

JANUSZ ANUSZEWSKI

Zadania Banku Inwestycyjnego w świetle uchwały VI Plenum KC PZPR

Usprawnienie procesu inwestycyjnego stanowiło przedmiot obrad VI Plenum Komitetu Centralnego Partii. Na Plenum sprecyzowano wszystkie te kierunki, które zostały uchwalone w swoim czasie przez IV Zjazd Partii, jak również były omawiane na lipcowym plenum z ubiegłego roku w związku ze zmianami w zarządzaniu i planowaniu. Innymi słowy, ostatnie Plenum Komitetu Centralnego Partii konkretyzuje wszystkie te zjawiska, które w dotychczasowej praktyce ujawniły się jako słabe strony naszej gospodarki narodowej, wytycza drogi i określa działania zmierzające do poprawy inwestowania w naszym kraju.

Inwestycje stanowią bowiem kluczowy problem naszej gospodarki planowej. W ciągu minionego dwudziestolecia osiągnęliśmy dzięki inwestowaniu bardzo znaczny, a właściwie — można powiedzieć — historyczny rozwój sił wytwórczych. Stworzyliśmy ogromny potencjał produkcyjny w postaci wielkiego przemysłu, stworzyliśmy wiele nowych gałęzi gospodarki, których nie posiadaliśmy w okresie przedwojennym. Powstał przemysł elektroniczny, wiele nie znanych przed wojną dziedzin przemysłu chemicznego, jak na przykład cały przemysł tworzyw i włókien sztucznych itp., oraz liczne inne gałęzie i branże przemysłowe. Wszystkie te osiągnięcia zawdzięczamy inwestycjom.

Mimo tych niewątpliwych sukcesów polityki gospodarczej i inwestycyjnej — w procesie inwestowania istnieje jeszcze wiele nieprawidłowości, które można streścić w dwóch słowach: inwestujemy jeszcze drogo i przewlekłe. Tym lapidarnym stwierdzeniem można wyrazić większość błędów w naszym inwestowaniu. Główną wadą jest to, że nasz proces inwestycyjny trwa zbyt długo. Dotyczy to nie tylko cyklu realizacji inwestycji, lecz także cyklu oddawania do użytku obiektów i zakładów oraz osiągania projektowanego przyrostu produkcji. Drugą zasadniczą wadą naszego inwestowania jest to, że koszty inwestycji są wyższe od kwot zakładanych w planie. Obydwie podstawowe nieprawidłowości w inwestowaniu wywołują szereg dalszych niepomysłnych reperkusji w

postaci dekoncentracji środków i nakładów pracy społecznej oraz w postaci licznych trudności i zakłóceń, wskutek których planowana efektywność inwestycji nie jest osiągnięta i parametry jej są znacznie niższe od przewidywanych.

W tej sytuacji postawiliśmy dwa podstawowe założenia w polityce inwestycyjnej, realizacja których z jednej strony sprzyjałaby szybkiemu wzrostowi produkcji i poprawie jej jakości, z drugiej strony — przeciwdziałałaby dotychczasowemu ujemnym zjawiskom, a w szczególności przyczyniałaby się do zmniejszenia napięcia w inwestowaniu.

Podstawowym założeniem polityki inwestycyjnej na najbliższe pięciolecie jest modernizacja istniejących urządzeń produkcyjnych. Chodzi o uzyskanie znacznej części planowanego przyrostu produkcji nie przez nowe budownictwo inwestycyjne, lecz drogą wymiany parku maszynowego na bardziej nowoczesny, który dawałby produkty o parametrach zgodnych z obecnymi wymogami. Realizacja tego postulatu powinna przyczynić się do zmniejszenia napięcia w zakresie budownictwa inwestycyjnego, ponieważ ogranicza poważnie rozmiary budownictwa. Modernizacja polega w zasadzie tylko na niewielkich robotach budowlano-montażowych, towarzyszących procesowi wymiany maszyn lub na rozbudowie określonych węzłów produkcyjnych, stanowiących wąskie przekroje produkcji.

Drugi zasadniczy kierunek działania — to koncentracja sił i środków na inwestycjach kontynuowanych. Powinien on sprzyjać skróceniu cykli produkcyjnych oraz prowadzić do tego, aby w konsekwencji można było szybciej uzyskiwać przyrosty zdolności produkcyjnych.

* * *

Środkami realizacji polityki państwa w dziedzinie inwestycji jest szereg przedsięwzięć, które sprowadzają się do usprawnienia dzie-

dziny programowania, planowania, projektowania i realizacji inwestycji. Za najsłabsze ogniwo naszego procesu inwestycyjnego uznano programowanie inwestycji, to jest tę dziedzinę, od której zależą w przeważającej mierze podstawowe proporcje rozwoju gałęzi gospodarczych i całej gospodarki narodowej. Plenum zaakcentowało ze szczególnym naciskiem rolę perspektywicznych programów rozwoju branż, gałęzi gospodarki narodowej i regionów, jako podstawowego elementu uporządkowanego gospodarowania. Stwierdzono, że błędy w fazie projektowania, planowania i realizacji inwestycji przynoszą mniejsze szkody niż błędy w programowaniu. W tej dziedzinie należy przywiązywać dużą wagę do ostatecznego opracowania lub wtórnego przeanalizowania, skoordynowania i skorygowania istniejących programów rekonstrukcji gałęzi, branż i regionów gospodarczych, tak aby plan na lata 1967—1968 mógł być oparty o programy rozwoju branż. Jednocześnie podkreślono wagę prac i badań nad efektywnością ekonomiczną inwestycji zarówno w odniesieniu do pojedynczych inwestycji, jak i w ujęciu gałęziowym i działowym.

W dziedzinie planowania jako zadanie węzłowe postawiono wprowadzenie planowania rzeczowego. Podstawowym miernikiem wykonania planu inwestycyjnego ma być wartość obiektów oddawanych do użytku oraz przyrost zdolności produkcyjnych bądź usługowych. Wskaźniki te mają jednocześnie stanowić, odpowiednio dla każdego z partnerów, miernik wywiązania się z zadań inwestycyjnych przez inwestora, wykonawcę robót budowlanych oraz dostawcę maszyn i urządzeń. Innymi słowy, nakłady inwestycyjne, wydatkowanie środków materialnych i sił ludzkich nie będą stanowiły, tak jak było dotychczas, głównego kryterium wykonania zadań. Na tym tle określana będzie odpowiedzialność biur projektów, przedsiębiorstw wykonawczych, generalnych dostawców oraz inwestorów za oddanie inwestycji do użytku w terminie, przy odpowiednio założonym z góry koszcie, oraz za osiągnięcie odpowiedniego przyrostu zdolności produkcyjnych. Dla podkreślenia wagi inwestycji w gospodarce narodowej wprowadzony będzie stały obowiązek rozpatrywania przez Radę Ministrów inwestycyjnych sprawozdań resortów i prezydentów wojewódzkich rad narodowych. Przypuszczalnie w określonych odstępach czasu każdy resort będzie musiał składać Radzie Ministrów sprawozdanie z całokształtu swojej działalności inwestycyjnej, a zwłaszcza z osiągniętych wskaźników techniczno-ekonomicznych w obiektach, które zostały oddane do użytku.

Z zagadnieniem usprawnienia procesu inwestycyjnego wiąże się również szereg zmian w dziedzinie projektowania inwestycji. W szczególności zamierza się w sposób wydatny zwiększyć odpowiedzialność biur projektowych i generalnych projektantów za osiągnięcie efektów inwestycyjnych, przede wszystkim produkcyjnych. W związku z tym zreformowany zostanie w biurach projektowych system płacowy. Przewiduje się wprowadzenie odpowiednich bodźców skłaniających do podniesienia

jakości projektowania i należytego wstępnego przygotowania inwestycji do realizacji.

Szczególny nacisk — jak już wspomniano — położono na odpowiedzialność projektanta za prawidłowe określenie kosztu inwestycji oraz za osiągnięcie wskaźników techniczno-ekonomicznych zaprojektowanej inwestycji. Chodzi o to, aby zakłady oddawane do użytku uzyskiwały w terminie właściwy ilościowo i jakościowo poziom produkcji.

W celu zmniejszenia napięć w robotach budowlano-montażowych stawia się przed wykonawcami tych robót trzy podstawowe zadania. Pierwsze — to skrócenie cyklu inwestycyjnego, drugie — wydadne podniesienie jakości robót budowlano-montażowych, trzecie — to obniżenie kosztów produkcji budowlanej. Drogą do uzyskania tych efektów jest przede wszystkim wykorzystanie istniejących rezerw oraz efektywne wykorzystanie środków inwestycyjnych, przeznaczanych przez państwo na dalszy wzrost potencjału budownictwa.

Działalność budownictwa opierać się ma na postępowych zasadach organizacyjnych, wyrażających się:

- w koncentracji potencjału budowlanego, realizowanej w drodze tworzenia przedsiębiorstw o optymalnej wielkości i komasowania małych, nierentownych organizacji budowlanych,

- w specjalizacji organizacji budowlanych, zapewniającej osiągnięcie możliwie wysokich wskaźników wydajności pracy,

- w odpowiedniej koncentracji potencjału produkcyjnego na stosunkowo niewielkiej liczbie obiektów prowadzonych równocześnie.

Dla złagodzenia napięć w produkcji budowlanej dążyć się będzie nie tylko do zapewnienia pełnego pokrycia materiałowego dla robót budowlano-montażowych, ale również do stworzenia w latach 1968—1969 odpowiedniej rezerwy materiałowej. Trzeba będzie doprowadzić także do tego, żeby rynek budowlany przestał być rynkiem wykonawcy, a stał się rynkiem inwestora, który mógłby dobierać sobie odpowiedniego wykonawcę. W bieżącym pięcioleciu postulat ten będzie realizowany stopniowo, gdyż założona rezerwa w roku 1970 wyniesie około 3%, przy czym rezerwa ta ma powstać w roku 1968 w wysokości około 1%. Sprawa ta nie jest łatwa i wymagać będzie ogromnego wysiłku zarówno organizacyjnego, jak i ekonomicznego ze strony wszystkich ogniw budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych.

W wykonawstwie budowlanym, podobnie jak dla inwestorów, głównym kryterium wykonania zadań będą gotowe obiekty oddane w terminie do użytku. Efekty te będą mierzone według ich wartości kosztorysowej, a tam, gdzie to jest możliwe — w jednostkach rzeczowych. Drugim podstawowym miernikiem efektywnej pracy przedsiębiorstw pozostanie rentowność. Pojęcie produkcji globalnej utrzymywane zostanie w wykonawstwie budowlanym w zasadzie tylko dla celów bilansowych, natomiast w planowaniu zatrudnienia, funduszu płac i wydaj-

ności stosować się będzie w maksymalnym stopniu miernik zbliżony do produkcji czystej, jakim jest normatywna wartość przetwarzania. Został on wypróbowany w eksperymentach przeprowadzonych w roku ubiegłym.

Niezależnie od tego dużą wagę przywiązuje się do organizacji budów i robót. Zwiększona zostanie odpowiedzialność generalnego wykonawcy za całokształt przebiegu procesu produkcyjnego, przy czym ograniczeniu ulegnie rola inwestora w zakresie nadzoru budowlanego w czasie realizacji robót budowlano-montażowych. Nadzór budowlany będzie utrzymany tylko na większych i bardziej skomplikowanych budowach. W budownictwie powszechnym funkcje nadzoru budowlanego praktycznie przejmować ma generalny wykonawca, który zostanie wyposażony w większe uprawnienia. Na budowach specjalnych nadzór budowlany ze strony inwestora również ulegać będzie pewnemu ograniczeniu i będzie sprowadzać się jedynie do kontroli budowy skomplikowanych i trudnych konstrukcji.

W zakresie materiałów budowlanych przewiduje się wydatne zwiększenie produkcji materiałów podstawowych, w szczególności spoiw, na przykład cementy specjalne. Przewiduje się również poważny rozwój przemysłu kruszyw i produkcji prefabrykatów żelbetowych. Zakłada się, że w ciągu najbliższego pięciolecia prefabrykacja żelbetowa wzrośnie w kraju blisko dwukrotnie. Jednocześnie podjęte zostaną prace związane z usprawnieniem bilansowania potrzeb budownictwa z produkcją wyrobów hutniczych, osprzętu elektrotechnicznego, określonych armatur itp.

Dla zapewnienia maksymalnych możliwości w zakresie dostaw maszyn i urządzeń wprowadzony zostanie w przemyśle ciężkim tak zwany otwarty portfel zamówień na określone maszyny i urządzenia. Reforma ta przyspieszy realizację zamówień, które w dotychczasowej praktyce trzeba było składać nieraz na kilka lat z góry. Poza tym przewiduje się szereg drobniejszych posunięć, które będą sprzyjać skróceniu cyklu produkcyjnego i przyspieszeniu uzyskiwania zdolności produkcyjnych.

