz na rzecz podniesienia, i to na stałe, dochodu narodowego.

Powyższe wywody pozwalają na stwierdzenie, że zamrożenie środków inwestycyjnych oznacza utratę części dochodu narodowego, którą można byłoby uzyskać, wykorzystując środki pozostające w okresie zamrożenia. Ponieważ trudno określić, gdzie zostałyby zużyte odmrożone (zwolnione) środki, przy obliczaniu tej straty zakłada się przeciętną strukturę wytworzonego za ich pomocą dochodu narodowego netto. W obliczeniach prowadzonych metodą M. Kaleckiego¹⁾, do wielkości straty dochodu narodowego netto dochodzi się przez ustalenie straty dochodu narodowego brutto, a następnie korygowanie jej o przeciętne ubytki majątku trwałego. Konieczne jest również uwzględnienie dodatkowych środków obrotowych, a przede wszystkim — w warunkach zrównoważonego bilansu siły roboczej, jak to zakładało się dotychczas — dodatkowych nakładów inwestycyjnych na „wygospodarowanie” odpowiedniej liczby pracowników zatrudnionych dotychczas przy obsłudze już istniejących obiektów majątku trwałego. W wyniku dokonanych obliczeń stratę dochodu narodowego netto, będącą rezultatem zamrożenia środków inwestycyjnych, przyjęto aktualnie w wysokości 16% (tzw. współczynnik zamrożenia równy 0,16).

Wzrost zamrożonych nakładów w okresie budowy przyczynia się w każdym przypadku bądź do zwolnienia tempa rozwoju gospodarczego (w wyniku przede wszystkim zmniejszenia nakładów na inwestycje produkcyjne), bądź do ograniczenia możliwości zwiększenia konsumpcji. Spadek zamrożenia przynosi odpowiednio korzyści w tym zakresie. Poza tym syntetycznym miernikiem skutków wzrostu lub spadku zamrożenia, wszelkie wydłużanie cyklu realizacji inwestycji z reguły pomniejsza produkt globalny społeczeństwa oraz narusza jego strukturę rzeczową, stwarza łańcuch perturbacji w podziale pracy pomiędzy przedsiębiorstwami, a nawet w układach międzygałęziowych. Dotkliwie są ponadto straty wyrażone deprecjacją maszyn i urządzeń zakupionych przez jednostki inwestujące, a oczekujących na zamontowanie i uruchomienie. Te substancje majątkowe, jako szczególnie narażone na działanie czynnika czasu, zużywają się ekonomicznie jeszcze przed włączeniem ich do produkcji. Dla przedsiębiorstw budowlano-montażowych wydłużenie cyklu budowy podnosi jednostkowy koszt produkcji, głównie wskutek powięk-

szenia się sumy kosztów ogólnych, będących w zasadzie funkcją cyklu budowy. Szczególnie silnie na zmiany cyklu reagują koszty ogólne budowy (płace i narzuty na płace personelu inżynieryjno-technicznego i administracyjno-gospodarczego, oświetlenie i dozór budowy, opłaty za dzierżawę, koszty nieprodukcyjne, wywołane przestojami na budowie) oraz koszty zaopatrzenia i składowania (utrzymanie magazynów i składnic przy budowanych obiektach).

Niezależnie zatem od kierunku odchylenia, czynnik czasu powoduje kumulatywny proces skutków zmian w cyklu realizacji inwestycji. Istotne jest, żeby trend odchylenia posiadał charakter korzystny dla gospodarki, jakim jest niewątpliwie skracanie przeciętnego i jednostkowych cykli inwestycyjnych do granic uzasadnionych warunkami organizacyjno-technicznymi procesu budowlanego oraz rachunkiem zamrożenia.

Czynnik czasu w rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji

Metoda badań ekonomicznej efektywności inwestycji wyznacza ważną rolę czynnikowi czasu. Ewolucja, jakiej ulegała metoda badań począwszy od 1956 roku, polegała przede wszystkim na bardziej wielostronnym uwzględnieniu, we wzorze syntetycznym, właśnie czynnika czasu, jako często równorzędnego elementu nakładów inwestycyjnych i kosztów eksploatacji, zaostrzającego kryteria oceny efektywności inwestycji. Przekonamy się o tym dokonując analizy konstrukcji podstawowego wzoru syntetycznego wskaźnika ekonomicznej efektywności inwestycji, stosowanego obecnie do badania inwestycji polegających na budowie nowych zakładów i rozbudowie istniejących, tj. do oceny efektywności przede wszystkim tzw. inwestycji centralnych²⁾:

$$E = \frac{\left(\frac{1}{T} J + K\right) b + S}{P}$$

Poszczególne symbole użyte we wzorze oznaczają:

- E — syntetyczny wskaźnik ekonomicznej efektywności inwestycji,
- T — graniczny czas zwrotu dodatkowych nakładów inwestycyjnych, przyjmowany aktualnie w wysokości $T = 6$ lat (czas zwrotu dodatkowych nakładów inwestycyjnych jest ilorazem różnicy w nakładach inwestycyjnych pomiędzy rozpatrywanymi wariantami przez różnicę w poziomie kosztów eksploatacji pomiędzy tymi wariantami),
- J — wielkość nakładów inwestycyjnych bezpośrednich i towarzyszących wraz z wielkością zamrożenia tych nakładów w czasie budowy:
 $J = I (1 + q_z n_z)$, gdzie poszczególne symbole oznaczają:
 I — wielkość nakładów inwestycyjnych bezpośrednich i towarzyszących,
 q_z — współczynnik zamrożenia, przyjmowany aktualnie w wysokości 0,16,
 n_z — okres zamrożenia nakładów inwestycyjnych w czasie budowy,
- K — roczny, stały w danym okresie koszt przerobu (tj. koszt nie obejmujący wartości zużycia surowców, materiałów i półfabrykatów, energii i paliwa, jak również amortyzacji oraz kosztów remontów bieżących, średnich i kapitalnych),
- b — współczynnik korygujący, wyrażający wpływ długości okresu eksploatacji na efektywność rozpatrywanego wariantu inwestycyjnego,
- S — roczna, stała w całym okresie eksploatacji, wartość zużycia surowców, materiałów, półfabrykatów, energii i paliwa, powiększona o roczny koszt remontów bieżących, średnich i kapitalnych,

1) Patrz M. Kalecki: „O współczynniku zamrożenia” („Ekonomista” Nr 6 z 1958 r., str. 1393–1400); M. Kalecki, M. Rakowski: „Uogólnienie wzoru efektywności inwestycji” („Gospodarka Planowa” Nr 11 z 1959 r., str. 4–7); Praca zbiorowa pod redakcją M. Rakowskiego — „Efektywność inwestycji” (PWE 1963 r., str. 137–140).

2) Patrz Zarządzenie Nr 39 przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 29 maja 1962 r. w sprawie ujednolicenia metod badania ekonomicznej efektywności inwestycji; zarządzenie to wprowadza w życie między innymi „Instrukcję ogólną w sprawie metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji”.

P — roczna, stała w całym okresie eksploatacji, wielkość efektu użytkowego (wyrażona w jednostkach naturalnych, naturalno-umownych, lub wyrażona wartościowo w cenach krajowych albo — szczególnie przy obliczaniu wskaźnika efektywności dewizowej — w cenach zagranicznych).

Tak więc czynnik czasu w sposób zasadniczy koryguje wielkość nakładów inwestycyjnych i kosztów eksploatacji rozpatrywanego obiektu, przybierając postać granicznego czasu zwrotu dodatkowych nakładów inwestycyjnych (T), strat dochodu narodowego netto, powstałych z tytułu zamrożenia nakładów inwestycyjnych w okresie budowy (q_z), czy wreszcie współczynnika (b), umożliwiającego przyjęcie najbardziej optymalnego okresu eksploatacji, którego przedłużenie pogarsza wskaźnik ekonomicznej efektywności inwestycji, bowiem korzyści płynące z dalszej eksploatacji obiektu (uzyskanie większej sumy produkcji ze stworzonego zasobu środków trwałych) są mniejsze od strat z tytułu wzrastającego ekonomicznego starzenia się narzędzi pracy, wchodzących w skład tego obiektu.

W dalszych rozważaniach zajmiemy się wyłącznie czynnikiem czasu, który w sposób bezpośredni wpływa na sam proces inwestycyjny, to jest „inwestycyjnym” członem wzoru oznaczonym wyrażeniem $(1 + q_z n_z)$. Przy pomocy podanej formuły powiększamy nakłady inwestycyjne (I) o stratę dochodu narodowego (q_z), jaką ponosimy wskutek zamrożenia nakładów inwestycyjnych w okresie między ich poniesieniem a momentem przekazania obiektu do użytku. Dla ułatwienia obliczeń — posługujemy się przy tym tzw. średnim okresem zamrożenia (n_z). W ten sposób, podwyższając wysokość nakładów inwestycyjnych o $q_z n_z$, powiększamy licznik we wzorze podstawowym i wpływamy na zaostrenie kryterium oceny efektywności³⁾ (przy tych samych nakładach inwestycyjnych i kosztach eksploatacji wybrany zostanie wariant charakteryzujący się mniejszą stratą z tytułu zamrożenia nakładów w czasie budowy, co wykaże wskaźnik E, który będzie mniejszy od analogicznego wskaźnika wyprowadzonego dla wariantu oznaczającego się większą stratą wskutek zamrożenia nakładów⁴⁾).

Ze składników wyrażenia I $(1 + q_z n_z)$ — I nie wymaga komentarza, a istota q_z została już omówiona poprzednio, pozostaje więc do naświetlenia składnik n_z , wyrażający średni okres zamrożenia nakładów inwestycyjnych w czasie budowy (obliczenie średniego okresu jest niezbędne dla wprowadzenia tego składnika do formuły matematycznej rachunku syntetycznego).

Przez średni okres zamrożenia całości nakładów inwestycyjnych w okresie budowy rozumiemy się średnią ważoną cząstkowych okresów zamrożenia, to jest

3) W dyskusji spotyka się poglądy, że skoro dochód narodowy, wytworzony dzięki zmniejszeniu zamrożenia nakładów może — w drodze powiększenia działalności inwestycyjnej lub podniesienia poziomu technicznego inwestycji — przyczynić się trwale do wzrostu gospodarczego, wówczas stratę z tytułu zamrożenia powinno się obliczać przy pomocy formuły procentu składanego (patrz C. Józefiak — „Forma procentu w rachunku inwestycyjnym” — „Ekonomista” Nr 6 z 1964 r.). W konsekwencji stosowania tej formuły człon „inwestycyjny” w syntetycznym rachunku ekonomicznej efektywności uległby powiększeniu, w porównaniu do wielkości obliczonej przy pomocy procentu prostego, co doprowadziłoby do dalszego zaostrenia kryteriów oceny ekonomicznej efektywności inwestycji.