* *

Na tle omówionych wyżej kierunków, wytyczonych na Plenum, można sprecyzować zadania, które stanęły przed Bankiem Inwestycyjnym. Ustalenia VI Plenum KC PZPR mają dla banku szczególne znaczenie, ponieważ zajmuje się on procesem inwestycyjnym nie tylko od strony finansowej, lecz także organizacyjnej, technicznej i ekonomicznej. Niektóre z poruszonych zagadnień wymagają szczególnej uwagi aparatu Banku Inwestycyjnego. Jakże to zagadnienia? Na czoło wysuwa się **konieczność bardziej skutecznego oddziaływania aparatu bankowego na proces inwestycyjny**. Skuteczność tego oddziaływania wiąże się ściśle z pogłębieniem znajomości problematyki rozwoju branż, gałęzi i regionów gospodarczych. Praca

ta zależy oczywiście od przygotowania odpowiednich materiałów przez zjednoczenia i resorty oraz wymaga współdziałania z Narodowym Bankiem Polskim. Z kierownictwem tego banku podpisane zostało niedawno porozumienie o wzajemnej współpracy. Węzłowym zagadnieniem tej współpracy jest właśnie pogłębienie znajomości branż, ich rozwoju, programu rekonstrukcji, generalnych założeń inwestycji oraz powiązań międzybranżowych.

Szczególną uwagę należy zwrócić na rozwój branż przez modernizację w poszczególnych przemysłach i przez ograniczenie w maksymalnym stopniu budowy nowych obiektów przemysłowych. Przemysł nasz zbudowany został w ogromnej większości po wojnie. Wobec szybkiego postępu technicznego urządzenia zainstalowane w odbudowanych, rozbudowanych lub zbudowanych zakładach ulegają coraz większemu zużyciu moralnemu. Innymi słowy, modernizacja — to nie tylko ograniczanie robót budowlano-montażowych, a więc zmniejszenie kłopotów wynikających z niedoboru materiałów budowlanych, ale także przyspieszenie produkowania nowoczesnych wyrobów o wysokiej jakości funkcjonalnej i ekonomicznej. Dlatego też **trzeba preferować inwestycje modernizacyjne**, zapewniające większą efektywność działalności inwestycyjnej. Bank ma tu dość duże możliwości, zwłaszcza w dziedzinie inwestycji zjednoczeń.

Drugim węzłowym zagadnieniem pracy Banku Inwestycyjnego jest dokładne poznanie możliwości poprawy koncentracji nakładów inwestycyjnych, **skupienie środków inwestycyjnych na najmniejszej liczbie obiektów**, w celu niedopuszczenia do marnotrawstwa stojących do dyspozycji środków. W walce o maksymalną koncentrację nakładów i środków trzeba pogłębiać i przyspieszyć zakończenie zaawansowanych już prac nad bankowym zbiorem informacji o zadaniu inwestycyjnym. Dane statystyczne o realizacji zadań inwestycyjnych, przetworzone w systemie elektronicznym, powinny zapewnić szybką i ścisłą informację, która umożliwi operatywne alarmowanie o nieprawidłowościach i zagrożeniach oraz pozwoli na skuteczne oddziaływanie na poprawę koncentracji. W walce o koncentrację dużą rolę mogą odegrać tworzone w banku nowe komórki planowania przestrzennego oraz komórki nadzorujące wykonawstwo budowlane. Nie można bowiem w realizowaniu koncentracji inwestycji odrywać się ani od przekrojów regionalnych w skali wojewódzkiej i terenowej, ani od możliwości w zakresie wykonawstwa robót. Powiązanie tych trzech pionów naszej pracy jest niezbędnym warunkiem dla usprawnienia bankowej kontroli inwestycji.

Następny kierunek naszych prac stanowi **pogłębienie** — w ścisłym powiązaniu z organami planowania, w szczególności z Komisją Planowania Gospodarczego i poszczególnymi resortami — **prac badawczych nad efektywnością inwestycji**. Chodzi tu o wypracowanie branżowych, gałęziowych i ogólnokrajowych metod mierzenia efektywności inwestycji. Badania nad

problematyką efektywności inwestycji wymagają dokładniejszego opracowania od strony metodologicznej oraz intensywniejszego stosowania tych metod w praktycznej działalności.

W zakresie wykonawstwa inwestycyjnego trzeba będzie w sposób wszechstronny wykorzystywać instrument jednorazowego bądź — przy trudnych inwestycjach — kilkufazowego systemu rozliczeń. Instrument ten powinien sprzyjać skróceniu cykli realizacyjnych. Wyraźnie powinna przejawiać się ekonomiczna rola banku w dziedzinie stosowania celowej polityki oprocentowania kredytów w zależności od dobrych czy złych wyników pracy przedsiębiorstw. Naturalnie, działanie tu musi być dwustronne. Elastyczną politykę procentową trzeba wykorzystywać jako bodziec działający zarówno negatywnie, jak i pozytywnie. Trzeba będzie także uwzględnić w problematyce kontroli bankowej — poza problemem ekonomicznego oddziaływania na wyniki pracy przedsiębiorstw budowlano-montażowych — sprawy organizacji produkcji budowlanej, a szczególnie wpływu na przestrzeganie ustaleń wynikających z harmonogramów robót oraz z projektów organizacji budów. Problematyka ta jest nadal niedoceniana. Odbija się to ujemnie nie tylko na prawidłowym postępie robót na pojedynczych budowach, ale również na organizacji produkcji w całym przedsiębiorstwie, a nawet w skali

makroekonomicznej w postaci przewlekłego przeciętnego cyklu inwestycyjnego. Naturalnie, jest to zadanie szczególnie ważne dla naszych służb kontrolujących przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego.

Wreszcie trzeba zwrócić uwagę na jeszcze jeden ważny postulat. Na wszystkich pracownikach banku, w szczególności na pracownikach oddziałów terenowych i wojewódzkich, spoczywa obowiązek współpracy z organizacjami społecznymi przedsiębiorstw inwestujących i wykonawczych, zwłaszcza z samorządami robotniczymi. Konieczne jest uczestnictwo przedstawicieli naszych oddziałów w konferencjach samorządu robotniczego. Dotyczy to tych konferencji samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach przemysłowych, które są związane z programem rozwoju produkcji przemysłowej, a w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych — praktycznie z wszystkimi przejawami życia budownictwa gospodarczego.

W realizacji postanowień VI Plenum KC PZPR pracownik Banku Inwestycyjnego spełnia ważną rolę odpowiedzialnego współuczestnika procesu inwestycyjnego, którego działanie powinno wywierać coraz bardziej istotny wpływ na przebieg i ostateczne efekty procesu inwestycyjnego. To trudne zadanie może i powinno być sprawnie wykonane przez ofiarny zespół pracowników Banku Inwestycyjnego.

STANISŁAW MICHAŁSKI

Zagadnienia równowagi rynkowej na progu nowego planu pięcioletniego

Zwracano już wielokrotnie uwagę na rozbieżności, jakie czasami zachodzą między statystycznymi wskaźnikami rozwoju gospodarczego, zwłaszcza w popularnym, grubym zregrowaniu (jak produkcja przemysłowa, budowlana, rolna czy inwestycje) a subiektywnym odczuciem przez społeczeństwo zmian stopy życiowej, wzrostu dochodów pieniężnych oraz ilościowego i jakościowego zaopatrzenia rynku. Z taką właśnie rozbieżnością mieliśmy do czynienia w roku 1965, kończącym i w jakimś stopniu bilansującym osiągnięcia gospodarki w okresie planu 1961—1965. Dobrym ogólnie wynikiem ekonomicznym tego roku towarzyszyło utrzymywanie się braku równowagi między popytem a podażą w zakresie wielu grup towarów rynkowych, przede wszystkim niedoborów ilościowych i jakościowych w podaży wyrobów przemysłu mięsnego oraz przemysłu włókienniczego i obuwniczego, przy nadwyżce podaży wielu artykułów trwałego użytku, a także artykułów z branży przemysłu lekkiego. Na niektórych odcinkach rozbieżności między efektywnym popytem a podażą towarów uległy nawet pogłębieniu w ciągu roku 1965; dopiero w końcu roku podjęto szereg środków, które

w sposób widoczny i wyraźnie odczuwalny poprawiły zaopatrzenie rynku. Poprawa utrzymuje się również w roku 1966. Ale właśnie w końcu 1965 r., a przede wszystkim w pierwszych miesiącach 1966 roku, dynamika wielu wskaźników ekonomicznych, w szczególności produkcji przemysłowej, nakładów inwestycyjnych i obrotów zagranicznych była znacznie niższa niż w roku 1965. Powstała zatem sytuacja odwrotna w stosunku do tej, o której była mowa na początku — odczuwalna poprawa zaopatrzenia rynku nastąpiła w warunkach pewnego osłabienia tempa wzrostu, wyrażonego w podstawowych wskaźnikach ekonomicznych.

Rozbieżności te wynikają z dwóch przyczyn: po pierwsze — bieżąca sytuacja gospodarcza zdeterminowana jest w decydującym stopniu przez zdarzenia i decyzje podjęte w różnym czasie w przeszłości; po drugie — z punktu widzenia równowagi częściowej — a ta była głównym problemem w ostatnim czasie — decydującym czynnikiem jest struktura rozwoju gospodarczego, równomierność rozwoju lub jej brak, przejawiający się w głębokich wahanach produkcji poszczególnych działów i gałęzi gospodarki lub nawet ważniejszych grup wyro-

bów. Ta nierównomierność, mająca swe główne źródło w głębokich wahanach produkcji rolnej, ze wszystkimi implikacjami dla obrotów z zagranicą i dla przemysłu, oraz niedostateczne harmonizowanie między poszczególnymi działami gospodarki narodowej czy nawet fazami przetwórstwa, obniżające efektywność gospodarowania, wydają się być głównym źródłem wielu trudności, w tym przede wszystkim trudności rynkowych — przy ogólnie dynamicznym rozwoju gospodarki.

Sukcesy naszej gospodarki w roku 1965 są bezsporne i wielorakie. Przede wszystkim wymienić trzeba odwołanie tempa wzrostu gospodarczego. Wzrost produkcji przemysłowej, który w roku 1965 wyniósł 9,1%, należy do najwyższych w okresie planu pięcioletniego (1961—1965). W rezultacie w całym pięcioleciu produkcja przemysłowa zwiększyła się blisko o 51%, czyli w stopniu odpowiadającym prawie dokładnie założeniom planu na ten okres. Wprawdzie średnioroczny wzrost produkcji przemysłowej był nieco niższy niż w poprzednim okresie pięcioletnim (1956—1960), a mianowicie wyniósł 8,6% wobec 9,8% w poprzednim okresie, to jednak — biorąc pod uwagę wyczerpywanie się ekstensywnych czynników wzrostu — pewien spadek tego wzrostu jest obiektywnie uzasadniony.

Z interesującego nas szczególnie punktu widzenia, a mianowicie czynników kształtujących stopę życiową ludności i warunków równowagi rynkowej, ważne jest również znaczne zmniejszenie się rozpiętości między dynamiką produkcji przedmiotów spożycia (grupa B) i środków produkcji (grupa A). W latach 1961—1963 rozpiętość ta systematycznie się zwiększała; pewne zbliżenie przyniósł już rok 1964 (różnica dwóch punktów), a następnie rok 1965 (różnica nieco jeden punkt). Mimo to jednak, przy osiągnięciu w latach 1961—1965 planowanego wzrostu całej produkcji przemysłowej, przekroczony został znacznie plan produkcji przemysłowej w grupie środków produkcji, natomiast nie został osiągnięty planowany wzrost produkcji przedmiotów spożycia; ten ostatni wyniósł mianowicie około 38%, przy planowanym wzroście o 44%, natomiast produkcja środków produkcji wzrosła o 59%, przy planowanym wzroście — 57%.

Nie został w szczególności osiągnięty planowany wzrost produkcji przemysłu spożywczego i przemysłu lekkiego — dwóch gałęzi decydujących o zaopatrzeniu rynku w podstawowe artykuły konsumpcyjne, mimo wyraźnej poprawy, jaka nastąpiła w tych gałęziach w ostatnich dwóch latach. Gdy chodzi o przemysł lekki, to ograniczenia w imporcie, od którego ten ostatni wyniósł mianowicie około 38%, przy presji w dziedzinie inwestycji, znalazły swój wyraz nie tylko w ilościowych wskaźnikach, lecz także w jakości i asortymencie towarów. Opóźnienia w szerszym wprowadzaniu na rynek włókien chemicznych nie pozwoliły na dostatecznie wczesne wyrównanie niedoborów surowca naturalnego.