4) Metoda analizy ekonomicznej efektywności tak zwanych małych inwestycji, polegających na restytucji majątku trwałego w skali przedsiębiorstwa i częściowo gałęzi przemysłu, tj. inwestycji z reguły o krótkim lub bardzo krótkim cyklu realizacji, nie uwzględnia zamrożenia przy ustalaniu wielkości nakładów inwestycyjnych (J). Z kolei przy badaniu efektywności dewizowej (uwzględniającej w rachunku kosztów nakłady inwestycyjne) straty z tytułu zamrożenia nakładów inwestycyjnych stanowią element kalkulacji dopiero w przypadku, gdy nakłady te przekraczają roczną wartość kosztów eksploatacyjnych (bez wsadu dewizowego), dotyczących analizowanego przedsięwzięcia eksportowego czy antyimportowego (patrz „Wtyczki do analizy ekonomicznej efektywności handlu zagranicznego w projekcie planu pięcioletniego na lata 1966–1970”, wydane przez Zakład Badań Konjunktur i Cen Handlu Zagranicznego oraz Zakład Badań Ekonomicznych Komisji Planowania przy Radzie Ministrów).

sumę iloczynów nakładów cząstkowych przez ich okresy zamrożenia, podzieloną przez łączny nakład inwestycyjny (całkowity koszt budowy). Wzór na obliczanie n_z jest następujący:

$$n_z = \frac{\sum_{t=1}^{t_b} i_t [t_b - (t + 0,5)]}{I}$$

gdzie:

- n_z — średni okres zamrożenia,
- t_b — ilość lat budowy (realizacji inwestycji),
- t — rok t budowy (tj. pierwszy, drugi, trzeci itd.),
- i_t — nakład inwestycyjny poniesiony w roku t ,
- 0,5 — w wyrażeniu $[t_b - (t + 0,5)]$ oznacza półroczny okres zamrożenia nakładu i_t ⁵⁾,
- I — całkowity nakład inwestycyjny.

Powyższy wzór potwierdza aksjomat, że średni okres zamrożenia zależy nie tylko od całkowitego nakładu (kosztu) inwestycji i długości cyklu budowy, lecz również od rozłożenia nakładów inwestycyjnych w okresie budowy:

- przy równomiernym rozłożeniu nakładów w okresie budowy

$$n_z = \frac{t_b}{2}$$

- przy koncentracji nakładów w początkowej fazie budowy

$$n_z > \frac{t_b}{2}$$

- przy koncentracji nakładów w końcowej fazie budowy

$$n_z < \frac{t_b}{2}$$

Zmniejszenie zamrożenia nakładów inwestycyjnych można uzyskać również przez częściowe uruchamianie obiektu (obiektów) jeszcze przed ostatecznym zakończeniem inwestycji. Ten sposób pomniejszania zamrożenia, a tym samym strat z tego tytułu, polega na dokonaniu podziału procesu technologicznego na względnie samodzielne części; można wówczas rozpocząć i kontynuować produkcję przed ukończeniem budowy całego obiektu (inwestycji). Wielkość odmrożonych w ten sposób nakładów inwestycyjnych można ustalić sumując nakłady odmrożone w poszczególnych latach budowy, przy czym zakłada się, że wysokość odmrożenia jest proporcjonalna do wielkości osiągniętej w danym roku (nie rachunku kumulatywnym) produkcji. Nakłady odmrożone w danym roku wynosić będą:

$$i'_t = I \frac{p_t}{P}$$

gdzie:

- i'_t — nakład odmrożony w roku t budowy,
- p_t — część produkcji całkowitej uzyskana w każdym roku t budowy,
- P — pełna zdolność produkcyjna.

Wzór na obliczenie średniego okresu zamrożenia, uwzględniający odmrożenie, przedstawia się następująco:

$$n_z = \frac{\sum_{t=1}^{t_b} \{i_t [t_b - (t + 0,5)] - i'_t\}}{I}$$

5) Podaję za instrukcją cytowaną w odsyłaczu 2, chociaż moim zdaniem jest to zbyt duże uproszczenie, przyjmujące za podstawę, że nakłady inwestycyjne, poniesione w poszczególnych latach są w ciągu każdego z tych lat dokonywane w sposób równomierny i w związku z tym można je uważać za skupione w środku każdego roku budowy. W praktyce nakłady roczne koncentrują się bowiem przede wszystkim w II półroczu (około 60%), dlatego też należałoby przyjąć liczenie nakładów cząstkowych dla krótszych odstępów czasu, tj. na przykład dla miesięcy.

W tym miejscu należy widzieć również niebezpieczeństwo dążenia do zbytowego pomniejszenia wielkości zamrożenia, bowiem efekty uzyskane w ten sposób mogą być niweczone wysokimi kosztami własnymi produkcji, spowodowanymi niewłaściwym działaniem oddanego do użytku obiektu, dla którego nie zostały wykonane wszystkie niezbędne obiekty lub urządzenia pomocnicze, współpracujące itp. Wysokość ewentualnych strat z tego tytułu powinna być uwzględniona przy podejmowaniu decyzji o przekazaniu do eksploatacji obiektu przed całkowitym zakończeniem zaprojektowanego zakresu. Dochodzimy zatem do potrzeby użycia pojęcia zamrożenia optymalnego, leżącego w przedziale pomiędzy zamrożeniem nadmiernym a zamrożeniem zbyt małym, na równi nieuzasadnionym jak poprzednie.

Kolejnym sposobem skracania okresu dzielącego moment poniesienia nakładów inwestycyjnych od momentu uzyskania efektów, a więc pomniejszenia rozmiarów zamrożenia i wynikających z tego tytułu strat dochodu narodowego jest etapowa realizacja inwestycji. W odróżnieniu od omówionego powyżej częściowego (przed całkowitym zakończeniem) uruchamiania produkcji w budowanym obiekcie, podział na etapy polega na odroczeniu realizacji niektórych całych obiektów lub zadań wchodzących w skład kompleksowego zamierzenia inwestycyjnego, bez szkody dla realizacji zadań produkcyjnych (usługowych), stanowiących główny cel danego zamierzenia. Podział inwestycji na etapy przynosi ponadto liczne inne korzyści ekonomiczne, których omówienie przekraczałoby jednak ramy niniejszego artykułu. Natomiast nieprawidłowy podział inwestycji na etapy jest najczęściej przyczyną nadmiernego napięcia inwestycyjnego, powstałego w wyniku konieczności realizowania, początkowo ukrytych potrzeb inwestycyjnych, ale niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, gałęzi przemysłu czy działu gospodarki narodowej.

*
* *

Nakreślona powyżej rola i forma czynnika czasu we wzorze rachunku syntetycznego ekonomicznej efektywności inwestycji zostały oficjalnie przyjęte i są stosowane wszędzie tam, gdzie rachunek ten jest wykorzystywany. Zagadnienia te są jednak przedmiotem nie ustającej dyskusji. Dlatego też, niezależnie od wspomnianych w tekście publikacji na ten temat, chciałbym w zakończeniu zwrócić uwagę na istotną odmienność metody analizy efektywności inwestycji przy użyciu czynnika czasu, wynikającą z propozycji B. Minca⁷⁾. Odmienność metody polega na wprowadzeniu pojęcia „nakłado-lat” (zaangażowania lub zwrotu). Ilość nakłado-lat wyliczana jest łącznie dla okresu budowy i eksploatacji i w związku z tym obejmuje zarówno zaangażowanie⁸⁾ nakładów inwestycyjnych w okresie realizacji obiektu, jak i w okresie jego eksploatacji. Przy obliczaniu wielkości zaangażowania nakładów inwestycyjnych w okresie eksploatacji obiektu uwzględnia się wielkość tych nakładów po potrąceniu dokonanych odpisów amortyzacyjnych. Z punktu widzenia gospodarki narodowej obciążeniem jest więc tylko ta część nakładów inwestycyjnych, która nie została jeszcze zamortyzowana. Wspomniana teoria nie znalazła praktycznego zastosowania.

Pojęcie koncentracji nakładów inwestycyjnych

Wobec ogromnych i stale rosnących potrzeb inwestycyjnych i niemożności natychmiastowego ich zaspokojenia (nie jesteśmy krajem o nieograniczonych

⁶⁾ W. Bąk w artykule pt. „Uwagi o bankowej kontroli efektywności inwestycji” („Wiadomości NBP” Nr 8 z 1964 r.) wskazuje na możliwość uproszczenia tego rachunku przez wyliczenie od razu średniego okresu zamrożenia „netto”, tj. okresu zamrożenia pomniejszonego o okres odmożenia (nz'), przy czym ten ostatni proponuje obliczać wg wzoru:

$$nz' = \frac{\sum p_t}{P}$$

⁷⁾ Patrz B. Minc: „Czynnik czasu a efektywność inwestycji” („Ekonomista” Nr 6 z 1960 r.).

⁸⁾ Pewnego rodzaju semantycznym odpowiednikiem tego określenia jest używany przeze mnie termin „zamrożenie”.

zasobach kapitałowych i dużych oraz odpowiednich strukturalnie rezerwach zdolności produkcyjnych) konieczne jest maksymalne skupienie środków inwestycyjnych (finansowych i rzeczowych) na najważniejszych (najpilniejszych) zadaniach dla gospodarki narodowej.

Pojęta w ten sposób koncentracja nakładów inwestycyjnych umożliwia skierowanie, w określonej kolejności i rozmiarach, wysiłku inwestycyjnego na wybrane działy i gałęzie gospodarki narodowej, regiony czy przedsiębiorstwa (koncentracja podmiotowa). Zasada koncentracji może być też wykorzystana do kierowania nakładów inwestycyjnych na określoną ilość placów budów (koncentracja w przestrzeni), jak również na te obiekty inwestycyjne (których celowość i efektywność zostały uprzednio przesądzone), które powinny być jak najwcześniej wykonane. W tym ostatnim przypadku mamy do czynienia z koncentracją nakładów w czasie, która będzie tematem dalszych rozważań.

Głównym zadaniem koncentracji nakładów w czasie (zwanej w skrócie koncentracją nakładów lub koncentracją) jest zapewnienie realizacji inwestycji w możliwie najkrótszym okresie, co polega na skupianiu wysiłków na terminowym i harmonijnym wykonaniu przede wszystkim inwestycji już rozpoczętych, zwłaszcza tych, które mają warunki do szybkiego ukończenia. Zasada koncentracji nakładów ma zastosowanie we wszystkich fazach procesu inwestycyjnego, szczególnie jednak znaczenie jej rośnie przy sporządzaniu planów rocznych i wieloletnich.

Szczegółowe pojęcia cyklu inwestycyjnego

Okres czasu, który upływa od momentu poniesienia pierwszych nakładów do chwili, kiedy nakłady te zostają przekazane na majątek trwały, nazywa się cyklem inwestycyjnym.

Pojęcie cyklu inwestycyjnego używane jest dla określenia realizacji zarówno poszczególnych inwestycji, jak i inwestycji w skali gałęzi, działu czy w całej gospodarce narodowej.

Cykl inwestycyjny danej inwestycji, zwany jednostkowym cyklem inwestycyjnym, obejmuje okres od podjęcia pierwszych prac przygotowawczych aż do przekazania inwestycji (jej części) do użytku. Na jednostkowy cykl inwestycyjny składają się następujące fazy procesu inwestycyjnego: programowanie, projektowanie, przygotowanie placu budowy, właściwa budowa wraz z oddaniem inwestycji do użytku (do wstępnej eksploatacji)⁹⁾.

Faza programowania¹⁰⁾ obejmuje zespół prac i studiów, w wyniku których opracowuje się tzw. założenia inwestycji. Założenia zawierają m.in. ogólną charakterystykę inwestycji, ogólne zasady technologii i rozwiązań technicznych oraz uzasadnienie celowości i ekonomicznej efektywności tej inwestycji. Założenia inwestycji stanowią podstawę do podjęcia decyzji o potrzebie realizacji inwestycji oraz materiał wyjściowy do projektowania. Koszty opracowania założeń nie stanowią nakładu inwestycyjnego, w związku z czym nie są zaliczane do kosztów inwestycyjnych. Zasada ta wyłącza w praktyce fazę programowania z analizy cyklu inwestycyjnego, bowiem ta ostatnia, jak się później przekonamy, opiera się przede wszystkim na danych z dziedziny kosztów i nakładów inwestycyjnych.

W fazie projektowania ma miejsce określenie konkretnych rozwiązań technicznych, ekonomicznych (w tym kosztu i czasu budowy) oraz organizacyjnych,

⁹⁾ Okres tzw. eksploatacji wstępnej oraz osiąganie projektowanych zdolności produkcyjnych w zakładach i obiektach przemysłowych, jako przypadający po przekazaniu inwestycji na majątek trwały, nie wlicza się do cyklu inwestycyjnego.

¹⁰⁾ Mowa jest o programowaniu konkretnych inwestycji, w odróżnieniu od programowania w skali gałęzi lub branż, dającego podstawy opracowania tzw. programów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji oraz generalnych założeń inwestycji.

związanych z daną inwestycją. W ten sposób powstaje dokumentacja projektowo-kosztorysowa, dająca podstawę włączenia inwestycji do planu gospodarczego i przydziału środków finansowych, do realizacji przez wykonawców robót i maszyn oraz do finansowania przez banki. W zależności od charakteru inwestycji, dokumentacja sporządzana jest w jednym, dwu lub trzech stadiach. W tym ostatnim przypadku (wszystkie stadia) otrzymujemy: projekt wstępny, projekt techniczny i rysunki robocze. Istotną częścią składową dokumentacji (konkretnie projektu wstępnego), z punktu widzenia cyklu inwestycyjnego, jest harmonogram realizacji inwestycji (zwany często skróconym lub dyrektywnym harmonogramem realizacji). Dokument ten, wychodząc z planowanego kosztu i cyklu inwestycji, ustala kolejność i czas (a tym samym terminy rozpoczynania i kończenia) wykonywania poszczególnych obiektów oraz ponoszenia odpowiednich rodzajów nakładów. Harmonogram realizacji inwestycji jest w tym zakresie planem wieloletnim, opracowywanym i zatwierdzanym z uwzględnieniem najbardziej postępowych metod realizacji inwestycji. Jednostką miary czasu powinien być co najmniej kwartał, a bardzo wskazane jest wyznaczanie terminów realizacji w miesiącach.

Przygotowanie placu budowy polega na wykonaniu robót przygotowawczych, niezbędnych do sprawnego przebiegu budowy. Do robót tych zalicza się w szczególności: dokonanie ewentualnych rozbiórek, doprowadzenie energii elektrycznej i wody na teren budowy (dla celów prowadzenia budowy), wykonanie drogi dojazdowej do terenu budowy oraz zbudowanie części zaplecza niezbędnego dla wykonawcy do rozpoczęcia właściwych robót.

Faza właściwej budowy określana jest cyklem budowy lub, z punktu widzenia przedsiębiorstwa budowlanego, cyklem produkcyjnym (w ramach cyklu produkcyjnego mieszczą się cykle cząstkowe, obejmujące okresy wykonywania poszczególnych prac i robót oraz — mniejsze — cykle asortymentowe, ustalające czas wykonania poszczególnych asortymentów, np. robót ziemnych, fundamentowych, malarskich itp.). Cykl budowy jest to okres od roz-

poczęcia robót budowlano-montażowych, związanych bezpośrednio z realizacją inwestycji, do zakończenia tych robót objętych zakresem rzeczowym dokumentacji projektowo-kosztorysowej, łącznie z oddaniem inwestycji do użytku (wstępnej eksploatacji). Cykl budowy ustala się bądź dla:

— całego zamierzenia inwestycyjnego (np. budowy czy rozbudowy przedsiębiorstwa), bądź dla:

— etapu zamierzenia (budowy lub rozbudowy), bądź też dla:

— zadania inwestycyjnego, polegającego na budowie pojedynczego obiektu lub zespołu obiektów i robót, stanowiących samodzielną i funkcjonalną całość gospodarczą.

Podstawą ustalenia cyklu budowy w dokumentacji projektowo-kosztorysowej są normatywy budowy zakładów, obiektów i urządzeń¹⁾, określające maksymalny okres (w zasadzie w miesiącach, z orientacyjnym procentowym podziałem kosztu inwestycji na poszczególne lata) wykonania robót budowlano-montażowych, związanych bezpośrednio z realizacją inwestycji. Cykl budowy dla określonej inwestycji, w braku odpowiedniego normatywu cyklu budowy, ustala się przez interpolację lub ekstrapolację, analogię do normatywu podobnego obiektu albo w drodze indywidualnej oceny okresu niezbędnego do wykonania projektowanego zakresu rzeczowego inwestycji.

Od omówionego powyżej jednostkowego cyklu inwestycyjnego należy odróżnić cykl inwestycyjny przeciętny, ustalony jako przeciętny okres trwania procesu inwestycyjnego lub zamrożenia nakładów w skali gałęzi, działu, czy całej gospodarki narodowej, lub w przekroju organizacyjnym, tj. w skali przedsiębiorstwa, zjednoczenia, resortu czy grupy resortów. Możliwe są również inne układy analityczne, np. według rodzajów inwestycji (centralne, zjednoczeń, przedsiębiorstw), według terminów realizacji (kontynuowane, nowo rozpoczynane) itp., stosownie do konwencji grupowania materiału liczbowego w szeregi statystyczne.

1) Patrz uchwała Nr 274 Rady Ministrów z dnia 13 lipca 1961 r. w sprawie normatywów cykli budowy (Monitor Polski Nr 63, poz. 270).

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Rola kredytu bankowego na tle projektowanych zmian w systemie organizacji bodźców materialnego zainteresowania w Czechosłowacji¹⁾

Od przeszło dwóch lat toczy się w Czechosłowacji ożywiona dyskusja nad udoskonaleniem metod zarządzania gospodarką narodową. Prace w tej dziedzinie polegają nie tylko na wymianie poglądów, lecz także wiele rozwiązań znajduje zastosowanie w praktyce w postaci eksperymentu. Obecne wyniki eksperymentu oceniane są na ogół pozytywnie i dlatego z grubsza, nie zatrzymując się na technicznych szczegółach, można scharakteryzować kierunek reform. Reformy te zresztą będą wprowadzane w życie począwszy od stycznia 1966 roku. Przewiduje się, że całokształt reform zostanie ukończony w roku 1968 — 1969.

1) W ślad za artykułem M. Tyrowicza pt. „Niektóre problemy finansowania w związku ze zmianami zarządzania i planowania w gospodarce narodowej Czechosłowacji”, zamieszczonym w Nr. 7 „Wiadomości NBP” z roku bieżącego, zamieszczamy dalsze informacje o zmianach w systemie kredytowym Czechosłowacji.

Podstawowym wskaźnikiem oceny pracy przedsiębiorstw oraz bodźców materialnego zainteresowania ma być dochód brutto przedsiębiorstw (hruby dochód). Jedynie w niektórych przedsiębiorstwach miernikiem oceny ma pozostać zysk. Dochód brutto obejmuje, jak wiadomo, wpływy ze sprzedaży produkcji, zwiększone o wzrost remanentów produkcji nie zakończonej i wyrobów gotowych, a pomniejszony o materialne nakłady w postaci amortyzacji i zużytych materiałów podstawowych, pomocniczych, paliwa itp. Zasadniczym sposobem zwiększenia tego dochodu jest więc z jednej strony zwiększenie sprzedaży, z drugiej — oszczędności na kosztach materiałowych. Oszczędności w tym zakresie ocenia się jako bardzo ważne, z uwagi na to, że w Czechosłowacji importuje się większość surowców. Dochód brutto ulega w przedsiębiorstwie podziałowi na:

- 1) odpisy do budżetu,
- 2) odpisy na fundusze przedsiębiorstwa, w tym:

na fundusz technicznego rozwoju, fundusz na inwestycje, fundusz potrzeb socjalno-kulturalnych²⁾, fundusz rezerwowy³⁾,

- 3) kary (głównie konwencjonalne),
- 4) odsetki od kredytów bankowych.

Różnica między wielkością dochodu brutto i odpisami tworzy fundusz wypłat dla pracujących, obejmujący płace i premie.

W obrębie dochodu brutto zasadniczym wskaźnikiem dyrektywnym jest odpis do budżetu państwa, który ma być tworzony jako jednakowy odpis procentowy dla wszystkich przedsiębiorstw. W wypadku wzrostu dochodu brutto w stosunku do planu projektuje się progresywne odpisy z przyrostu na rzecz budżetu państwa. Odpisy pozostałe są planowane przez przedsiębiorstwo i podlegają zatwierdzeniu przez zjednoczenie (odborowe ředitelstvo). W wypadku osiągnięcia mniejszego dochodu niż zaplanowano, procent odpisów na rzecz budżetu i celowych funduszy przedsiębiorstw pozostaje bez zmian, a kwota różnicy zmniejsza stan wypłat dla zatrudnionych do granicy 90% płac podstawowych, stanowiących tak zwane minimum gwarantowanych płac. Niebezpieczeństwo zbyt szybkiego wzrostu płac w stosunku do produkcji ma być niwelowane progresywnymi wpłatami do budżetu. Jednocześnie płace będą mogły wzrastać jedynie do określonej wysokości, na przykład o 8% w ciągu roku. Średnia płaca ani ilość zatrudnionych nie stanowi wskaźnika dyrektywnego. Idzie o to, żeby przedsiębiorstwo miało bodźce do zmniejszenia stanu załogi. Poza odpisem do budżetu, maksymalnym poziomem funduszu płac i dodatkowo w obrębie dochodu brutto odpisem na fundusz rezerwowy, wskaźnikiem dyrektywnym ma być wielkość niektórych ważniejszych asortymentów produkcji oraz inwestycje nie należące do grupy inwestycji przedsiębiorstw.

Krótkiego wyjaśnienia wymaga jeszcze przeznaczenie funduszu rezerwowego. Jest on tworzony na szczeblu przedsiębiorstwa i ma na celu sfinansowanie strat, umożliwienie wypłacenia płac do granic gwarantowanych oraz w przypadku złej gospodarki majątkiem przeznacza się go na pokrycie nadmiernych zapasów, zbędnych środków trwałych itp.