Wyjątkowym sukcesem gospodarki w roku 1965 był rekordowy wzrost produkcji rolnej.

Produkcja globalna rolnictwa wzrosła mianowicie o 7,4%, w tym produkcja roślinna — o 8,2%, a zwierzęca — o 6,2%. W roku 1965 nasze rolnictwo uzyskało najwyższe po wojnie plony zbóż: 19,1 q z hektara wobec 18 q w najlepszym dotychczas dla rolnictwa roku 1961. Mimo tego sukcesu nie uzyskaliśmy jednak wzrostu produkcji rolnej założonego na lata 1961—1965; rzeczywisty wzrost w tym okresie wyniósł mianowicie 14,5%, przy planowanym wzroście o 22%.

Poziom zbioru zbóż w roku 1965, rekordowy w latach 1961—1965, odpowiada mniej więcej założeniom planu pięcioletniego na ten rok, z tym że został on osiągnięty dzięki wyższemu plonom przy mniejszej powierzchni zasiewów. Nie został natomiast osiągnięty docelowy stan pogłowia trzody i bydła. Można z tego wnosić, że prognoza bilansu paszowego nie była trafnie opracowana. Dopiero interwencja w postaci bardzo wydatnego zwiększenia zaopatrzenia w paszę przemysłową, poczynając od roku 1963, wyprowadziła produkcję zwierzęcą z dna, jakim był dla niej właśnie rok 1963. Lata 1964—1965 były okresem szybkiej odbudowy pogłowia trzody chlewnej; jednak w roku 1965 przekroczony został dopiero stan pogłowia z roku 1962 — najwyższy w dotychczasowym rozwoju hodowli. Skup żywca ogółem wzrósł w roku 1965 bardzo znacznie, bo o 17% po dwuletniej stabilizacji, ale oznaczało to zaledwie przekroczenie skupu z roku 1962. Wzrosła również silnie produkcja i skup mleka, głównie w wyniku wydatnego wzrostu produktywności krów (ich pogłowie wykazuje nawet lekki spadek). Poziom skupu mleka zastał jednak — ogólnie biorąc — przemysł przetwórczy niedostatecznie przygotowany do przerobienia mleka i odpowiedniego wzbogacenia dostaw na rynek.

W związku z wysoką dynamiką produkcji przemysłowej, produkcji rolnej, a także innych działów produkcji materialnej, stosunkowo znaczny wzrost wykazuje w roku 1965 dochód narodowy; ponieważ równocześnie — zgodnie z założeniami planu — w szybszym tempie wzrósł import niż eksport, dochód narodowy do podziału wzrósł w większym stopniu niż dochód wytworzony; wzrost dochodu wytworzonego szacuje się mianowicie na 6%, a dochodu do podziału — około 7%. Wzrost dochodu do podziału był w roku 1965 najwyższy w okresie ostatnich czterech lat. W ciągu całego okresu pięcioletniego (1961—1965) wzrost dochodu narodowego (wytworzonego) wyniósł około 34%; nie został zatem osiągnięty planowany wzrost w wysokości około 40%.

Część osiągnięć produkcyjnych roku 1965 wykorzystana została na potrzeby rozwojowe gospodarki, to znaczy na inwestycje oraz na zwiększenie zapasów i rezerw. Wzrost nakładów inwestycyjnych, wynoszący w roku 1965 około 10%, oznacza znaczne zwiększenie tempa inwestycji po pewnym zwolnieniu w latach 1963—1964. Jako osiągnięcie roku 1965 trzeba przy tym potraktować korzystną strukturę techniczną nakładów inwestycyjnych. Przy

ogólnym wzroście nakładów o 10% zakupy maszyn i urządzeń wzrosły o 15%, a roboty budowlano-montażowe — blisko o 5%.

Wysilek inwestycyjny w dziedzinie bazy paliwowo-energetycznej doprowadził do tego, że w roku 1965 dostawy energii elektrycznej zaspokajały w pełni potrzeby gospodarki i ludności.

Warto również zwrócić uwagę na przyspieszenie tempa nakładów inwestycyjnych na rolnictwo, które w roku 1965 wzrosły w stosunku do roku 1964 o 17%. Obok tego jednak wystąpiły w dziedzinie inwestycji pewne zjawiska negatywne; przede wszystkim nie udało się osiągnąć poprawy w dziedzinie wykonywania planu oddawania obiektów do użytku. Stanowiło to jedną z przyczyn nieosiągnięcia planowanej produkcji na niektórych ważnych odcinkach (chemia, hutnictwo stali), a także komplikacji z zatrudnieniem w niektórych zakładach w związku ze zbyt długim oczekiwaniem załóg na uruchomienie obiektów.

W latach 1961—1965 nakłady inwestycyjne w całej gospodarce narodowej wynosiły 617,2 mld zł, czyli osiągnęły prawie poziom założony w planie na ten okres. Oczywiście istnieją znaczne odchylenia w strukturze planowanych i faktycznych nakładów. Na rozwój sytuacji rynkowej w minionym pięcioleciu nie mogło pozostać bez wpływu między innymi niewykonanie planowanych nakładów w przemyśle lekkim, a także w przemyśle materiałów budowlanych.

Następnym elementem akumulowanej części dochodu narodowego są zapasy. Obciążenie dochodu narodowego przyrostem zapasów było w roku 1965 wyższe niż w latach poprzednich (8,1%). Również i w tej dziedzinie osiągnięciom towarzyszyły pewne negatywne zjawiska. Przede wszystkim należy podkreślić, że na stosunkowo wysoki wzrost zapasów w całej gospodarce narodowej i relatywnie wysokie obciążenie dochodu narodowego tym przyrostem, poważny wpływ miał wzrost zapasów w rolnictwie po dobrych zbiorach 1965 r. Zapasy te stanowią bazę dla rozwoju hodowli w roku 1966. Był to najwyższy przyrost zapasów od roku 1961, który zapisał się jako najlepszy poprzednio dla rolnictwa rok.

Dobre wyniki produkcji rolnej odbiły się także na dużym przyroście zapasów w przemyśle spożywczym, co ogólnie uznać należy za zjawisko pozytywne tak jako symptom sytuacji produkcyjnej w rolnictwie, jak i z bezpośredniego punktu widzenia zaopatrzenia rynku. Pojawiły się przy tym trudności ze zbytem mleka i niektórych jego przetworów, a także tłuszczów zwierzęcych. Również pozytywny z punktu widzenia rynku był silniejszy przyrost zapasów w przemyśle lekkim, w szczególności w grupie materiałów, biorąc pod uwagę, że od trzech lat zapasy w tej grupie kształtowały się prawie na niezmiennym poziomie (a nawet wykazały w roku 1963 pewien spadek). Ogólnie biorąc, możemy mówić o poprawie w ostatnich latach efektywności gospodarki materialnymi środkami obrotowymi. Za niekorzystne

w gospodarce zapasami trzeba natomiast uznać zjawisko silnego wzrostu zapasów niektórych towarów w handlu. Dotyczy to w szczególności pewnych asortymentów telewizorów, radioaparatów, pralek, maszyn do szycia, lodówek. Ponadto niedostateczne jest jeszcze gospodarowanie zapasami w sytuacjach, gdy zachodzi potrzeba szybkiej zmiany profilu produkcji, wprowadzenia do produkcji nowych wyrobów, nowej technologii lub zastosowania nowych materiałów, a sytuacje te w warunkach silnego nacisku na modernizację produkcji mogą być coraz częstsze.

Wysoka dynamika produkcji przemysłowej i produkcji rolnej, która zadecydowała o przyspieszeniu wzrostu dochodu narodowego, pozwoliła również na znaczne przyspieszenie obrotów detalicznych, w szczególności sprzedaży dla ludności. Sprzedaż detaliczna w handlu społecznym wzrosła mianowicie w roku 1965 o 9,1%, a licząc w cenach stałych — o 8,8%. Wzrost zakupów towarowych przez ludność szacuje się na 8,4%, a realnie (po uwzględnieniu wzrostu cen) o 8,0%. Jest to najwyższy wzrost po roku 1961, najbardziej dynamicznym w okresie minionego pięciolecia. Niezależnie od stworzenia możliwości uzyskania wysokiego wzrostu sprzedaży — dostawy dla handlu były na tyle obfite, że pozwoliły na dalsze wydatne zwiększenie zapasów towarów rynkowych, i to w wyższym stopniu niż wzrost sprzedaży detalicznej. Obok dostaw z produkcji krajowej większą niż w latach poprzednich rolę w kształtowaniu rynku odegrał import. Import towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego (tzw. grupa IV w nomenklaturze handlu zagranicznego) wzrósł mianowicie w przybliżeniu o 40% (licząc w zł dew.). Jeśli nawet udział towarów importowanych w całej masie towarów nie jest wielki, to nieproporcjonalnie wielką rolę może on odegrać dla poprawienia struktury tej masy, podnosząc ogólną efektywność zaopatrzenia rynkowego.

W roku 1965 nastąpiła również poprawa zaopatrzenia rynku w artykuły, w zakresie których istniał od dłuższego czasu brak równowagi, a mianowicie w mięso i tkaniny. Dostawy mięsa na rynek wzrosły mianowicie o 13%. Ale mimo tej wysokiej dynamiki dostawy roku 1965 osiągnęły dopiero poziom dostaw z roku 1961; lata 1962—1964 charakteryzowały się stałym spadkiem dostaw mięsa na rynek. Zrozumiałe dlatego, że mimo tak dużego wzrostu dostaw w roku 1965 nie została jeszcze osiągnięta równowaga. Do tego dochodzą sprawy struktury tych dostaw, w szczególności udziału mięsa wołowego i wieprzowego, nie w pełni odpowiadającego potrzebom rynku, a przy tym bardzo zmiennego w zależności od tendencji w hodowli bydła rzeźnego i trzody.

Gdy chodzi o tkaniny, to w roku 1965 przerwany został proces systematycznego spadku ich dostaw, obserwowany od początku pięciolecia (1961—1965). Dostawy tkanin bawełnianych utrzymały się w roku 1965 na poziomie roku poprzedniego, natomiast dostawy tkanin

wielnianych nawet nieco wzrosły. Trzeba oczywiście dodać, że spadek dostaw tkanin był kompensowany stałym wzrostem dostaw odzieży, który w roku 1965 był również szczególnie wysoki. Poprawił się również stan zapasów tkanin w handlu, a także — jak już wspomniano — stan zapasów materiałowych w przemyśle włókienniczym. Głównym problemem w tej grupie artykułów jest jednak nie tyle globalna podaż ilościowa, lecz jej struktura oraz jakość. Braki asortymentów, często nie mających większego znaczenia z punktu widzenia globalnych obrotów, ale dotyczących elementarnych potrzeb ludności (np. tkaniny pościelowe), stwarzają odczucie gorszego stanu zaopatrzenia niż to można odczytać z zagregowanych danych o zaopatrzeniu w tkaniny.

W okresie całego pięciolecia sprzedaż detaliczna towarów przez jednostki uspołecznione wzrosła w cenach bieżących o 44%, a w cenach stałych — o 35%. Dynamika zakupów towarowych ludności w jednostkach uspołeczniionych jest nieco niższa w związku z tym, że silniejsze tempo wzrostu miała sprzedaż z sieci detalicznej dla tzw. odbiorców pozarynkowych. Wzrost zakupów przez ludność szacuje się na 39% w cenach bieżących i na 32% w cenach stałych. Nie został zatem osiągnięty wzrost zakupów towarowych przez ludność, przewidziany w planie pięcioletnim w wysokości blisko 40%. Zakup towarów przez ludność w jednostkach handlu uspołecznionego decyduje o poziomie i dynamice spożycia z dochodów osobistych ludności (pozostałe składniki tego spożycia, to spożycie naturalne wsi, nie wykazujące większych zmian oraz zakup towarów konsumpcyjnych w handlu prywatnym i na targowiskach).

W naszych warunkach zakup towarów przez ludność w handlu uspołecznionym obejmuje poza tym poważną masę towarów niekonsumpcyjnych, przede wszystkim artykułów na zaopatrzenie produkcji i inwestycje w gospodarce chłopskiej. Masę tę należy oczywiście wyeliminować w rachunku dotyczącym spożycia, tym więcej, że rosnące dostawy tego właśnie typu szczególnie dynamizowały cały obrót detaliczny. Sprzedaż artykułów niekonsumpcyjnych była w roku 1965 o 58% wyższa niż w roku 1960 przy wzroście całej sprzedaży detalicznej o 35% (w cenach stałych). W rezultacie oblicza się (GUS), że spożycie ludności z dochodów osobistych wzrosło w rozpatrywanym okresie blisko o 25%, a w przeliczeniu na 1 mieszkańca o 18%, podczas gdy plan pięcioletni zakładał wzrost spożycia o 32% lub o 23% w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Nietrudno zauważyć, że różnica w stosunku do planu w zakresie spożycia odpowiada co do swej skali różnicy między planowaną i faktyczną sprzedażą towarów dla ludności. Nierównomierność rozwoju gospodarczego znalazła również wyraz w dynamice spożycia z dochodów osobistych. Najwyższy wzrost tego spożycia miał miejsce w roku 1961 i właśnie w roku 1965, natomiast najniższy wskaźnik wzrostu spożycia był zrealizowany w roku 1962.