W celu umożliwienia przedsiębiorstwom deficytowym lub o niskiej rentowności osiągnięcia dochodów pozwalających na stosowanie omówionych wyżej odpisów, od dnia 1 stycznia 1966 roku ceny hurtowe mają być skorygowane wskaźnikiem 1,3. Reforma ta ma pozostać bez wpływu na poziom cen detalicznych.

W obrębie dochodu brutto podstawowe powiązania zachodzą między wielkością wpływów ze sprzedaży a poziomem kosztów materialnych oraz między poziomem odpisów na rzecz przedsiębiorstwa, budżetu i banku a wielkością wynagrodzenia dla pracowników. Dochody osiągnięte w ten sposób rzutują bezpośrednio na poziom wynagrodzenia, natomiast brak jest w istocie powiązania gospodarki zapasami z inwestycjami.

Cały system finansowy przedsiębiorstw jest podporządkowany koncepcji oparcia działalności przedsiębiorstw o dochód brutto. W zależności od jego poziomu następują wypłaty na płace oraz na fundusze celowe przedsiębiorstw.

W celu tworzenia bodźców do obniżenia stanu zapasów rozważa się problem ich oprocentowania. Początkowo propozycje szły w kierunku oprocentowania funduszy własnych w obrocie. Obecnie przeważało stanowisko Państwowego Banku Czechosłowacji (Statni Banka Ćeskoslovenska) o celowości wycofania funduszy własnych w obrocie i pełnego kredytowania środków obrotowych. Zdaniem czeskich ekonomistów umożliwi to uproszczenie systemu oprocentowania środków obrotowych, bowiem odsetki te przybiorą formę procentu bankowego. Rozwiązanie to ponadto zwiększa ciężar gatunkowy ceny

kredytu w podziale dochodu brutto, czyniąc przedsiębiorstwo i jego załogę bardziej podatną na oddziaływanie banku. Obok zwiększenia siły oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw, wskutek pełnego kredytowania środków obrotowych, ta forma finansowania ma na celu wyrównanie różnic w poziomie źródeł finansowania poszczególnych przedsiębiorstw. Różnice te wynikły z różnic kształtowania się funduszy własnych w obrocie przedsiębiorstw ze względu na osiąganą przez nie rentowność zarówno z uwagi na czynniki obiektywne, jak i subiektywne.

Przedmiotem kredytu obrotowego mają być zapasy w granicach normatywu, w zasadzie prawidłowe stany ponadnormatywne, nakłady przyszłych okresów, należności, w tym także i przeterminowane, nakłady wynikłe z tytułu postępu technicznego⁴⁾ oraz płace. Kredyty obrotowe będą udzielane w rachunku bieżącym (kontokorent). Wysokość kredytu ma być uzgodniona między oddziałem banku a przedsiębiorstwem w umowie sporządzonej w trakcie opracowania planu techniczno-ekonomicznego na okres jednego roku, za zgodą zjednoczenia. Kredyty obrotowe mają być oprocentowane w wysokości 6%. Bank może podnieść podstawową stopę oprocentowania do 8% lub nawet według innych propozycji — do 12%. Uważa się powszechnie, że tak wysokie oprocentowanie przy poważnym woluminie kredytu będzie stanowiło tamę dla zwiększenia się akcji kredytowej i w konsekwencji zapasów, albowiem ich poziom w ramach rozporządzalnego dochodu brutto będzie zmniejszał poziom wypłat dla pracowników.

W przypadku braku środków na opłatę wymagalnych zobowiązań bank w ramach limitu będzie chronologicznie regulował wymagalne płatności, przy czym płace korzystają z pierwszeństwa. Jeśli przedsiębiorstwo będzie potrzebowało większej kwoty kredytu, niż to wynika z umowy, wówczas bank może udzielić kredytu zwiększając oprocentowanie. Tak więc podstawową formą oddziaływania banku będzie stopa procentowa. Obok niej przewiduje się również manipulowanie wielkością przyznanego kredytu. Ograniczenia kredytu w pierwszym etapie oddziaływania będą stosowane do takiego poziomu, aby przedsiębiorstwo opłacało swe zobowiązania z odpisów na fundusze celowe, głównie z funduszu rezerwowego oraz ze środków przeznaczonych na wynagrodzenie w ramach różnicy między kwotą, która może być wypłacona pracownikom a gwarantowaną płacą. W ten sposób ograniczenie kredytu będzie dla załogi odczuwalne, ale nie powinno prowadzić do powstania trudności płatniczych w rozliczeniach między przedsiębiorstwami uspołecznionymi. Jeśli jednak ta sankcja okaże się nieskuteczna, wówczas może nastąpić dalsze ograniczenie kredytu z jednoczesnym żądaniem, żeby zjednoczenie przy pomocy własnych funduszy uzdrowiło gospodarkę przedsiębiorstwa. Jeśli natomiast zjednoczenie nie dysponuje odpowiednimi funduszami, obowiązek sankcji spoczywa na budżecie.

Problem ten zresztą ma charakter ogólny. W Czechosłowacji sądzi się bowiem, że kredyt nie może być w zasadzie w szerszej mierze instrumentem finansowania nieprawidłowej gospodarki. Prowadzi to bowiem do inflacyjnej kreacji pieniądza. Z jednej strony bowiem finansuje się straty, niepełnowartościowe zapasy itd, a z drugiej strony środki te umożliwiają gromadzenie dochodów budżetowych i realizację wydatków państwa a nawet tworzenie, mimo złej sytuacji gospodarczej, nadwyżki dochodów nad wydatkami, przy czym saldo to nie ma odpowiednika w materialnych zasobach zgromadzonych w gospodarce narodowej.

W sumie więc uważa się, że nastąpi znaczne wzmocnienie oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw dzięki powiązaniu, jakie zachodzi między ceną utrzymywanych zapasów i poziomem wynagrodzenia załogi.

²⁾ Jest on przeznaczony na zaspokojenie potrzeb zbiorowych załogi w postaci budowy i wyposażenia świetlic, żłobków, przedszkoli itp.

³⁾ Przeznaczenie tego funduszu będzie omówione w dalszym ciągu niniejszego artykułu.

⁴⁾ Kredyt ten jest udzielany wytwórcom lub użytkownikom nowej techniki, przy czym finansuje się nakłady związane z badaniami, zastosowaniem lub budową prototypów, jeśli nie wystarczą na to środki funduszu postępu technicznego.

Jedynym wyłomem w zasadzie nie automatycznego przyznawania kredytu jest przyznawanie kredytu na płace. Jest on przyznawany wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie ma środków na wypłatę wynagrodzenia do granicy gwarantowanego minimum lub dobrze pracującym przedsiębiorstwom powyżej tej granicy, jeśli mają przejściowe trudności płatnicze i w związku z tym nie posiadają środków na wypłatę wynagrodzenia. Ten zresztą kredyt ma być osobno ewidencjonowany i nie udzielany w ramach rachunku bieżącego.

W odniesieniu do działalności inwestycyjnej przewiduje się trzy szczeble podmiotów podejmujących decyzje inwestycyjne i mających własne, odrębne źródło ich finansowania:

- 1) inwestycje centralne, ustalane imiennie przez centralne organa planujące (imenovite investice),
- 2) inwestycje zjednoczeń — branżowe (oborove investice),
- 3) inwestycje przedsiębiorstw (podnikove investice).

Pierwsze z nich mają zasadnicze znaczenie dla tempa i proporcji wzrostu gospodarki narodowej. Będą one finansowane z budżetu państwa, bez udziału kredytu bankowego.

Inwestycje branżowe (zjednoczeń) mają na celu rekonstrukcję i modernizację istniejących przedsiębiorstw, ich zasadniczą przebudowę oraz rozszerzenie produkcji, głównie nowoczesnych wyrobów. Z założenia muszą one być rentowne. Będą one finansowane częściowo z kredytu bankowego, przy czym minimalny jego udział będzie obligatoryjny. Udział ten nie jest jeszcze definitywnie określony. Spłata kredytu powinna spowodować zabranie jedynie części dodatkowej rentowności. Pozostała część powinna zapewnić możliwość restytucji środków trwałych oraz tworzyć odczuwalne bodźce materialnego zainteresowania dla przedsiębiorstw i zjednoczenia. Własne źródła finansowania inwestycji zjednoczeń powstawać będą z wpłat podległych przedsiębiorstw i dotacji budżetowych. Kwota kredytu na inwestycje zjednoczeń ma być limitowana dla całej gospodarki narodowej i poszczególnych branż w formie odpowiedniej sumy i okresu spłaty.

Okres spłaty będzie zróżnicowany dla poszczególnych gałęzi, w zależności od ich znaczenia dla gospodarki oraz poziomu rentowności. Obowiązkowy udział kredytu ma na celu poddanie tych inwestycji kontroli bankowej zarówno na etapie podejmowania decyzji, jak również i realizacji. Spłata kredytu stwarza możliwość lepszej oceny rentowności zamierzenia.

Inwestycje przedsiębiorstw mają inny charakter. Są to w zasadzie inwestycje polegające na restytucji i drobnej modernizacji. W związku z tym będą one głównie finansowane z własnych źródeł. Kredyt ma finansować w zasadzie inwestycje typu racjonalizatorskiego.

Reasumując, bank będzie udzielał kredytu na inwestycje branżowe (zjednoczeń), przedsiębiorstw oraz antycypacyjnych kredytów krótkoterminowych na poczet gromadzonych własnych środków na finansowanie robót kapitalnych.

Kredyty inwestycyjne, z wyjątkiem kredytów krótkoterminowych, będą oprocentowane w wysokości 8%, a kredyt antycypacyjny — 6%. Wysokie oprocentowanie kredytów inwestycyjnych ma na celu skłonienie potencjalnego inwestora do rozważenia czy projektowane przedsięwzięcie jest rzeczywiście rentowne, a co najważniejsze — niezbędne. Jak dotychczas, z uwagi na różną stopę rentowności inwestycji, nie sprecyzowano okresów, na jakie można udzielać powyższy kredyt dla zjednoczeń.

W zakresie kredytów inwestycyjnych, udzielanych bezpośrednio przedsiębiorstwom, obok ograniczeń wynikających ze stopy procentowej przewiduje się, że kredyt finansuje:

- 1) tylko inwestycje typu racjonalizatorskiego,
- 2) inwestycje te muszą być oddane do użytku w ciągu dwóch lat, a roboty budowlano-montażowe mogą trwać do dwunastu miesięcy,
- 3) kredyt musi być spłacony w ciągu czterech lat, licząc od planowanego terminu oddania inwestycji do użytku.

Kredyt antycypacyjny może być udzielany do końca roku kalendarzowego w celu sfinansowania czasowego niedoboru, wynikającego ze zróżnicowanego tempa akumulowania i wydatkowania środków zaliczanych do własnych źródeł finansowania inwestycji.

Zmiany w organizacji udzielania kredytu, przedstawione w niniejszym artykule, i spodziewane efekty w sile oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw stanowią fragment zmian modelu gospodarczego w Czechosłowacji. Reformy te, przez rozszerzenie ekonomicznych metod kierowania gospodarką, kosztem administracyjnego zarządzania, mają między innymi stworzyć pole do pogłębienia oddziaływania czynnikami finansowymi na przebieg realnych procesów gospodarczych.

LECH SZYSZKO
SGPiS

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Weryfikacja wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży*)

Weryfikacja wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży produkcji towarowej w przedsiębiorstwach przemysłowych posiada dwójaki cel:

— ustalenie podstawy odpisu na fundusz zakładowy,

— ustalenie, czy został spełniony podstawowy warunek wypłaty premii dla kierownictwa przedsiębiorstwa, tj. czy został wykonany plan rentowności lub planowanego udziału kosztów własnych w wartości produkcji sprzedanej (uchwała nr 130 Rady Ministrów z dnia 4 maja 1964 r., § 4).

Ten drugi przypadek ma miejsce wtedy, gdy bilansowy wskaźnik rentowności jest niższy od pla-

nowanego, a uwzględnienie korekty z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży spowoduje, że zweryfikowany wskaźnik rentowności ukształtuje się na wymaganym poziomie.

Podjęcie przez komisję bilansową ostatecznej decyzji w sprawie uznania korekty wyniku finansowego (zysku bądź akumulacji) z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży uzależnione jest między innymi do opinii banku. W zasadzie bank ustosunkowuje się i wypowiada odnośnie ekonomicznej zasadności zmian asortymentowych sprzedaży i produkcji. Bada się, czy ponadplanowa lub pozaplanowa produkcja posiada pokrycie w zamówieniach, czy została sprzedana, czy zaniechana została produkcja planowanych wyrobów nie znajdujących zbytu, czy na koniec roku nie występują nieprawidłowe zapasy wyrobów gotowych: nadmierne lub niechodliwe.

*) Artykuł ten stanowi dalszy ciąg rozważań i jednocześnie uzupełnienie opracowania pod tym samym tytułem w „Wiadomościach NBP” Nr 8/64 r.

Mimo że opinia banku nie obejmuje strony rachunkowej, to jest trybu i sposobu wyliczeń proponowanej przez przedsiębiorstwo kwoty weryfikacji wyniku finansowego, niemniej kwestia ta zasługuje na uwagę, zwłaszcza że sprawa ta traktowana jest różnie w poszczególnych branżach przemysłu.

Znaczenie prawidłowego dokonywania odpisów na fundusz zakładowy podkreślone zostało w okólniku Nr KS 10/64 z dnia 1 grudnia 1964 roku Ministerstwa Finansów (Dz. Urz. MF Nr 1/65, poz. 2). Przypomina się tam w szczególności o ustawie z dnia 28 marca 1958 roku o funduszu zakładowym w przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 1960 r. Nr 13, poz. 78), która w artykule 12 stanowi, iż w razie stwierdzenia, że przedsiębiorstwo dokonuje nielegalnych lub nieprawidłowych odpisów na fundusz zakładowy, jednostka nadrzędna obowiązana jest, niezależnie od pociągnięcia do odpowiedzialności służbowej i dyscyplinarnej, pozbawić dyrektora przedsiębiorstwa i głównego księgowego prawa do udziału w funduszu zakładowym. Podkreślić należy, że ta forma odpowiedzialności przewidziana jest niezależnie od tego, czy uchybienie popełnione zostało umyślnie, czy też nieumyślnie, na skutek niedbalstwa lub ignorancji.

Istotne jest również znaczenie weryfikacji wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży dla drugiego celu — mianowicie, gdy weryfikacja wyniku finansowego ma przesądzić sprawę wykonania przez przedsiębiorstwo planowanego wskaźnika rentowności, a w zależności od tego — uruchomienia części I funduszu premiowego dla kierownictwa przedsiębiorstwa.

Zastosowanie wzoru:

$$\left(\frac{Ap}{Kp} - \frac{Ask}{Ksk} \right) \times Ksk$$

w którym: Ap — oznacza akumulację (lub zysk) planowaną,
Kp — oznacza planowany koszt własny sprzedaży,
Ask — oznacza akumulację (lub zysk) wykonaną skorygowaną (wykonaną w warunkach planowych),
Ksk — oznacza skorygowany koszt własny sprzedaży wykonanej (wykonany koszt własny w warunkach planowych),

umożliwia ustalenie górnej granicy kwoty pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży. Należy pamiętać o jednej rzeczy — dość istotnej dla omawianego zagadnienia. W planie rentowności przyjmuje się rzeczywisty koszt własny sprzedaży wyrobów gotowych posiadanych na początku roku, natomiast, doprowadzając wykonany koszt własny sprzedaży do warunków planowych w oparciu o roczne sprawozdanie finansowe, wzór P-22, doprowadzamy także koszt sprzedanych remanentów początkowych wyrobów gotowych do planowanego kosztu własnego. Zatem w celu zachowania kardynalnej zasady pełnej porównywalności analizowanych wielkości należy bądź to dokonać odpowiedniej korekty wskaźnika akumulacji planowanej, bądź też, doprowadzając wykonaną akumulację i koszt własny sprzedaży do warunków planowych, pominąć przy tej czynności sprzedane remanenty początkowe wyrobów gotowych.

Kwestię korekty wyników finansowych z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży regulują przepisy rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 23 stycznia 1961 roku w sprawie funduszu zakładowego w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych (Dz. U. Nr 8/63 r., poz. 50). Paragraf 11, ustępu 1 tego rozporządzenia brzmi:

„Jeżeli przy badaniu bilansu i weryfikacji wyniku gospodarczego przedsiębiorstwa za dany rok gospodarczy okaże się, że asortyment wykonany zgodnie z żądaniem odbiorców różni się od asortymentu zaplanowanego, co wpływa na pogorszenie wyniku, wynik ten może być odpowiednio skorygowany za zgodą jednostki nadrzędnej, wydaną w porozumieniu z właściwym terenowo dla danego przedsiębiorstwa

wojewódzkim oddziałem NBP”. Paragraf 12, ustęp 1 — głosi:

„W przedsiębiorstwach planowo-deficytowych wyniki koryguje się także wskaźnikiem zmiany sprzedaży wyrobów i usług w porównaniu do roku poprzedzającego, a w przypadku określonych w § 5 rozporządzenia — w porównaniu do planu”. W paragrafie 12, ustęp 2 — czytamy:

„Korekta, o której mowa w ust. 1, może być dokonana za zgodą właściwego ministra w przedsiębiorstwach, w których ceny zbytu na niektóre wyroby i usługi zostały ustalone poniżej jednostkowych kosztów wytworzenia, jeżeli na te wyroby i usługi nie przysługują dotacje przedmiotowe”.

W wymienionej sprawie obowiązuje jeszcze jeden przepis (art. 6 ustawy z dnia 28 marca 1958 roku w sprawie funduszu zakładowego w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych), mianowicie że poprawę wyników finansowych, uzyskaną przez przedsiębiorstwo w drodze niewykonania planu sprzedaży artykułów deficytowych, należy traktować jako wynik finansowy nieprawidłowy, w konsekwencji czego istnieje obowiązek pomniejszania wyniku bilansowego o kwotę odpowiadającą nie poniesionym, ze względu na niewykonanie planowanej sprzedaży artykułów deficytowych, stratom.

Pozostaje w pewnym stopniu sprawą otwartą, w jakich warunkach i okolicznościach mają zastosowanie podane wyżej normy postępowania oraz jaki tryb i sposób wyliczeń rachunkowych zapewniają prawidłowe ich zastosowanie? Sprawa przedstawia się prosto w przypadku, gdy weryfikacja wyniku finansowego dotyczy przedsiębiorstwa rentownego, którego produkcja obejmuje wyłącznie artykuły rentowne — ma wtedy zastosowanie paragraf 11, ustęp 1 rozporządzenia RM. Również, gdy nie zachodzi pogorszenie ogólnego wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych, ale występuje niewykonanie planowanej sprzedaży wyrobów deficytowych, sprawa jest jasna — w tym przypadku ma zastosowanie przepis artykułu 6 ustawy z dnia 28 marca 1958 roku, to znaczy kwotę polepszenia wyniku finansowego z tytułu niewykonania planowanej sprzedaży artykułów deficytowych traktuje się jako zysk nieprawidłowy, łatwy do ustalenia.

Jednak, gdy planowany ogólny wynik finansowy jest dodatni, sprzedaż obejmuje artykuły rentowne deficytowe, przy tym w tych ostatnich występują wyroby, których sprzedaż przekracza rozmiary planowane oraz wyroby, których sprzedaż kształtuje się poniżej planu, a jednocześnie występują zmiany asortymentowe sprzedaży artykułów rentownych, pogarszające ogólny wynik finansowy, sprawa nie przedstawia się tak prosto.

W resorcie przemysłu lekkiego przyjęto tryb postępowania polegający na równoczesnym stosowaniu przepisów paragrafu 11 i paragrafu 12 rozporządzenia RM i artykułu 6 ustawy z dnia 28 marca 1958 roku:

— kwotę poprawy wyniku finansowego, uzyskaną przez przedsiębiorstwo w drodze niewykonania planu sprzedaży artykułów deficytowych, otrzymaną z pomnożenia różnicy planowanej i wykonanej ilości wyrobów przez planowaną stratę, odejmuje się od wyniku bilansowego;

— korekta wyniku finansowego z tytułu zwiększenia sprzedaży artykułów deficytowych, dokonana w podobny sposób, może nastąpić po uprzednim wyrażeniu zgody przez resort;

— uznaje się w trybie normalnym korektę wyniku finansowego z tytułu zmian sprzedaży artykułów rentownych.

W tej sytuacji wyliczenie kwoty pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian sprzedaży wyrobów rentownych wymaga ustalenia dla tych zmian górnej granicy pogorszenia wyniku finansowego. Przyjęcie górnej granicy, jak to było praktykowane dotychczas, według wzoru

$$\left(\frac{Ap}{Kp} - \frac{Ask}{Ksk} \right) \times Ksk$$

może spowodować, że w pewnych przypadkach, mianowicie gdy uznana kwota weryfikacji wyniku finan-

sowego z tytułu zmian sprzedaży artykułów rentownych (wynikająca z zestawienia szczegółowego) będzie równa lub bardzo bliska górnej granicy, dwukrotnie zostanie zweryfikowany wynik finansowy z tytułu zmian sprzedaży wyrobów deficytowych: raz — przez odrębnie korygowany wynik finansowy z tytułu niewykonania i przekroczenia planowanej sprzedaży artykułów deficytowych, drugi raz — przez zastosowanie powyższego wzoru dla ustalenia górnej granicy zmian sprzedaży wyrobów rentownych, wzór ten bowiem jest wyrazem zmian nie tylko wyrobów rentownych, lecz także i deficytowych, jest wyrazem całkowitych zmian sprzedaży.