Zakupy towarów, stanowiące podstawowy składnik spożycia, dokonywane są z osobistych dochodów ludności, czyli o poziomie i dynamice spożycia decyduje z jednej strony poziom i dynamika dochodów, z drugiej — podaż towarów, które mogą być nabyte za te dochody. Polityka w dziedzinie kształtowania dochodów ludności, realizowana przy pomocy polityki płac, cen skupu produktów rolnych oraz cen towarów, ma zabezpieczyć równowagę między dochodami i podażą towarów, a zarazem realizować określone preferencje gospodarcze i społeczne przez różnicowanie dochodów poszczególnych grup ludności, płacowe uprzywilejowanie określonych gałęzi gospodarki, a także preferencje, gdy chodzi o strukturę popytu i spożycia, a w stosunku do gospodarki chłopskiej — również rozmiary i strukturę inwestowania z własnych zasobów tej gospodarki. Podstawowymi źródłami dochodów ludności są wynagrodzenia za pracę oraz dochody z produkcji w gospodarstwach chłopskich.

Oblicza się, że w latach 1961—1965 nominalny fundusz płac brutto wzrósł o 42%, a netto około 44%. Istnieją pewne metodologiczne trudności z przeliczeniem funduszu płac na jego realną wartość, uwzględniającą zmiany cen towarów i usług. Trudności te przejawiają się mianowicie w dużej rozbieżności między wskaźnikiem kosztów utrzymania i wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych. Według Małego Rocznika Statystycznego koszty utrzymania były w roku 1965 o 11,4% wyższe niż w roku 1960, natomiast wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych podniósł się w tym czasie o 6,3%. Przyjmując nawet, że zwykły ruch cen był silniejszy w grupie towarów nabywanych przez ludność miejską niż przez ludność wiejską (artykuły żywnościowe), wskaźnik wzrostu cen, korespondujący z funduszem płac, można skorygować w przybliżeniu na 7%. Rozbieżność jest nadal znaczna. Realny wzrost funduszu płac netto, przy zastosowaniu wskaźnika kosztów utrzymania, wynosi około 27%, a przy zastosowaniu wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych — około 34%. Nie będziemy wchodzić bliżej w analizę tych różnic i ocenę metod obliczania wskaźnika cen i wskaźnika kosztów utrzymania. Przyjmujemy prowizorycznie, że realny wzrost funduszu płac wyniósł co najmniej 27%, z tym że po bliższych badaniach — być może — trzeba go będzie skorygować wwyż. Wskaźnikowi wzrostu kosztów utrzymania o 11,4% odpowiada wzrost przeciętnej płacy nieco powyżej 8%.

Planowany na lata 1961—1965 wzrost sprzedaży towarów w przybliżeniu o 40% miał m. in. zabezpieczyć wzrost przeciętnej płacy blisko o 23%, co przy planowanym wzroście zatrudnienia o 10,5% (bez uczniów) oznaczałoby wzrost funduszu płac blisko o 36%. Program ten został częściowo zrealizowany, ale w sposób, który z wielu punktów widzenia jest kwestionowany. Fundusz płac planowany na lata 1961—1965 i rozdzielony na działy gospodarki narodowej — przy planowanym zwiększeniu zatrudnienia o 10,5% — miał wzrosnąć

około 19%. Rzeczywisty wzrost realnego funduszu płac (o 27%) przekroczył zatem planowany wskaźnik rozdzielonego funduszu płac, nie osiągnął natomiast wskaźnika, który byłby możliwy w warunkach pełnej realizacji rezerwy planu pięcioletniego. Z porównania przytoczonych wskaźników wynika, że zrealizowana została mniej więcej połowa środków preliminowanych na zwiększenie funduszu płac ponad rozdzielony plan. Poza tym środki te zostały wykorzystane wyłącznie na ponadplanowe zwiększenie zatrudnienia, a faktyczny wzrost przeciętnej płacy nie przekroczył wskaźnika przyjętego w kalkulacji planowanego i rozdzielonego funduszu płac (o 8%). Natomiast wzrost zatrudnienia był blisko o 70% (500 tys. osób) wyższy od planu.

Ponieważ wzrost zatrudnienia był o wiele szybszy niż wzrost ludności utrzymującej się z wynagrodzeń za pracę w jednostkach gospodarki społecznej, przeciętny dochód z płacy na 1 osobę w rodzinie pracowniczej był oczywiście znacznie wyższy od wzrostu przeciętnej płacy. Pozostając przy wskaźniku wzrostu kosztów utrzymania w wysokości 11,4%, wzrost realnego dochodu na 1 osobę w rodzinie pracowniczej można szacować na blisko 17—18%. Głównym czynnikiem takiego ukształtowania się dynamiki dochodów z płac był przede wszystkim dalszy wzrost współczynnika aktywności zawodowej kobiet. Oblicza się, że około połowy przyrostu zatrudnienia w rozpatrywanym okresie przypada na zatrudnienie kobiet, a udział kobiet w zatrudnieniu wzrósł z 33% w r. 1960 do 36% w roku 1965. W tym kierunku oddziaływał także wysoki udział młodzieży wśród nowo zatrudnionych.

Sprawa, czy środki będące w dyspozycji na zwiększenie dochodów ludności będą wykorzystane na ten cel w drodze zwiększenia zatrudnienia czy w drodze zwiększenia płac, nie jest oczywiście obojętna także z punktu widzenia rozwoju sytuacji rynkowej. Najważniejsze jest chyba to, że jedynie drogą regulacji płac, kierujących się określonymi preferencjami społeczno-gospodarczymi, można środki będące do dyspozycji na zwiększenie dochodów ludności wykorzystać w sposób selektywny, tzn. podporządkować sposób ich wykorzystania takim celom, jak poprawa kwalifikacji zawodowych, organizacji i intensywności pracy, wzmocnienie określonych działów i gałęzi gospodarki. Łatwość, z jaką przedsiębiorstwa przemysłowe i budowlane mogły zwiększać zatrudnienie, przy coraz węższych możliwościach — z uwagi na system płac — prowadzenia własnej polityki płac, osłabiała nacisk na poprawę organizacji pracy, podniesienie kwalifikacji załóg i lepsze wyposażenie w narzędzia pracy, co nie mogło pozostać bez wpływu na wydajność pracy i jakość produkcji. Rok 1965 dostarczył wiele przykładów na to, że jednym z ważnych czynników utrudniających szybkie wprowadzanie postępu technicznego do produkcji jest niedostateczny poziom kwalifikacji zawodowych, przy braku dostatecznie intensywnych bodźców do ich systematycznego podnoszenia.

Udział regulacji płac w przyroście funduszu płac w okresie pięciolecia szacuje się na blisko 15%. Reszta przyrostu to wzrost zatrudnienia oraz wzrost płac w wyniku autonomicznego ich ruchu w przedsiębiorstwach w ramach obowiązujących systemów reglamentacji funduszu płac i taryf.

Gdy chodzi o źródła i rozmieszczenie nowej siły roboczej do zatrudnienia poza rolnictwem, to przesunięcia te nie zawsze są korzystne z ogólnogospodarczego punktu widzenia. Od wpływ ze wsi do miast w liczbach nie zagraża pozornie rozwojowi rolnictwa, pogarsza on jednak strukturę wieku zatrudnionych w rolnictwie w stopniu, który w wielu rejonach kraju ogranicza dalszy wzrost produkcji towarowej w gospodarstwach chłopskich.

Przy nasyceniu zatrudnieniem niektórych działów i gałęzi gospodarki, w innych działach wzrost zatrudnienia nie odpowiadał ich potrzebom rozwojowym. Dotyczy to w szczególności handlu, w którym przyrost zatrudnienia był niższy od założeń planu pięcioletniego — oraz usług, których niedostateczny rozwój, spowodowany zresztą wielorakimi przyczynami, utrudnia w znacznym stopniu m. in. rozszerzanie rynku artykułów trwałego użytku.

Następnym głównym źródłem dochodów ludności są dochody gospodarki chłopskiej z produkcji rolnej. Dynamika i wahania tych dochodów uwarunkowane są kształtowaniem się produkcji rolnej, a także polityką cen, obciążeń finansowych wsi oraz polityką kredytowania gospodarstw chłopskich. Dobre wyniki produkcji rolnej w roku 1965 znalazły wyraz w odpowiednim wzroście przychodów i dochodów gospodarstw chłopskich. Przychody ze skupu produktów rolnych były w roku 1965 przeszło o 12% wyższe niż w roku 1964; był to najwyższy przyrost od roku 1961. Częściowo pochodzi on z podwyżki cen skupu, przede wszystkim zboża, głównie jednak wynika z ilościowego wzrostu dostaw zbóż i roślin oleistych — jeśli chodzi o produkcję roślinną — oraz trzody, mleka, jaj i drobiu w zakresie produkcji zwierzęcej.

Przyrost dochodów gospodarki chłopskiej, to znaczący tego co pozostaje na konsumpcję i na inwestycje po opłaceniu bieżących nakładów na produkcję i obciążeń finansowych szacuje się w roku 1965 realnie na 7—8%. W związku jednak z niepowodzeniami w produkcji rolnej w latach 1962—1963 wzrost realnych dochodów gospodarki chłopskiej z produkcji rolnej w roku 1965 w stosunku do roku 1960 był stosunkowo niewielki i szacuje się go na blisko 14—15%. Przyjmując, że liczba ludności utrzymującej się z dochodów gospodarstw chłopskich nieznacznie się zwiększyła, wzrost dochodów na 1 osobę w tej grupie ludności można szacować w przybliżeniu na 11—12%. Jest to zatem wzrost niższy niż w grupie ludności utrzymującej się z płac.

Gdy chodzi o sytuację dochodową wsi, to uwzględnić ponadto należy:

— duże wahania w poziomie dochodów,

— wzrost udziału kredytów w dochodach wsi.

Poziom realnych dochodów wsi w latach 1962—1964 był cały czas niższy niż w roku 1961, mimo że jego głęboki spadek w roku 1962 był częściowo wyrównany w następnych dwóch latach; cały przyrost w skali pięciolecia zapisać należy na rachunek wyników roku 1961 i — w mniejszym stopniu — roku 1965. Wahania te musiały się oczywiście odbić na konsumpcji, głównie artykułów zakupywanych w handlu, a przede wszystkim na poziomie inwestycji. Trzeba ponadto uwzględnić duże wahania w zapasach produkcji roślinnej w zależności od zbiorów i w pewnym stopniu w związku z przemiennością produkcji roślinnej i produkcji zwierzęcej. Najlepiej ilustruje to sytuacja w latach 1963, 1964 i 1965, z których pierwszy i ostatni charakteryzowały się stosunkowo dobrymi zbiorami i dużym wzrostem zapasów. Według obliczeń Instytutu Ekonomiki Rolnej przyrost dochodów realnych w roku 1964, w stosunku do roku 1963, wyniósł 1,9%, a jeśli nie liczyć zmian w zapasach i stadzie — 5,2%. W roku 1965 — charakteryzującym się lepszymi zbiorami zbóż niż w roku 1964 i w związku z tym znacznym wzrostem zapasów po ich pewnym spadku w roku 1964 — przyrost dochodów całkowitych (z zapasami) był wyższy niż przyrost dochodów — nazwijmy to — dyspozycyjnych.