Kwestię tę Ministerstwo Przemysłu Lekkiego (pismo okólnie Nr 4 z dnia 8 marca 1965 roku, znak FK-313/51/63 r. w sprawie weryfikacji wyników finansowych z tytułu zmian asortymentowych) rozwiązało w sposób następujący: przy wyliczaniu wielkości Ask i Ksk należy uwzględnić dodatkową korektę tych wielkości o wartość korekty wyniku finansowego z tytułu zmian rozmiarów sprzedaży artykułów deficytowych w stosunku do założeń planu techniczno-ekonomicznego dla Ask i o wartość korekty kosztu własnego sprzedaży z tytułu zmian rozmiarów sprzedaży artykułów deficytowych w stosunku do założeń planu dla Ksk. Korektę należy przeprowadzić mnożąc ilościowe różnice między planem sprzedaży a wykonaniem wyrobów deficytowych przez planowaną stratę jednostkową (dla Ask) i planowany koszt własny jednostkowy (dla Ksk).

W praktyce wygląda to następująco (konkretny pełny wniosek przedsięb. branży przem. wełnianego):

	(w tysiącach złotych) akumulacja koszt własny sprzedaży	
sumy według bilansu	+ 176.691	234.185
pozycje korygujące:		
różnica cen artykułów atrakcyjnych	— 4.845	
obniżenie kosztów wytworzenia sprzedanej produkcji	— 3.050	+ 3.050
obniżenie kosztów sprzedaży	— 276	+ 276
poprawa gatunkowości	— 362	
różnice budżetowe	— 316	

sumy skorygowane do warunków planowych 167.842 237.511
wskaźnik akumulacji skorygowanej wynosi —

$$\frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (I)} = 70,667\%$$

i dalsza korekta według zalecenia resortu z tytułu niewykonania planu sprzedaży wyrobów planowo-deficytowych — 326 + 8.207

sumy skorygowane, mające odzwierciedlać zmiany sprzedaży wyłącznie artykułów rentownych 167.516 245.718

wskaźnik akumulacji skorygowanej

$$\frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (II)} = 68,184\%$$

wyliczenie wskaźnika akumulacji planowanej:

	akumulacja koszt własny sprzedaży	
sumy według planu rentowności	+ 166.557	233.493
pozycje korygujące — dla zachowania pełnej porównywalności planu i wykonania:		
różnice budżetowe	— 352	
zysk ze sprzedaży do detalu	— 192	
odchylenie od kosztu własnego sprzedaży wyrobów gotowych na początek roku	+ 216	— 216
sumy planowane w warunkach pełnej porównywalności	166.229	233.277

wskaźnik akumulacji planowanej w warunkach porównywalności wynosi

$$\frac{\text{Ap}}{\text{Kp}} = 71,258\%$$

Przedsiębiorstwo składało wniosek o uznanie korekty wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży wyrobów planowo-rentownych, stosując wzór

$$\left(\frac{\text{Ap}}{\text{Kp}} - \frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (II)} \right) \times \text{Ksk II}$$

to jest

$$(71,258\% - 68,184\%) \times 245.718 = 7.578 \text{ tys. zł}$$

Czy istotnie kwota ta jest wyrazem zmian rozmiarów sprzedaży wyrobów rentownych? Prosty rachunek przeczy temu, bowiem obie sumy: pogorszenie wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży artykułów rentownych 7.578 tys. zł minus poprawienie wyniku finansowego z tytułu niewykonania planowanej sprzedaży artykułów deficytowych 326 tys. zł

razem 7.252 tys. zł

powinny per saldo dać kwotę absolutną pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian rozmiarów sprzedaży całkowitej, to jest obejmującej wszystkie asortymenty tak rentowne, jak i deficytowe. Absolutna kwota zmian asortymentowych wynosi według wzoru:

$$\left(\frac{\text{Ap}}{\text{Kp}} - \frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ I} \right) \times \text{Ksk I}$$

$$(71,258\% - 70,667\%) \times 237.511 \text{ tys. zł} = 1.403,7 \text{ tys. zł}$$

Różnica jest znaczna. Jest ona wynikiem rozbieżności między wskaźnikami

$$\frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (I)} \text{ i } \frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (II)}$$

Różnica wskaźników $\frac{\text{Ap}}{\text{Kp}} - \frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (II)}$ nie reprezentuje

absolutnie zmian asortymentowych sprzedaży wyrobów rentownych faktycznie wykonanego układu asortymentowego sprzedaży, a wyobraża pogorszenie wyniku finansowego zupełnie nowego, fikcyjnego układu asortymentowego sprzedaży: koszt własny sprzedaży w warunkach planowych zwiększony został w stosunku do kosztu faktycznego prawie o 3,5%, przy jednoczesnym zmniejszeniu wyniku finansowego prawie o 0,29%. Uznanie w tych warunkach korekty wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży artykułów rentownych (przy uwzględnieniu wskaźnika akumulacji skorygo-

wanej $\frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (II)}$ równoznaczne jest nie tylko z uzna-

niem nie osiągniętego w rzeczywistości kosztu własnego sprzedaży, ale także i zakresu przerobu produkcyjnego, do osiągnięcia którego przedsiębiorstwo nie miało odpowiednich warunków takich jak: zaopatrzenie, moc produkcyjna, zatrudnienie, fundusz płac i zamówienia odbiorców. Nieprawidłowość, jaka została popełniona we wniosku przedsiębiorstwa,

polega na dalszej korekcie wzoru $\frac{\text{Ask}}{\text{Ksk}} \text{ (I)}$, który

w danym układzie asortymentowym, faktycznie wykonanym, jest ostateczny — przy tym zawsze dla całkowitych zmian sprzedaży.

Kwotę pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży artykułów rentownych ustalić można w inny, prosty, bezpośredni, a przy tym jedynie właściwy sposób, mianowicie, przez rozkład kwoty pogorszenia wyniku finansowe-

Zestawienie zmian asortymentowych sprzedaży i wpływ ich na zmianę wyniku finansowego

(w tysiącach złotych)

Asorty- ment	Koszt własny planowa- nej sprze- dży	Pro- cent u- dzia- łu	Koszt własny sprzedaży wykona- nej w wa- runkach plano- wych	Pro- cent udzia- łu	Akumu- lacja pla- nowana dodatnia+ ujemna -	Wskaźnik akumu- lacji	Akumu- lacja wy- konana w warun- kach pla- nowych dodatnia+ ujemna -	Wskaż- nik aku- mula- cji	Róż- nica wskaż- ników udzia- łu (5-3)	Zwiększenie aku- mulacji dodat- niej z tytułu przekroczenia planu sprzedaży artykułów ren- towych lub zmniejszenie aku- mulacji ujemnej z tytułu niewy- konania planu sprzedaży artyku- łów deficytowych	Zmniejszenie a- kumulacji dodat- niej z tytułu nie- wykonania planu sprzedaży artyku- łów rentownych lub zwiększenie akumulacji ujem- nej z tytułu prze- kroczenia planu sprzedaży artyku- łów deficytowych
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A	25.000	25	50.400	48	+ 4.250	+ 17	+ 8.568	+ 17	+ 23	4.105,5	
B	50.000	50	32.550	31	+15.000	+ 30	+ 9.765	+ 30	- 19		5.985
C	16.000	16	17.850	17	- 1.600	- 10	- 1.785	- 10	+ 1		105
D	9.000	9	4.200	4	- 1.350	- 15	- 630	- 15	- 5	787,5	
Razem	100.000	100	105.000	100	+ 16.300	+ 16,3	+15.918	+ 15,16	0	4.893	6.090 - 4.893

Pogorszenie wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży całkowitej:

z wzoru $\frac{Ap}{Kp} - \frac{Ask}{Ksk} \times Ksk$ otrzymujemy: $(16,30\% - 15,16\%) \times 105\ 000 = 1\ 197$

Uwaga:

Kwoty w rubrykach 11 i 12 otrzymujemy z pomnożenia faktycznego kosztu własnego sprzedaży ogółem przez różnicę wskaźników udziału i przez wskaźnik akumulacji, na przykład $105\ 000 \times 23\% \times 17\% = 4\ 105,5$

go z tytułu zmian sprzedaży całkowitej, otrzymanej według wzoru

$$\left(\frac{Ap}{Kp} - \frac{Ask}{Ksk} \right) \times Ksk \text{ I,}$$

na dwa składniki: kwotę zmiany wyniku finansowego na sprzedaży artykułów deficytowych i kwotę zmiany wyniku finansowego na sprzedaży artykułów rentownych (oczywiście mowa tutaj o górnej granicy pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian rozmia-
rów sprzedaży wyrobów rentownych).

Kwota pogorszenia wyniku finansowego z tytułu przekroczenia planu sprzedaży artykułów deficytowych oraz kwota poprawy wyniku finansowego z tytułu niewykonania planu sprzedaży wyrobów deficytowych — są ustalane dla spełnienia przepisów paragrafu 12, ustępu 2 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 23 stycznia 1961 roku oraz artykułu 6 ustawy z dnia 28 marca 1958 roku, a zatem określenie kwoty pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży wyrobów rentownych nie przedstawia poważniejszych trudności i jest możliwe do osiągnięcia przez zastosowanie dodatkowego działania — odejmowania (suma absolutna pogorszenia wyniku mniej lub plus per saldo kwota zmiany wyniku na artykułach deficytowych).

A oto drugi przykład, dotyczący przedsiębiorstwa branży przemysłu jedwabniczego:

(w tysiącach złotych)
według wnios-
ku przedsię-
biorstwa i
zjednoczenia

1) górna granica pogorszenia wy- niku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprze- dży całkowitej			— 15.284
w tym:			
2) niewykonanie planu sprzedaży artykułów deficytowych	+ 4.514		+ 4.514
3) przekroczenie planu sprzedaży artykułów deficytowych	- 1.165		- 1.165
4) przekroczenie planu sprzedaży artykułów rentownych	- 25.802		- 18.633
5) per saldo	- 22.453		

Różnica między pozycją 1 i 5 jest bardzo znaczna, bo wynosi 7.169 tys. zł, a więc około 47% prawdłi-

wej górnej granicy pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży całko-
witej.

Podany pełny przykład liczbowy — zestawienie zmian asortymentowych sprzedaży i wpływ ich na zmianę wyniku finansowego — ilustruje w sposób szczegółowy omawiane zagadnienie:

— polepszenie wyniku finansowego z tytułu nie-
wykonania per saldo planu sprzedaży artykułów de-
ficytowych wynosi 682,5 tys. zł,

— pogorszenie wyniku finansowego z tytułu
zmian sprzedaży artykułów rentownych wynosi
1.879,5 tys. zł,

— gdyby zastosować dalszą korektę Ask i Ksk we-
dług sposobu zaleconego przez MPL, a mianowicie:

	(w tys. złotych)	
Ask	Ksk	
kwoty oznaczone w rozważaniach symbolami Ask I i Ksk I	15.918	105.000
korekta z tytułu niewykonania planu sprzedaży artykułów de- ficytowych	- 535	+ 2.950
razem Ask II i Ksk II	15.383	107.950

otrzymujemy wskaźnik akumulacji 14,25%, a jako
pogorszenie wyniku finansowego z tytułu zmian
sprzedaży wyrobów rentownych sumę $(16,30\% -$
 $- 14,25\%) \times 107.950 = 2.213$,

a więc wyższą od sumy faktycznej.