Rolę kredytu zilustrują najlepiej liczby dotyczące stosunku salda udzielonych i spłaconych kredytów do przychodów ze skupu produktów rolnych oraz kredytów inwestycyjnych do dochodów całkowitych gospodarki chłopskiej. Odpowiednie wskaźniki kształtowały się następująco:

	1961 r.	1963 r.	1965 r.
udział salda kredytów w przychodach ze skupu	1,6%	4,7%	7,1%
udział kredytów w dochodach całkowitych	1,1%	3,1%	4,8%

Kredyty bankowe odegrały dużą rolę, jeśli chodzi o niwelowanie wahań w dochodach wsi i podtrzymanie silnej w gospodarstwach chłopskich skłonności do inwestowania. Równoczesny wzrost zaopatrzenia w maszyny i narzędzia rolnicze oraz w materiały budowlane, szczególnie silny od roku 1964, zabezpieczał materialną stronę inwestycji, w rezultacie czego w skali całego pięciolecia dynamika nakładów inwestycyjnych znacznie wyprzedziła wzrost wydatków konsumpcyjnych. Gdy chodzi o interwencję kredytową w stosunku do wsi, to równie ważną sprawą jak jej wielkość jest dostatecznie wczesne podjęcie tej interwencji. Elastyczność dochodowa inwestycji jest większa niż elastyczność dochodowa konsumpcji. Stąd też w sytuacjach wzrostu dochodów szybciej rosną nakłady inwestycyjne, ale w sytuacjach niekorzystnych — spadku dochodów — większym ograniczeniom podlegają wydatki na inwestycje. Lata 1962—1964 przyniosły pod tym względem szereg doświadczeń, które powinny być w przyszłości wykorzystane, tak

gdy chodzi o politykę kredytową, jak i politykę zaopatrzenia wsi w środki produkcji i materiały budowlane.

*
* *

Jak z tego krótkiego przeglądu wynika, mimo dynamicznego wzrostu w roku 1965 dochodów ludności, jak i zaopatrzenia rynku, nie zostały odrobione zaległości, które powstały w latach 1962—1963, w rezultacie czego nie zostały osiągnięte — być może zbyt ambitne — założenia w zakresie wzrostu realnych dochodów ludności i spożycia z tych dochodów.

Jeśli chodzi o główny problem, który nas tu interesuje, a mianowicie czy i w jakim stopniu utrzymana została w tym trudnym okresie równowaga rynkowa, to niewiele pomogą nam w ocenie tego zagadnienia wskaźniki, do których tradycyjnie skłonni bylibyśmy sięgnąć, a mianowicie wskaźniki cen i wskaźniki obiegu pieniężnego.

W okresie minionej pięcioletki wskaźnik cen towarów i usług nabywanych przez ludność wzrósł o 6,4% (przy podstawie 1960 = 100), a więc w stopniu raczej umiarkowanym. Podlegające w pełni prawom rynku ceny artykułów żywnościowych na targowiskach wzrosły w tym czasie zaledwie o 1,6%. Na tym ostatnim odcinku istnieją jednak duże wahania z roku na rok, przede wszystkim pod wpływem cyklicznych zmian w zbiorach owoców i warzyw. Niekorzystny pod tym względem rok 1965 przejawiał się w dużym wzroście wskaźnika cen targowiskowych w stosunku do roku 1964, a mianowicie o 4,2%, co miało poważny wpływ na wahania kosztów utrzymania i dynamikę płac realnych w roku 1965.

Braki w zaopatrzeniu handlu w wyroby przemysłu lekkiego nie znalazły swojego odbicia w jakimś poważniejszym wzroście cen w obrotach bonami towarowymi Banku PKO, który bądź co bądź oferuje lepszy asortyment.

Nie nasuwa również obaw poziom obiegu pieniężnego, zwłaszcza jeśli jego zmiany analizować w okresie wieloletnim. Dynamika obiegu pieniężnego odpowiada mniej więcej dynamice nominalnych przychodów pieniężnych ludności, a pewne wyprzedzenie, które charakteryzuje obieg pieniężny w stosunku do przychodów pieniężnych, jest uzasadnione zmianami w strukturze popytu konsumpcyjnego, wyrażającymi się wzrostem udziału popytu na artykuły nieżywnościowe, w szczególności artykuły trwałego użytku oraz wzrostem towarowości gospodarki chłopskiej tak w zakresie zużycia produkcyjnego, jak i konsumpcji. Jeśli zjawiska w dziedzinie pieniądza mogą stanowić jakiś sprawdzian sytuacji rynkowej, to bardziej symptomatyczne z tego punktu widzenia są wahania obiegu w krótszych okresach czasu (np. kwartalnych). Głębokość i zmienność tych wahań zależy w dużym stopniu od rytmiczności i ciągłości zaopatrzenia rynku; doraźna a wydatna poprawa zaopatrzenia rynku w ja-

kiejs grupie poszukiwanych towarów powszechnego użytku angażuje dużą część rezerw pieniężnych ludności i deformuje trend zmian w tych rezerwach. Lata ostatnie dostarczają w tym względzie dużo interesującego materiału. Trudności analizy tego materiału polegają jednak na nakładaniu się działania różnych czynników, w tym przede wszystkim wahań w strumieniu pieniężnych dochodów ludności, wynikających z sezonowych wahań w produkcji w różnych działach gospodarki, ze skutkami decyzji podejmowanych w dziedzinie zatrudnienia, płac i cen. Istnieje zjawisko pewnej inercji, która w okresach przyspieszonego wzrostu dochodów ludności przejawia się w silnym przejściowo wzroście rezerw pieniężnych, a w okresie raptownego zahamowania dynamiki dochodów — w przedłużającym się spadku dynamiki obiegu pieniężnego w wyniku czerpania przez ludność z nagromadzonych rezerw pieniężnych.

Często wyrażana jest wątpliwość, czy dynamiczny przyrost oszczędności w instytucjach oszczędnościowych, obserwowany od dłuższego czasu, nie jest — przynajmniej w jakiejś części — rezultatem niezaspokojenia efektywnego popytu podażą odpowiednich towarów, czy zatem nie stanowi tzw. przymusowych oszczędności, które nauka o pieniądzu uważa za kliniczny objaw braku równowagi. Trzeba przede wszystkim stwierdzić, że stopa oszczędzania, liczona jako stosunek przyrostu oszczędności do dochodów pieniężnych, jest jeszcze u nas niska, choć z roku na rok wykazuje systematyczny wzrost. Nie posiadamy wprawdzie miary, która by pozwoliła określić, jaka powinna być optymalna stopa oszczędzania przy danym poziomie dochodów ludności i w jakim tempie powinna ona wzrastać w miarę wzrostu tych dochodów, choć taka zależność jest bezsporna. Tym niemniej nie można chyba stopy oszczędzania, która nie przekroczyła jeszcze 3% dochodów (liczonych netto, tzn. po odliczeniu wszelkich opłat i spłaty kredytów) lub 3,5%, licząc przyrost wkładów w PKO do funduszu płac netto, kwalifikować — przynajmniej globalnie — jako przejawu osadzania się nie zaspokojonego popytu. Struktura wkładów, a w szczególności dynamiczny przyrost wkładów terminowych o wysokim przeciętnym stanie wkładu, wyprzedzający ogólny przyrost wkładów, może być zapewne w pewnej części interpretowany jako wyraz nie zaspokojonego popytu na dobra wyższego rzędu i na mieszkania. Z drugiej jednak strony ugruntowanie perspektywy trwałego zaopatrzenia rynku w określone artykuły i stałego podnoszenia standardu tych artykułów mogłoby uruchomić dodatkowe źródła wzrostu oszczędności. Cytowano w swoim czasie w prasie szacunki zapasów materiałów budowlanych na kieleckiej wsi, które to zapasy odpowiadały mniej więcej wielkości półtorarocznego budownictwa na tej wsi. Należy sądzić, że przyczyną tego stanu rzeczy jest nierytmiczne i niekompletne, czasem wręcz okazyjne zaopatrywanie handlu, co oczywiście prowadzi do praktyki gromadzenia materiałów, a nie środków pieniężnych. Oczywiście ludność miejska nie ma

możliwości dokonywania zakupu np. dóbr trwałego użytku stopniowo przez zakup części aż do kompletu pozwalającego na montaż. Należy sądzić, że brak ciągłości zaopatrzenia i perspektyw systematycznego podnoszenia standardu wyrobów prowadzi raczej do niepożądanych często przesunięć w strukturze popytu, a w mniejszym stopniu — do odkładania dochodów pieniężnych w formie wkładów oszczędnościowych. Stąd też poprawa warunków i perspektyw rynku powinna raczej wyzwolić dodatkowe źródła oszczędności.

Jeśli zatem będziemy oceniać rozwój sytuacji rynkowej według kryteriów poziomu i dynamiki obiegu pieniężnego i ruchu cen, a także obrotów towarowych i zapasów, to wypadnie stwierdzić, że globalne warunki równowagi rynkowej były zachowane. Dobre wyniki ekonomiczne roku 1965 oraz wysiłek podjęty w drugiej połowie tego roku dla poprawy zaopatrzenia rynku stanowią akcent zamykający okres lat 1961—1965 i otwierający nowy plan pięcioletni.

Ostrość zagadnienia równowagi rynkowej w ostatnich latach nie polegała na trudnościach zbilansowania ogólnej masy towarów z efektywnym popytem ludności. Globalnie biorąc podaż towarów przekraczała znacznie popyt, czego przejawem był duży wzrost zapasów, zwłaszcza w ostatnich dwóch latach. Główna trudność tkwiła w zabezpieczeniu takiej struktury podaży towarów, która by odpowiadała strukturze popytu; bezpośrednią przyczyną były tu niepowodzenia w produkcji rolnej w latach 1962 i 1963 i trudności w handlu zagranicznym, które odbijały się dotkliwie na zaopatrzeniu materiałowym przemysłu konsumpcyjnego. Te właśnie trudności stanowiły główną barierę w podnoszeniu dochodów ludności poprzez wzrost płac.

Wyrażany jest powszechnie, w zasadzie słuszny pogląd, że stopa wzrostu dochodów ludności nie powinna być wyznaczana przez czynnik stanowiący minimum, czyli przez najslabsze ogniwo w równoważeniu dochodów ludności z podażą towarów. Byłoby to bowiem społeczne i gospodarcze marnotrawstwo. Wydaje się jednak, że z tego punktu widzenia istotną sprawą jest rodzaj towarów, których podaż przy danych dochodach ludności i cenach nie zabezpiecza równowagi oraz długość okresu braku takiej równowagi. Inaczej odczuwany jest społecznie brak równowagi w dziedzinie artykułów masowego spożycia, nie tylko żywnościowych, ale także przemysłowych, a inaczej w dziedzinie artykułów wyższego rzędu. Oczywiście skala, według której szereguje się potrzeby ludności i towary zaspokajające te potrzeby, nie jest niezmienna; przedział określający grupę towarów masowego spożycia przesuwają się systematycznie w górę, a poza tym w miarę wzrostu standardu życiowego pogłębia się zróżnicowanie popytu, tak co do asortymentu, jak i gatunku i jakości. Nie wystarcza już podaż w rudymenarnych grupach towarowych. Niełatwym zadaniem praktycznej polityki gospodarczej jest maksymalne wykorzy-

stanie środków do podnoszenia dochodów ludności przy ograniczeniu do minimum odcinkowych luk i braków, z uwzględnieniem rosnącej skali potrzeb ludności.

Generalnie biorąc wzrost dochodów ludności, zabezpieczony właściwą podażą towarów, zależy od tempa wzrostu gospodarki narodowej i podstawowych proporcji w rozwoju tej gospodarki. Ogólne tempo wzrostu, a zatem także wzrost dochodów ludności zależy w dużym stopniu od efektywności gospodarowania. Wydaje się — w świetle doświadczeń ostatnich kilku lat — że istnieje także ważny problem efektywności zaopatrzenia rynkowego, tzn. uzyskania lepszego zaspokojenia potrzeb z tych samych zasobów materialnych.

Na podniesienie efektywności gospodarowania skierowany jest cały nasz program w dziedzinie metod planowania i zarządzania gospodarką narodową. Pomyślna realizacja tego programu może wyzwolić dodatkowe środki. Taki jest sens walki o wyższą efektywność w dziedzinie inwestycji zarówno przez wybór trafniejszych kierunków i wariantów inwestycyjnych, jak i przez usprawnienie procesu inwestycyjnego (skrócenie cykli inwestycyjnych, szybsze osiąganie założonych wyników produkcyjno-ekonomicznych).

Podobnie ma się sprawa w dziedzinie handlu zagranicznego. Znana jest np. duża różnica cen za niektóre towary przemysłu hutniczego i maszynowego eksportowane przez nas i za analogiczne towary przez nas importowane. Jeśli przyjąć, że ceny odzwierciedlają tu walory użytkowe wyrobów, to podniesienie standardu technicznego wyrobów i uzyskanie w wyniku tego lepszych cen eksportowych oznacza możliwości dodatkowego importu i lepszego zaopatrzenia rynku krajowego, w tym także konsumpcyjnego, przy tych samych lub degresywnie rosnących nakładach materialnych i pracy żywej. Podobnie ma się sprawa w dziedzinie gospodarki materiałowej i gospodarki środkami obrotowymi.

Źródłem trudności są często braki zaopatrzenia lub niedostateczne moce produkcyjne, wiążące się z dysproporcjami w rozwoju poszczególnych ogniw gospodarki, nie tylko w wielkich przekrojach, jak możliwości zaopatrzenia surowcowego i materiałowego, zależne od rozwoju własnej bazy lub od importu, ale w dużym stopniu w znaczeniu zgodności poszczególnych ogniw przetwórstwa aż do produktu finalnego, licząc z opakowaniem, które czasami stanowi równorzędną fazę w tym ciągu produkcyjnym.

Jedną z zasadniczych cech planu na lata 1966—1970 jest z jednej strony ostrożność w stawianiu przed gospodarką zadań, z drugiej — właśnie kierowanie środków (przede wszystkim inwestycyjnych) do tych ogniw gospodarki, w których środki te powinny przyczynić się do bardziej harmonijnego wzrostu i podniesienia efektywności gospodarowania. Ostrożność w formułowaniu zadań znajduje wyraz m. in. w wielkości docelowych wskaźników w zakresie produkcji przemysłowej, wydajności pracy —

niższych od wskaźników osiągniętych w niełatwym przecież okresie lat 1961—1965, a także w zakresie produkcji rolnej. Dążenie do stworzenia materialnych warunków do bardziej harmonijnego wzrostu i wyższej efektywności znajduje swój wyraz również w przyspieszonym tempie wzrostu i w strukturze nakładów na produkcję rolną i na te działy przemysłu, które tworzą przesłanki dla wzrostu tej produkcji (przede wszystkim chemia), a także w strukturze nakładów inwestycyjnych na przemysł ciężki (uszlachetnienie przetwórstwa przemysłu stalowego), na przemysł lekki, przemysł spożywczy jako zaplecze produkcji rolnej.

Z punktu widzenia efektywniejszego wykorzystania rozporządzalnych zasobów materialnych, m. in. dla potrzeb rynku, mają zasadnicze znaczenie wszystkie zamierzenia na bieżący okres pięcioletni, które dotyczą usunięcia wąskich ogniw w ciągu produkcyjnym. Taki charakter mają m. in. plany w dziedzinie unowocześnienia i zharmonizowania poszczególnych faz produkcji włókienniczej (przędzalnie, tkalnie, wykończalnie), a przede wszystkim plany w dziedzinie rozbudowy przetwórstwa surowców pochodzenia rolniczego, łącznie z zabezpieczeniem odpowiednich powierzchni składowych i chłodniczych oraz transportu. W różnych okresach poprzedniej pięcioletki uzewnętrzniały się bowiem — czasem w sposób bardzo jaskrawy i kosztowny — dysproporcje między rozwojem produkcji rolnej, tak roślinnej, jak i zwierzęcej a zdolnościami przetwórczymi przemysłu spożywczego. Od zdolności przetwórczej zależą przy tym nie tylko ostateczne ilościowe efekty produkcji rolnej, które tą drogą powinny być niejako maksymalnie pomnażane, lecz także zdolność substytucji między niektórymi artykułami (np. mięsa przez przetwory mleczne), co ma niemałe znaczenie dla zabezpieczenia dynamicznej równowagi.

Jednym z zasadniczych warunków harmonijnego wzrostu jest stworzenie rezerw, pozwalających na amortyzowanie nieuchronnych wahań w rozwoju poszczególnych ogniw gospodarki i na zwiększenie zdolności manewrowej gospodarki. Jest to zarazem jeden z zasadniczych warunków zwiększenia efektywności gospodarowania, ponieważ tylko przy posiadaniu odpowiednich rezerw można wyeliminować lub ograniczyć do minimum sytuacje, w których podejmuje się działanie gospodarcze pod naciskiem doraźnych konieczności, nie zawsze odpowiadające wymogom optymalnego wyboru.

Trzeba jednak zaznaczyć, że gospodarowanie z rezerwami, tzn. w warunkach istnienia większego marginesu zdolności produkcyjnych, możliwości przekraczania planów produkcyjnych zarówno w przekroju działów gospodarki, jak i poszczególnych branż i grup towarowych, a także szybszego przedstawiania produkcji — stwarza szereg nowych problemów, odmiennych od tych, które istnieją w warunkach nieustannego napięcia w gospodarce, prowadzenia działalności gospodarczej na granicy zdolności produkcyjnych i zaopatrzeniowych oraz przy wysokim obciążeniu bilansu płatniczego opan-

cerzonymi wydatkami. Są to problemy umiejętnego oddzielenia w praktyce gospodarczej optymalnych rezerw, potrzebnych rzeczywiście dla stworzenia odpowiedniego pola manewru i zabezpieczenia elastyczności gospodarowania, od gromadzenia zbędnych zapasów wartości materialnych i utrzymywania nadmiernych rezerw zdolności produkcyjnych.

Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że luki w zaopatrzeniu dotyczą często spraw drobnych, jeśli je mierzyć wielkością środków potrzebnych na ich likwidację, które jednak ciążą nieproporcjonalnie na ocenie sprawności gospodarki czy aparatu handlu przez ludność i obniżają ocenę obiektywnie sprawdzalnego postępu w całokształcie sytuacji rynkowej. Ten typ luk, to w mniejszym stopniu sprawa środków materialnych i technicznych, a w większym — zagadnienie mechanizmu, sterującego wyborem przez przedsiębiorstwo asortymentowego profilu produkcji.

W ostatnich latach szczególnie ostro wystąpił problem jakości i nowoczesności produkcji, w tym także produkcji towarów rynkowych. Ten aspekt rozwoju produkcji przemysłowej stał się kluczowym zadaniem na okres bieżącego planu pięcioletniego, od pomyślnego rozwiązania którego zależą w dużym stopniu możliwości przyspieszenia wzrostu dochodu narodowego i wzrostu stopy życiowej ludności. Jakość i nowoczesność towarów rynkowych jest przy tym nie tylko sprawą osiągnięcia jakiegoś modelu, odpowiadającego współczesnej technice i współczesnym upodobaniom, lecz jest także ważnym problemem ekonomicznym. Wysoka jakość towarów, niezawodność sprzętu, urządzeń domowych itp. oznacza bowiem w ostatecznym rachunku niższy społecznie koszt zaspokojenia określonych potrzeb ludności. Modernizacja produkcji, nowoczesny standard i wysokie walory użytkowe wyrobów są poza tym aktywnym czynnikiem stymulowania popytu i tą drogą sterowania jego strukturą. Powszechnie znane są trudności ze zbytem wielu artykułów trwałego użytku, które wystąpiły w ostatnich latach. Niewiele pomagają tu już nawet daleko idące udogodnienia w sprzedaży ratalnej (jak np. w przypadku telewizorów, radioaparatów, maszyn do szycia i innych). Po przejściowym ożywieniu dynamika sprzedaży wraca z powrotem do poprzedniego trendu. Zawodność sprzętu elektromechanicznego przy niedostatecznym poziomie i sieci usług naprawczych hamuje np. sprzedaż na terenie wsi.

Następna sprawa, na którą warto zwrócić uwagę w świetle doświadczeń ostatnich lat, to metody opracowywania prognoz dla popytu rynkowego i profilowania odpowiednio do tego produkcji. Trzeba stwierdzić, że brak ciągłości zaopatrzenia rynku nie sprzyja wykrystalizowaniu się trwałych, statystycznie sprawdzalnych tendencji w popycie konsumpcyjnym. Okazyjność zakupów deformuje w jakimś stopniu te tendencje, zwłaszcza dla krótkich okresów czasu. Poza tym trudności w ustaleniu prawidłowych prognoz rynkowych wiążą się ze skokowym charakterem zakupów niektórych artykułów trwałego użytku. Tak np. ocenia się, że z posiadanych przez ludność w końcu 1964 roku telewizorów blisko 50% pochodzi z zakupów dokonanych w latach 1963—1964. Szacując, że żywotność telewizora wynosi około 8 lat, trzeba by się spodziewać gwałtownego ożywienia zakupów o charakterze restytucyjnym w latach 1970—1972. Te wahania w sprzedaży, wymagające rezerwowania mocy produkcyjnych, można by w dużym stopniu niwelować przez modernizację sprzętu i przyspieszenie tą drogą zakupów restytucyjnych.

Trzeba ogólnie stwierdzić, że w miarę wzrostu dochodów i stopy życiowej ludności ocena przyszłego popytu staje się sprawą coraz bardziej skomplikowaną, wymagającą sprawniejszych narzędzi poznawczych. To nie tylko sprawa elastyczności popytu w zależności od poziomu dochodów ludności i ich rozwarstwienia, od cen i wzajemnej substytucyjności towarów, nasyceń rynku, lecz często subtelnych przemian w upodobaniach. W naszych warunkach tak w poprzedniej pięcioletce, jak i w pięcioletce bieżącej specjalne znaczenie z tego punktu widzenia mają ponadto duże zmiany w strukturze demograficznej. W rozwiniętych krajach kapitalistycznych rozbudowuje się w ostatnich czasach cały system analizy rynku, a zarazem jego kształtowania — tzw. marketingu. Pracują w tej dziedzinie specjalistyczne przedsiębiorstwa, posługujące się środkami z różnych dziedzin nauk technicznych i humanistycznych. Nie chodzi o naśladownictwo urządzeń, uwarunkowanych w tych krajach ostrą walką konkurencyjną i dążnością do nieustannego podsycania popytu. Ale zadania podobnego typu istnieją i w naszych warunkach, być może, że są one nawet trudniejsze, ponieważ sygnały rynkowe nie uruchamiają w sposób bezpośredni mechanizmu, który zmieniałby układ stosunków rynkowych.

JERZY KATYŃSKI

Kraków

Nowe formy organizacyjne współpracy ze zjednoczeniami

Usiłowania, które zmierzałyby już obecnie do kompleksowego potraktowania doświadczeń związanych ze zmianami organizacyjnymi, wprowadzanymi w Departamencie Kredytów Przemysłu NBP od czwartego kwartału ubiegłego roku, wydają się zdecydowanie przedwczesne — co nie oznacza, że doświadczenia te nie zachęcają do scharakteryzowania pewnych specyficznych kierunków, jakie zarysowują się w praktyce jako konsekwencja przyjęcia tego rozwiązania organizacyjnego.

Niemożliwość ustosunkowania się do całości kształtu zmian wynika z faktu, że „eksperyment” — jeśli można użyć tego określenia — jest jeszcze w fazie rozwoju i trudno mówić o jego ostatecznej formie.

Sytuację utrudnia ponadto potrzeba dużego indywidualizowania pracy poszczególnych specjalistów do spraw zjednoczeń, pomimo że formalnie rzecz biorąc — zasady pracy są identyczne. Powołanie specjalistów do spraw zjednoczeń miało przecież na celu przede wszystkim lepszą orientację w specyfice branżowej oraz wykorzystanie tej orientacji do odpowiedniego kierowania postępowaniem banku.

Dążenie do zrealizowania pierwszego z założeń, to znaczy poznawania specyfiki branżowej powoduje, że im bardziej specjalista do spraw zjednoczeń wchodzi w zagadnienia typowe dla branży — tym mniej jego praca staje się porównywalna z pracą innych stanowisk tego samego rodzaju. Mimo bowiem, że są one zorganizowane na takich samych zasadach, muszą jednak dostosowywać metody swej pracy do specyfiki zupełnie innego zespołu przedsiębiorstw.

Pomijając już tak kontrastowe różnice, jak problemy technologii, zagadnienia produkcji, które w znacznym stopniu określają i wytyczają pracę stanowiska — należy pamiętać o poważnych różnicach typu organizacyjnego, poziomu zawodowego kadr i innych, mających również istotny wpływ na ukształtowanie się wzajemnych kontaktów. Na przykład zupełnie inaczej przedstawia się zagadnienie współpracy z branżą, którą reprezentuje kilka dużych przedsiębiorstw o identycznym profilu produkcji, a branżą grupującą wiele małych jednostek o szerokim, niejednorodnym asortymencie produkcji, branżą produkującą na eksport i na rynek krajowy. Wymagają one zupełnie odmiennego podejścia banku; podobnie jak produkcja wyrobów grupy „A” i grupy „B”, ilość i rodzaj przedsiębiorstw eksperymentujących i wiele innych.

Obecnie można zatem mówić wyłącznie o wykrystalizowaniu się pewnych wstępnych kierunków tak w organizacji wewnątrzbankowej, jak i we współpracy ze zjednoczeniami oraz o poczynionych obserwacjach, które mogą mieć pewne znaczenie dla wytyczania dalszych posunięć, ale w żadnym wypadku nie możemy sobie rościć prawa do podsumowania — i to nawet w jakimś wstępnym, ograniczonym zakresie.