Odwrotne zjawisko wystąpi w przypadku, gdy plan
sprzedaży wyrobów deficytowych będzie przekroczo-
ny.

Uwaga: dla ścisłości i prawidłowości rachunku kwoty te
należy ustalać nie jako arytmetyczne różnice w stosunku
do sum planowanych, ale przez różnice wskaźników udzia-
łu w planowanej i wykonanej sprzedaży ogółem: otrzy-
mamy wtedy 682,5 dla Ask i 4.200 dla Ksk — zmieni się
wprawdzie końcowa suma tego rachunku, bez żadnego
jednak wpływu na istotę rzeczy.

Tryb weryfikacji wyniku finansowego z tytułu
zmian asortymentowych sprzedaży w poszczególnych
branżach przemysłu lekkiego jest różny. Na przykład:
— korektę akumulacji i kosztu własnego remanen-
tów początkowych — dla zachowania pełnej porów-
nywalności — stosuje się w przemyśle bawełnianym
oraz wełnianym, nie stosuje się zaś jej w przemyśle
jedwabniczym i przedział chesankowych;

— w przedsiębiorstwie branży przemysłu przedziałów czesankowych, które jest planowo-rentowne, wystąpiło pogorszenie wyniku finansowego tylko z tytułu przekroczenia planu sprzedaży wyrobów deficytowych (z tytułu zmian sprzedaży artykułów rentownych nastąpiło poprawienie wyniku finansowego) — kwota weryfikacji wyniku finansowego uznana została w wysokości górnej granicy pogorszenia zysku z tytułu zmian asortymentowych sprzedaży całkowitej, a więc nie był zastosowany przepis paragrafu 12 ustępu 2 rozporządzenia Rady Ministrów;

— w branży przemysłu przedziałów czesankowych wskaźnik pogorszenia wyniku finansowego

$$\left(\frac{Ap}{Kp} - \frac{Aks}{Ksk} \right)$$

odnosi się zawsze do kwoty mniejszej

z dwóch wielkości: Kp (?) i Ksk, co w przypadku, gdy Kp jest mniejsze od Ksk nie ma żadnego merytorycznego uzasadnienia;

— w Zjednoczeniu Przemysłu Wełnianego—Północ oraz Zjednoczeniu Przemysłu Jedwabniczego stosuje się zalecenie MPL dotyczące dalszej korekty Ask i Ksk dla ustalenia górnej granicy pogorszenia wyniku finansowego z tytułu zmian sprzedaży artykułów rentownych, przy czym w przemyśle wełnianym kwotę weryfikacji przyjmuje się w wysokości tak obliczonej górnej granicy, a w przemyśle jedwabniczym w wysokości wynikającej z zestawienia szczegółowego, stosunkowo wnikliwie analizowanego przez zjednoczenie.

STEFAN GOSS
Łódź

Doświadczenia w zakresie funkcjonowania w województwie lubelskim przepisów uchwały Nr 417/63 Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 1963 roku

Nowe zasady gospodarki i kontroli funduszu płac, obowiązujące od stycznia 1964 roku w niektórych przedsiębiorstwach przemysłowych planu centralnego, zrywają — jak wiadomo — z automatycznym zwiększaniem funduszu płac wraz z przekraczaniem planów produkcji. W miejsce automatycznej korekty funduszu płac oddano specjalne rezerwy osobowego funduszu płac do dyspozycji ministerstw i zjednoczeń, przeznaczone na zwiększenie planowanego funduszu płac w każdym przypadku uzasadniającym celowość zwiększenia produkcji na danym odcinku i potrzebę przeznaczenia na ten cel odpowiednich środków.

Nowym systemem objęto w województwie lubelskim 21 przedsiębiorstw (bez jednostek „S”), wytwarzających łącznie około 24% produkcji całego przemysłu uśrednionego. Fundusz płac tych przedsiębiorstw stanowi natomiast prawie 20% funduszu płac całego przemysłu.

Jak wiadomo, poprzedni system automatycznej korekty funduszu płac dopuszczał do jego wzrostu przy każdym zwiększeniu lub przekroczeniu planu produkcji w dowolnych rozmiarach i dowolnym asortymencie. Powodowało to wiele ujemnych skutków, a między innymi wytwarzanie nie przewidzianych planem wyrobów, na które w danym okresie lub w ogóle nie było zapotrzebowania. Jeśli ponadto weźmie się pod uwagę fakt, że w większości przypadków miernikami zadań gospodarczych przy korekcie funduszu płac są wskaźniki produkcji globalnej lub towarowej, które umożliwiają produkcję wyrobów jak najmniej pracochłonnych (o wyższej relacji cen do pracochłonności), wydaje się, że i w tym zakresie uchwała Nr 417/63, wprowadzająca w miejsce automatycznej korekty funduszu płac odpowiednie rezerwy osobowego funduszu płac na uzasadnione gospodarczo cele, w poważnej mierze ograniczyła możliwości przedsiębiorstw w dokonywaniu zmian produkowanych asortymentów.

Odpowiednie badania przeprowadzone w roku bieżącym pod kątem stwierdzenia czy przedsiębiorstwa objęte uchwałą Nr 417/63 realizują asortymentowe plany produkcji zgodnie z założeniami planu oraz jakie ewentualne zmiany w tych planach są wprowadzane i z jakich przyczyn nie wykazały w zasadzie świadomego przechodzenia przedsiębiorstw na asortyment o korzystniejszej relacji między wartością produkcji a wielkością funduszu płac, jak również nie stwierdzono przekraczania wielkości produkcji w asortymentach niepożądanych bądź nie zamawianych.

Nowy system kontroli, mimo że w swych założeniach jest jak najbardziej logiczny i konsekwentny, nie spotkał się w momencie wprowadzania go

w życie ze zbyt życzliwym przyjęciem zarówno w przedsiębiorstwach, jak i w zjednoczeniach. Poprzednie zasady współdecydowania banku w podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorstwa zmian w produkcji, rzecz jasna, były dla przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych wygodne, bowiem zmniejszały ich odpowiedzialność za prawidłowe ustalanie zadań gospodarczych i prawidłowy przydział środków na fundusz płac.

Wysuwano dość często zastrzeżenia, że wprowadzenie — w miejsce automatycznej korekty funduszu płac i uprawnień banku do zwalniania w określonych przypadkach przekroczeń tego funduszu od obowiązku likwidacji — oddzielnych rezerw osobowego funduszu płac, przeznaczonych na przekraczanie planów produkcji, wpłynie hamująco na inicjatywę przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji o przekraczaniu planów produkcji. Z przeprowadzonych badań wynika jednak, że na 21 przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 417/63, 19 jednostek wykonało i przekroczyło planowane zadania gospodarcze.

Prawie wszystkie oddziały sprawujące kontrolę omawianych przedsiębiorstw stwierdzają, że nowy system korekty w zasadzie nie wpływa hamująco na podejmowanie decyzji dotyczących przekraczania planu produkcji oraz że w większości przypadków zdolność produkcyjna zakładów wykorzystywana jest w pełni. Jednakże — jak wynika z informacji oddziałów — zdarzają się sporadyczne przypadki, że niektóre przedsiębiorstwa niechętnie przekraczają plany produkcji, nawet posiadające duży, obawiając się dość uciążliwej procedury związanej z uzyskaniem środków z rezerwy zjednoczenia na pokrycie przekroczeń funduszu płac. Przedsiębiorstwa z reguły przed podjęciem decyzji o przekraczaniu planów produkcji konsultują się ze zjednoczeniami w sprawie możliwości uzyskania dodatkowego funduszu płac.

Zamojskie Klinkiernie Drogowe podjęły na przykład dodatkową produkcję klinkieru, ale odpowiedni wniosek o przyznanie funduszu płac z rezerwy zjednoczenia, złożony we wrześniu 1964 roku nie został przez zjednoczenie załatwiony do końca roku. Wobec tego klinkiernie, w celu uniknięcia przekroczenia funduszu płac — wbrew procesowi technologicznemu — zrezygnowały z hałdowania gliny i stosowały bezpośredni przerzut gliny z pokładu do produkcji; w wyniku tego w przedsiębiorstwie na koniec roku wystąpiły dość poważne oszczędności środków funduszu płac.

Przedsiębiorstwa objęte nowym systemem przekroczyły w roku 1964 plan produkcji o 4,6%, co przy zastosowaniu automatycznej korekty funduszu płac

— przy przeciętnym współczynniku korygującym, wynoszącym 0,5 — dałoby dodatkowy fundusz płac w wysokości około 5,9 mln złotych. Faktycznie natomiast w roku 1964 przedsiębiorstwa otrzymały fundusz płac z rezerwy na pokrycie ponadplanowych zadań w kwocie 4,1 mln złotych, a wykorzystali tylko 3,7 mln złotych. Oznacza to, że gdyby nadal miała zastosowanie automatyczna korekta funduszu płac, przedsiębiorstwa uzyskałyby prawo do wykorzystania wyższego o 1,8 mln złotych funduszu płac od otrzymanego z rezerwy. Niepełne jednak wykorzystanie przyznanej z rezerwy kwoty funduszu płac, przy jednoczesnym wystąpieniu w niektórych przedsiębiorstwach oszczędności funduszu płac, upoważnia do stwierdzenia, że zastrzeżenia wysuwane pod adresem nowego systemu kontroli jakoby brak funduszu płac wpływał hamująco na inicjatywę przedsiębiorstw w zakresie podejmowania ponadplanowej produkcji — nie znajduje uzasadnienia.

Należałoby się jeszcze — moim zdaniem — zastanowić czy nie byłoby wskazane rozszerzenie wachlarza potrzeb wymienionych takساتycznie w paragrafie 12 uchwały Nr 417/63, na które może być przyznany dodatkowy fundusz płac z rezerwy zjednoczenia. Mam tu przede wszystkim na myśli niektóre przypadki, wyszczególnione w punkcie 49 tymczasowych przepisów, z tytułu których ewentualne przekroczenia funduszu płac mogą być w przedsiębiorstwach objętych uchwałą Nr 106/62 uznane za nie podlegające obowiązkowi likwidacji. Dotyczy to na przykład pokrycia potrzeb spowodowanych wypłatami z tytułu inwestycji czy kapitałowych remontów, wykonywanych systemem gospodarczym.