Należy stwierdzić przede wszystkim, że w początkowym okresie reorganizacji dwa odmiennie zagadnienia wymagały jednoczesnego zainteresowania. Były to sprawy merytoryczne — branżowe oraz sprawy organizacyjne — wewnątrzbankowe. Pomimo wstępnych wyczerpujących sformułowań — jedno i drugie sprawy wymagały rozwiązań doraźnych, przy czym mniej istotne sprawy organizacyjne, przysparzając więcej kłopotów, są — w codziennej pracy — często dotkliwsze.

Przed specjalistami Departamentu Kredytów Przemysłu do spraw zjednoczeń rysuje się kilka kierunków działania o zasadniczym znaczeniu. Są to zagadnienia związane ze współpracą:

- a) ze zjednoczeniem i podległymi zakładami,
- b) z oddziałami wojewódzkimi i oddziałami operacyjnymi,
- c) z miejscowym oddziałem NBP, tak zwanym macierzystym, w zakresie przede wszystkim zagadnień organizacyjnych i innych,
- d) z Departamentem Kredytów Przemysłu, a raczej z właściwym wydziałem departamentu.

Dwa pierwsze odcinki współpracy są natury merytorycznej, trzeci — to sprawy porządkowe, a dopiero czwarty zawiera zarówno wszelkie zagadnienia merytoryczne, jak i organizacyjne i porządkowe.

Po bliższym przyjrzeniu się poszczególnym kierunkom działania specjalistów Departamentu Kredytów Przemysłu do spraw zjednoczeń można stwierdzić, że reforma systemu pracy departamentu nie mogła rzecz jasna ująć uwagi zjednoczeń, które już na samym wstępie zainteresowały się poważnie tymi nowymi metodami pracy. Zjednoczenia ustosunkowały się pozytywnie do wymienionych zmian, przy czym wychodzi się z założenia, że dokładniejsze poznanie zagadnień branżowych przez przedstawiciela banku finansującego — to jednocześnie lepsze zrozumienie potrzeb branży, a zatem w końcowym efekcie lepsza i skuteczniejsza pomoc banku oraz prawidłowe uwzględnianie potrzeb branży. Zachodzą tu też pewne różnice

(istotne dla nowego stanowiska pracy), zależne od tego, czy przedsiębiorstwa nadzorowane przez dane zjednoczenie mają kluczowe znaczenie dla spraw resortu, w związku z czym były bardziej od innych związane z bankiem — czy też przeciwnie, pozostawały dotychczas na dalszym planie. Sprawy te są skomplikowane i trudno byłoby rozważyć wszystkie momenty, jakie działają na nowy układ — nawet gdyby znalazł się odpowiedni pełny ku temu materiał. Wystarczy stwierdzenie, że zjednoczenia — z pewną dozą słuszności — chcą widzieć w terenowym reprezentancie departamentu swego bliskiego współpracownika, który powinien być zainteresowany w realizowaniu na terenie bankowym słusznych postulatów branży. Takiemu rozumowaniu — jakkolwiek jest ono nieco uproszczone — trudno w zasadzie odmówić słuszności.

Przydzielenie poszczególnym pracownikom departamentu określonych branż spowoduje lepsze poznanie przez nich zagadnień branżowych, a w konsekwencji bliższe zainteresowanie się tymi zagadnieniami oraz współpraca przy ich realizacji.

Sprawa postawiona w taki sposób nie nasuwa co prawda wątpliwości, ale rodzi pytanie, jak daleko ma iść ingerencja specjalisty do spraw zjednoczeń, gdzie kończy się zagadnienie współpracy i pomocy, a zaczyna się dbałość o dyscyplinę finansową. Są to kwestie niewątpliwie istotne, choć dalsze i nie zmieniające podstawowego podejścia. Specjalista do spraw zjednoczeń musi zatem coś dać zjednoczeniu, ale musi i żądać. Sprawa na pewno nie jest łatwa, wzięwszy pod uwagę, że między specjalistą do spraw zjednoczeń a przedsiębiorstwem, które ostatecznie ma odnieść konkretną korzyść ze współpracy, stoją oddziały wojewódzkie i oddziały operacyjne banku, kierujące się własnym rozeznaniami i prowadzące własną politykę kredytową, dostosowaną do warunków swego okręgu bankowego.

Trzeba jeszcze na chwilę powrócić do określenia zjednoczenia. Nie idzie tu o „administracyjną nadbudowę”, czyli jak się ją określa o „centralę zjednoczenia” — ale o całość branży i jej potrzeby — co jest pojęciem szerszym oraz nie zawsze jednoznacznym. Jakkolwiek traktujemy zjednoczenie jako całość, której interesy chronione są i reprezentowane przez tak zwaną centralę — to poznanie potrzeb tej całości na różnych szczeblach jest nieco odmienne, a przyczyną są tu nie błędy w poznaniu, ale pewna odmienność poglądów w ramach samego zjednoczenia.

Specjalista do spraw zjednoczeń, który poznaje potrzeby branży nie tylko z materiałów cyfrowych i kontaktów ze zjednoczeniem, ale również przez różne, między innymi osobiste, kontakty z oddziałami NBP, kontrolującymi poszczególne przedsiębiorstwa, musi zwrócić uwagę na te różnice.

Ocena przedsiębiorstw, ich sytuacji, podziału wskaźników itp. jest mianowicie odmienna w ujęciu centrali zjednoczenia i inna w ujęciu

oddziałów banku. Różnice dotyczą zjawisk różnych kategorii (podziału zadań, potrzeb inwestycyjnych, pracy i płacy i innych) i nie chodzi w tej chwili o wyliczanie wszystkich możliwości, lecz o stwierdzenie samego faktu istnienia różnic w podejściu do tego samego zagadnienia w ramach tego samego zjednoczenia.

Stwierdzenie powyższe nie zawiera zarzutu pod adresem centrali zjednoczeń. Konstatacja jest jedynie bezsporny fakt, że w ramach branży istnieją rozmaite poglądy na te same zagadnienia, istnieją pewne — nie pierwszorzędne może — sprzeczności, jakie muszą wystąpić pomiędzy jednostką zarządzającą a operatywnym wykonawcą.

Obecnie, po zmianach systemowych, sprzeczności te są niewątpliwie rzadsze i występują z mniejszym nasileniem niż przy poprzedniej konstrukcji zjednoczeń — tym niemniej muszą być one brane pod uwagę w toku poznawania potrzeb branży. Ażeby zatem poznać całość potrzeb — konieczne jest uwzględnienie, poza innymi czynnikami, nie tylko stanowiska centrali zjednoczenia, nie tylko stanowiska finansujących oddziałów banku, ale również stanowiska samych przedsiębiorstw, z tym że czasem dociera ono ze strony oddziałów banku w jaśniejszej i bardziej wyrazistej formie niż ze strony aparatu zjednoczenia.

Współpraca czy też tak zwana pomoc specjalisty do spraw zjednoczeń nie może się odbywać ze szkodą dla polityki oddziału wojewódzkiego oraz polityki oddziału operacyjnego — które realizują, każdy w swojej skali, wytyczne władz banku.

To co nazywamy w tym wypadku, może nie najślusniej, pomocą — nie może być elementem sprzecznym z tą polityką, ale przeciwnie, powinno ją uzupełniać, wyjaśniać, a przede wszystkim pomagać zrozumieć intencje gospodarcze całości (sumy) przedsiębiorstw zgrupowanych w branży.

Tak przekazywane intencje i kierunki rozwoju branży, jak również pewne specyficzne zjawiska, stanowić mogą cenne uzupełnienie praktyki oddziałów wojewódzkich i operacyjnych, ułatwiające im właściwe zrejonizowanie stosowanej polityki kredytowej w odniesieniu do określonych przedsiębiorstw, bez wyrzekania się jednak podstawowych kierunków tej polityki. Właściwe uwzględnienie — „zgranie” — tych postulatów (branżowych i regionalnych) — to kapitalny warunek prawidłowej współpracy banku ze swymi partnerami, a tym samym — co istotniejsze — słuszne uwzględnienie potrzeb przedsiębiorstw zgrupowanych w danym zjednoczeniu w dostosowaniu do wymagań polityki ekonomicznej w skali krajowej. Na prawidłową realizację tej zasady nie ma oczywiście żadnej gotowej recepty. Cały problem bieżącej pracy polega przede wszystkim na znalezieniu właściwej proporcji między potrzebami branży (oczywiście prawidłowo rozumianymi) a systemem finansowym, kredytowym oraz polityką regionalną, prowadzoną przez oddziały banku na wszystkich szczeblach.

Wszystkie te sprawy trzeba przede wszystkim dostrzegać, jak też pojmować w sposób należyty — operatywne praktyczne rozwiązania leżą w dziedzinie zupełnie indywidualnych warunków.

Problemem kapitalnym, który komplikuje zasady współpracy ze zjednoczeniem, jest istota różnic w pojęciu samodzielności — z jednej strony przedsiębiorstw, zgrupowanych w zjednoczeniu, a z drugiej — samodzielności w działaniu oddziałów banku.

Obecnie — w trakcie realizacji zmian systemowych — wyrabia się dopiero w zjednoczeniach właściwe podejście do podległych przedsiębiorstw, do metod zarządzania nimi, do współpracy itp. Wypracowywanie metod postępowania przebiega — z konieczności — bardzo powoli; niezbędne jest wyzbycie się pewnych, od dawna zakorzenionych przyzwyczajeń, a jednocześnie nieodzowna jest pewna ostrożność, unikanie zbyt pochopnych decyzji itp. — do czasu należytego przystosowania się do przepisów nowego systemu, i to zarówno ze strony central zjednoczeń, jak też samych przedsiębiorstw.

Można zaobserwować, że tam gdzie branża składa się z jednostek o dużym zróżnicowaniu tak pod względem wielkości, jak i wagi gospodarczej, jak też lokalizacji na terenie kraju — brane są pod uwagę „najsłabsze ogniwa” i do nich stosuje się politykę kierowania — ale też nie są sporadyczne przypadki różnicowania tej polityki zależnie od indywidualnych warunków partnera.

W przeciwieństwie do tej sytuacji — praktyka współpracy pomiędzy poszczególnymi szczeblami hierarchii bankowej jest od dawna ustalona; podstawowe jej zasady nie ulegają zmianom, jedynie doskonalą się w codziennej pracy. W rezultacie dwaj partnerzy: centrala zjednoczenia i specjalista do spraw zjednoczeń dysponują „zespołami wykonawczymi” — jeśli można użyć takiego upraszczającego określenia — nie tylko o odmiennych funkcjach czy często kwalifikacjach (ekonomicznych) — ale przede wszystkim o zupełnie różnych zasadach współpracy z jednostkami nadrzędnymi i o odmiennym trybie wykonywania poleceń. Jeśli zatem idzie o ustalenia o zasadniczym znaczeniu, nie wystarczy uzgodnienie ich na szczeblu centrali zjednoczenia, trzeba je przekazać w teren zarówno przez aparat zjednoczenia, jak i aparat bankowy.

W pewnych przypadkach zasady pracy bankowej nie pozwalają na „odgórne” załatwienie spraw. Świadczy to pozytywnie o metodach pracy banku, jednakże w praktyce powoduje pewne trudności. Chodzi tu przede wszystkim o samodzielność oddziałów NBP oraz swobodę decyzji.

Jednak te metody pracy — stanowiące sukces — nie są należycie znane poza bankiem, a to właśnie już na wstępie współpracy specjalisty do spraw zjednoczeń ze zjednoczeniem staje się źródłem pewnych nieporozumień. Na przykład zasady klasyfikacji zapasów, wynikające w pierwszym rzędzie z

postanowień instrukcji służbowej, są następnie precyzowane przez departamenty w odniesieniu do resortów i branż, są dalej interpretowane przez oddziały wojewódzkie głównie ze względu na specyfikę terenową i ostatecznie wymagają konkretnej, operatywnej oceny i decyzji oddziałów banku.

Na każdym szczeblu możliwa jest kontrola i interwencja, ale w ramach kompetencji tego właśnie szczebla, przy zachowaniu zasady nie-wchodzenia w kompetencje niższych szczebli — chyba w ramach trybu kontroli i nadzoru.

Terenowe stanowisko pracy departamentu może zatem wskazać oddziałom pewne konkretne potrzeby branży, wynikające z jej specyfiki, jak na przykład: szczególne powiązanie z odbiorcami, problemy importowe i eksportowe, ale o polityce regionalnej będzie decydował oddział wojewódzki, a oddział operacyjny o polityce wobec przedsiębiorstwa. Ustalenia powzięte przez terenowe stanowisko pracy departamentu wspólnie z zjednoczeniem mogą mieć dla podległych szczebli bankowych charakter orientujący — a nie przesądzający sposobu załatwienia konkretnych spraw.