W ramach przeprowadzonych badań szczególną uwagę zwrócono również na ocenę działania nowego systemu w zakresie gospodarki dodatkowym funduszem płac. Interesowano się między innymi następującymi zagadnieniami:

— prawidłowością wykorzystania przez przedsiębiorstwa dodatkowego funduszu płac, otrzymanego z rezerwy zjednoczeń na pokrycie ponadplanowych potrzeb,

— czy były przypadki występowania przedsiębiorstw o przydzielenie dodatkowego funduszu płac, a jeśli były, to jak długo wnioski te załatwiali zjednoczenia,

— ile było decyzji zjednoczeń, przydzielających dodatkowy fundusz płac bez wniosku przedsiębiorstw i opinii banku,

— czy w ramach analizy zasadności wniosku oddział zgłaszał zastrzeżenia, jeśli zgłaszał, to jakiego rodzaju były te zastrzeżenia oraz jaki był skutek tych uwag,

— na jakie konkretne cele przydzielany był dodatkowy fundusz płac z rezerwy zjednoczeń (eksport, zaopatrzenie rynku itp).

Wyniki przeprowadzonych badań w tym zakresie można w skrócie scharakteryzować następująco:

1. Na 21 przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 417/63 Rady Ministrów, w roku 1964 z dodatkowego funduszu płac skorzystało 12 przedsiębiorstw, co stanowi 57%. Jak wynika z informacji oddziałów, z wyjątkiem tylko dwóch przedsiębiorstw, które nie wykonały dodatkowych zadań, pozostałe przedsiębiorstwa wykonały swe zadania, a nawet w znacznym stopniu przekroczyły ustalone dla nich dodatkowe zadania gospodarcze. Bezpośrednią kontrolą prawidłowości zużycia przez przedsiębiorstwa środków z dodatkowego funduszu płac zjednoczenia objęły tylko dwa przedsiębiorstwa (Lubelską Wytwórnę Tytoniu Przemysłowego i Fabrykę Mebli Giętych w Zwierzyńcu).

W większości natomiast przypadków jednostki nadrzędne żądały od przedsiębiorstw okresowego składania sprawozdań z realizacji dodatkowych zadań i funduszu płac. Fakt znacznego przekraczania dodatkowej produkcji przez niektóre przedsiębiorstwa — szczególnie zakłady silikatowe — w ramach określonych na ten cel limitów z dodatkowego funduszu płac upoważnia do stwierdzenia, że nie zawsze zjednoczenia dostatecznie wnikliwie analizują wnioski przedsiębiorstw, głównie w zakresie kalkulacji potrzeb dodatkowego funduszu płac.

2. O przyznanie dodatkowego funduszu płac z rezerwy zjednoczeń występowało około 80% przedsiębiorstw. Okres załatwiania wniosków przedsiębiorstw w zasadzie nie był zbyt długi. W trzech tylko przypadkach okres ten wynosił powyżej jednego miesiąca. Normalnie załatwiane były one w ciągu dwóch-trzech tygodni, a nawet w okresie dwóch-trzech dni.

Aby umożliwić oddziałom przeanalizowanie zasadności wniosków wydaje się celowe określenie w przepisach odpowiedniego terminu (górnej i dolnej granicy), w którym wniosek powinien być przez zjednoczenie załatwiony. Przedłużanie bowiem z jednej strony załatwienia wniosku (zwłaszcza w czwartym kwartale, kiedy zachodzi możliwość wyczerpania rezerwy) opóźnia realizację ponadplanowej produkcji, gdyż przedsiębiorstwo, rozpoczynając produkcję chce mieć przynajmniej pewność otrzymania dodatkowego funduszu płac, jeżeli jeszcze nie ma ostatecznej decyzji zjednoczenia w tej sprawie. Odrębne natomiast załatwianie wniosków w drodze bezpośrednich kontaktów przedsiębiorstw ze zjednoczeniami uniemożliwia oddziałom przeanalizowanie zasadności wniosku i ewentualne wypowiedzenie się o celowości przydzielenia dodatkowego funduszu płac.

3. Na ogólną liczbę około 40 decyzji przydziału dodatkowego funduszu płac z rezerwy A i B tylko dwie decyzje wydane były bez wniosków przedsiębiorstw, aż w jedenastu przypadkach przedsiębiorstwa nie przedłożyły w ogóle kopii wniosku oddziałom, ażeby te mogły wydać odpowiednie opinie.

Z praktyki wynika, że przedsiębiorstwa, aby uniknąć niejednokrotnie ewentualnych dyskusji z oddziałami na temat zasadności wniosku — celowo pomijają oddziały i konsultują się bezpośrednio ze zjednoczeniami. Na przykład II Oddział Miejski NBP w Lublinie zgłosił między innymi swoje zastrzeżenia do wniosku Lubelskich Zakładów Eternitu, zwracając uwagę na brak kalkulacji potrzeb, określenia asortymentu oraz na brak stwierdzenia zapewnienia zbytu. Zjednoczenie istotnie nie przydzieliło funduszu płac w oparciu o ten wniosek. Skutek jednak był taki, że przedsiębiorstwo w następnym okresie (były jeszcze trzy wnioski) przestało w ogóle składać kopie wniosków do oddziału banku.

4. Z ogólnej kwoty 4,1 mln zł dodatkowego funduszu płac, jaką otrzymały z rezerwy przedsiębiorstwa naszego okręgu w roku 1964, tylko 504 tysiące złotych przypada na ponadplanowe zadania eksportowe i 160 tysięcy złotych na cele zaopatrzeniowe o wyższej od przewidzianej w planie pracochłonności. Pozostała kwota w wysokości 3,5 mln złotych dotyczy ponadplanowej produkcji na potrzeby rynku wewnętrznego.

Aczkolwiek zainteresowane przedsiębiorstwa w dostatecznym stopniu orientują się w możliwościach zaopatrzenia i zbytu produkowanych wyrobów oraz dokładnie znają nowe zasady korekty funduszu płac, jak najbardziej sprzyjające ponadplanowej produkcji eksportowej i rynkowej, jednakże stanowiąc w niedostatecznym stopniu korzystają z przepisów paragrafu 18 uchwały Nr 417/63, upoważniających je do podejmowania ponadplanowej i nie planowanej produkcji zarówno na eksport, jak i na zaopatrzenie ludności, przed przydzieleniem im na ten cel dodatkowego funduszu płac. Winą za ten stan rzeczy należy obciążyć przede wszystkim zjednoczenia, które w roku 1964 — jak to wynika z danych — nie przejawiały większej inicjatywy w zakresie pełnego wykorzystania możliwości przekraczania planów produkcji ekonomicznie celowej.

Jednostki nadrzędne natomiast, zamiast operatywnie kierować przebiegiem wykonywania i przekraczania planowanych zadań produkcyjnych i wyrobów, niejednokrotnie — starym zwyczajem — ograniczały się tylko do likwidacji trudności w zakresie gospodarki funduszem płac przedsiębiorstw.

*
*
*

Na podstawie uwag dotyczących omówienia działania nowego systemu gospodarki funduszem płac nasuwają się następujące wnioski i spostrzeżenia:

1. Fakt zniesienia automatycznej korekty funduszu płac, związanej z przekraczaniem planów produkcji, zwiększył efektywność oddziaływania przy pomocy rezerw funduszu płac na strukturę asortymentową produkcji. Aczkolwiek nowy system nie zapobiega manewrowaniu przez przedsiębiorstwa asortymentami wyrobów w ramach produkcji planowanej, jednakże uniemożliwia on przedsiębiorstwom przekraczanie tych planów w dowolnej wysokości i w dowolnych, z reguły najbardziej wygodnych dla przedsiębiorstwa sortymentach, co w konsekwencji prowadziło między innymi do produkowania artykułów, których zbyt był ograniczony lub też artykułów, w zakresie których przekraczanie planów było niepożądane z ogólnogospodarczego punktu widzenia.

2. Wydatny wzrost produkcji i przekraczanie planów przy stosunkowo nieznacznym wzroście zatrudnienia i funduszu płac upoważnia do stwierdzenia, że nowy system gospodarki funduszem płac — ogólnie rzecz biorąc — nie wpływa hamująco na przedsiębiorstwa w podejmowaniu decyzji o przekraczaniu planów produkcji. Zastrzeżenia, wysuwane często pod adresem nowego systemu, że nieznaczna wysokość dodatkowych środków, jakie wydzielono na korektę funduszu płac, będzie hamowała inicjatywę przedsiębiorstw w podejmowaniu produkcji eksportowej lub na rynek wewnętrzny — nie znalazły w praktyce potwierdzenia. Nie zawsze bowiem podstawą odmowy przyjęcia zamówień na wykonanie produkcji dodatkowej jest brak funduszu płac. Wydaje się, że głównym czynnikiem warunkującym angażowanie się przedsiębiorstw w produkcję ponadplanową są raczej warunki organizacyjno-techniczne, jak na przykład zdolność produkcyjna, zaopatrzenie materiałowe itp.

3. Bardzo istotnym momentem do pełnego wykorzystania możliwości, jakie stwarza system rezerwy w zakresie przekraczania planów produkcji, jest usprawnienie działalności resortów i jednostek nad-

rzędnych w dysponowaniu rezerwami funduszu płac. Na pewno reforma systemu gospodarki funduszem płac nie miała na celu „ulatówienia” życia w resortach czy w zjednoczeniach, wręcz odwrotnie — zakładała ona kierowanie przez resorty i zjednoczenia procesami przekraczania planów produkcji i planowanej pracochłonności wyrobów.

Ponieważ przedsiębiorstwa, z powodu braku odpowiednich bodźców, nie przejawiają większej inicjatywy w podejmowaniu ponadplanowej produkcji, cały ciężar odpowiedzialności, związany zarówno z kierowaniem procesami przekraczania planów produkcji, jak i z trybem rozdziału rezerw funduszu płac, spoczywa przede wszystkim na zjednoczeniach.

4. Elementy wzmocnienia dyscypliny płac, jakie wprowadziła uchwała Nr 417/63 Rady Ministrów, a szczególnie skutki reglamentacji zatrudnienia i płac, mogą spowodować bądź pogłębiać tendencje do zaniedbywania przez przedsiębiorstwa prac typu zapobiegawczego i rozwojowego (remonty, odpowiednia konserwacja urządzeń, postęp techniczny, przygotowanie nowej produkcji itp.), dlatego też należałoby rozważyć możliwość rozszerzenia wachlarza zadań, na które przedsiębiorstwa mogą otrzymać dodatkowy fundusz płac z rezerwy.

5. Pozytywne na ogół wyniki działania nowego systemu gospodarki i kontroli funduszu płac upoważniają do postawienia wniosku o objęcie w roku 1966 nowym systemem kontroli dalszych grup przedsiębiorstw przemysłu kluczowego. Oczywiście, podobnie jak przy wszystkich tego rodzaju zmianach, i na tym odcinku występują i będą występować pewne trudności i odchylenia, szczególnie w zakresie gospodarowania rezerwami. Są to jednak sprawy, które mogą wpływać na pozytywną ocenę całości reformy systemu kontroli funduszu płac.

JAN KASTELIK
Lublin

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

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

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

Druk ukończono w listopadzie 1965 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. Wyd. 6,7. Ark. druk. 4,5 Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 1. Zam. 604 — E-38.