Ta właśnie zasada nie jest należycie rozumiana przez przedsiębiorstwa, które stykając się poprzez centralę zjednoczenia ze stanowiskiem terenowym departamentu, traktują je jako instancję odwoławczą od wszelkiego typu decyzji miejscowego oddziału, uważając że sprawę nie tylko uda się załatwić na wyższym szczeblu po myśli przedsiębiorstwa, ale w dodatku nawet bez udziału najbardziej zainteresowanego oddziału operacyjnego.

Reklamacje tego typu dotyczą zasadniczo konkretnych decyzji oddziałów operacyjnych, których przesłanki nie mogą być przecież znane bez zbadania sprawy na miejscu, poza tym — zgodnie z praktyką bankową — regulowane są w ramach **swobodnej decyzji** oddziału operacyjnego banku. Dotychczasowa praktyka wykazuje, że nie idzie tu ani o ilość, ani o rozmiar spraw spornych — po prostu ma miejsce brak zrozumienia stosowanych przez bank metod pracy w ramach swego aparatu i przekonanie, że jednostka nadrzędna wydaje polecenia, które wykonywane są formalnie przez podległe oddziały operacyjne. Kwalifikacja zapasów jest dość typowym, ale na pewno nie jedynym tego przykładem — to samo stwierdza się w zakresie finansowania i kontroli działalności inwestycyjnej, gospodarki remontowej i wielu innych.

Od tych wypadków należy oczywiście odróżniać takie, gdzie kompetencje oddziałów nie zezwalają na załatwienie sprawy w określony sposób, bo wówczas oczywiście tego typu interwencje są słuszne. Przeciwdziałając niewłaściwemu traktowaniu spraw, trzeba informować przedsiębiorstwa o zasadach pracy NBP zarówno od strony merytorycznej, jak też organizacyjnej (kompetencje oddziałów), a przede wszystkim — co daje lepsze rezultaty — wskazywać na potrzebę ścisłej współpracy z najbliższym oddziałem operacyjnym. Nie trze-

ba uzasadniać, że jednostki powołane w terenie przez departament nie mają na celu stać się w praktyce swoistym rodzajem uniwersalnego „biura zażeń” działającego ponad głowami oddziałów operacyjnych oraz wojewódzkich.

Dobre efekty w prawidłowym ustaleniu zasad obopólnych kontaktów daje organizowanie, wspólnie z centralą zjednoczenia, spotkań specjalistów do spraw zjednoczeń z przedsiębiorstwami danego zjednoczenia. Spotkanie tego rodzaju, na przykład w branży wyrobów metalowych, objęło wszystkie zainteresowane przedsiębiorstwa i niemal wszystkie oddziały banku. Niezależnie od wykorzystania spotkania dla przekazania bieżących informacji zarówno ze strony banku, jak i zjednoczenia — najistotniejszym momentem była dyskusja, w której szeroko wypowiadali się przedstawiciele obu stron. Można bez przesady stwierdzić, że taka właśnie dyskusja posiada w wielu przypadkach najbardziej istotne znaczenie: pozwala ona na zapoznanie się przedstawicieli przedsiębiorstw ze stosunkiem: bank — przedsiębiorstwo, i to nie tylko na własnym ograniczonym terenie (aż nadto wyczuwalnym bez uczestnictwa w naradzie), ale właśnie w skali prawie całej branży oraz licznych oddziałów banku.

Wyjaśnienia — odnoszące się do różnych, nawet indywidualnych przypadków — nabierają odmiennego, dodatkowego znaczenia dla bezpośrednio nie zainteresowanych nimi słuchaczy tak spośród kierownictwa przedsiębiorstw, jak i przedstawicieli centrali zjednoczenia, bo pozwalają im zaznajomić się nacznie z zasadami pracy bankowej, kompetencjami poszczególnych ogniw bankowych oraz przekonać się o dodatnich stronach takiej właśnie organizacji pracy aparatu bankowego.

Mimo różnych warunków (liczba zainteresowanych przedsiębiorstw, wielkość poszczególnych zakładów, poziom ich kierownictwa i inne) sama zasada organizowania tego typu spotkań warta jest rozpowszechnienia.

W podobnej do banku sytuacji są zresztą również niektóre centrale zjednoczeń. O ile w jednych, grupujących niewielką ilość przedsiębiorstw o identycznym profilu produkcji możliwe jest bardziej bezpośrednie kierowanie i zarządzanie — to w innych, którym podlegają przedsiębiorstwa wielozakładowe o różnorodnym asortymencie produkcji — z konieczności centrala zjednoczeń zatrzymuje dla siebie mniej bezpośrednich uprawnień.

Omówione wyżej zagadnienia łączą się integralnie z prawidłowym ukształtowaniem się stosunku: terenowe stanowisko pracy departamentu — oddziały wojewódzkie — oddziały operacyjne. Przede wszystkim należy podkreślić, że w hierarchii: oddział operacyjny — oddział wojewódzki — departament, nic się w zasadzie nie zmieniło. Wprawdzie na pewno częstsze są obecnie spotkania specjalistów do spraw zjednoczeń z oddziałami i z poszczególnymi zakładami branży, ale stanowi to przecież wyraz uintensywnienia pracy, a w żadnym

wypadku nie dowodzi zmian ustalonych dotychczas zasad podstawowych.

Można przyjąć, że w początkowym okresie sprawa niejaka trudność oddziałom banku przystosowanie się do „dwoistości” w pewnym sensie departamentu, pociągającej za sobą chociażby konieczność prowadzenia korespondencji i utrzymywania kontaktów pod dwoma adresami: Warszawa i siedziba terenowego stanowiska pracy. Trudności te należą jednak wyłącznie do okresu wstępnego, po niedługim czasie przestają grać jakąkolwiek rolę. Obieg korespondencji jest obecnie już w zasadzie prawidłowy i bez większych pomyłek.

Problemem bardzo ważnym jest takie postawienie sprawy, żeby w terenowym aparacie bankowym nie powstało przekonanie, iż reorganizacja departamentu, zwiększenie specjalizacji, odbije się przede wszystkim na oddziałach operacyjnych w sensie zwiększenia ich zadań. Wprawdzie jest rzeczą możliwą, że w sporadycznych wypadkach powstać mogą pewne zagadnienia terenowe, których dotąd nie dostrzegano lub dostrzegano je z mniejszą ostrością niż obecnie i wtedy właściwy oddział operacyjny banku stanie wobec nowego zagadnienia — ale raczej będą to sytuacje należące do wyjątków.

Specjalizacja branżowa — jak sądzić należy w oparciu o dotychczasowe doświadczenia — powinna w efekcie umożliwiać lepszy dobór zagadnień, trafniejsze ujmowanie specyfiki ekonomicznej zgrupowanych w zjednoczeniach przedsiębiorstw, a zatem w konsekwencji — nadać właściwy kierunek pracy oddziałów banku. Tym samym przyjęte rozwiązanie organizacyjne nie wnosi do pracy aparatu bankowego zmian o charakterze ilościowym, ale ma na celu podniesienie na wyższy poziom jakości pracy, drogą jeszcze bliższego poznania specyficznych cech ekonomiki przedsiębiorstw.

W tej sytuacji bardzo ważne dla terenowego stanowiska pracy departamentu jest odpowiednie ustosunkowanie się do hierarchii problemów prac konkretnego oddziału operacyjnego i wojewódzkiego oraz znalezienie dla własnych, specjalistycznych zagadnień właściwej kolejności, zależnej niewątpliwie od tego, jakie zagadnienia oraz jakie jednostki są charakterystyczne dla danego okręgu bankowego. Przykładowo: nieduży Oddział NBP w Nowej Hucie nie powinien w zasadzie być obciążony ponad niezbędne potrzeby zagadnieniami należącymi do innych branż niż hutnictwo; natomiast pewne oddziały tak województwa katowickiego, jak krakowskiego, specjalizujące się w kopalnictwie węgla również — wydaje się — powinny nie tylko mieć możliwość należytego wywiązania się z najistotniejszych dla nich zadań, ale — oczywiście w większych oddziałach — mieć możliwość rozszerzenia wachlarza problemów pierwszoplanowych, jak na przykład w wypadku dużego Oddziału w Tarnowie, który może sobie pozwolić nie tylko na pełne interesowanie się zagadnieniami specyficznymi ekonomiki przedsiębiorstw przemysłu azotowego, ale również i inną problematyką.

Sprawy te mają istotne znaczenie dla terenowego specjalisty do spraw zjednoczeń, którego zainteresowania specjalistyczne daną branżą muszą kierować się nie tylko wagą czy znaczeniem danych przedsiębiorstw, ale jednocześnie, w nie mniejszym stopniu, możliwościami miejscowych oddziałów operacyjnych NBP, biorąc pod uwagę, jakie jednostki gospodarcze są przez nie finansowane oraz jaką wagę gospodarczą one reprezentują.

Niemale znaczenie posiada właściwa interpretacja pojęcia wagi gospodarczej przedsiębiorstwa. Bezwzględnie, zakłady mające znaczny udział w produkcji danego zjednoczenia, wytwarzające na eksport itp. — będą w pierwszym rzędzie przedmiotem zainteresowania — ale nie zawsze są to jedyne prawidłowe kryteria. Często zdarza się, że niewielki zakład, nie reprezentujący z punktu widzenia produkcji poważniejszych osiągnięć — wymaga z innych względów szczególnego zainteresowania, przede wszystkim ze względu na występujące w nim nieprawidłowości różnego rodzaju.

Szczególnie w kontaktach ze zjednoczeniami, nadzorującymi liczne przedsiębiorstwa, konieczne jest zainteresowanie się, które zakłady powinny stać się przedmiotem szczególnej obserwacji, nie tylko ze względu na ich wagę gospodarczą, ale również z uwagi na konieczność czuwania nad prawidłową ich gospodarką, bez względu na rozmiar przedsiębiorstwa.

Doświadczenia wskazują, że zarówno zjednoczenia, jak i oddziały banku zasugerowane wielkością zagadnień produkcyjnych, przykładają bardzo dużą wagę do zakładów o większej od innych mocy produkcyjnej, wytwarzających ważne dla gospodarki asortymenty wyrobów — jakkolwiek zakłady te są dobrze zorganizowane i nie występują w ich gospodarce szczególne zagadnienia, którymi należałoby się bliżej zająć. I przeciwnie, często zdarza się, że niewielkie i może nie tak ważne przedsiębiorstwo prowadzi swą gospodarkę nieprawidłowo i doprowadza do strat gospodarczych, ale tylko dlatego, że nie posiada „kluczowego” znaczenia; nie staje się przedmiotem większego zainteresowania, mimo że powinno spotkać się z oddziaływaniem banku, jak też przejawami większego nadzoru ze strony jednostki nadrzędnej.

I jeszcze ostatnie zagadnienie, nie mniej ważne niż poprzednie, a może niekiedy i najistotniejsze. Idzie o sytuację samego specjalisty do spraw zjednoczeń w terenie, o atmosferę jego stanowiska pracy.

Postawę zawodową pracownika bankowego w kontroli branży — w tym wypadku — kształtują nie tylko akty normatywne oraz jego osobista wiedza i praktyka. Niezmiennie ważną rolę odgrywa tu codzienny, stały kontakt z otoczeniem zespołu bankowego — ekonomistów interesujących się podobnymi zagadnieniami zawodowymi, niekiedy nawet identycznymi — co ma duże znaczenie, gdyż łatwiej wtedy o pewne konfrontacje poglądów czy nasuwających się wątpliwości.

W centrali banku istnieje możliwość przedyskutowania podobnych spraw branżowych czy resortowych bądź w ramach wydziałów jednego departamentu, bądź — jeśli idzie o sprawy systemowe — w innych departamentach. Podobnie rzecz przedstawia się w oddziałach wojewódzkich, dysponujących czy to zespołami branżowymi, czy zespołami wydziałów planowania, operacyjno-rachunkowego i innymi. Również oddziały operacyjne posiadają swą kadrę specjalistów, może tylko bez formalnego zróżnicowania organizacyjnego.

Jasne jest, że praca w większym, wieloosobowym zespole daje możliwość przedyskutowania zagadnień, wymiany myśli, choćby przez organizowanie narad szkoleniowych, powodując w toku normalnej, codziennej pracy wspólne interesowanie się całego zespołu zagadnieniami bieżąco rozstrzyganymi przez kolektyw.

W przeciwieństwie do tego stanu rzeczy — delegowany specjalista departamentu do spraw zjednoczeń jest w zasadzie zupełnie osamotniony. Obecność drugiego czy trzeciego specjalisty w tym samym pomieszczeniu nie zmienia w większym stopniu istoty problemu, jest zresztą wynikiem do pewnego stopnia zbiegu okoliczności i może też w ogóle nie mieć miejsca. Wydaje się, że zagadnienie to można rozwiązać bez uciekania się do formalistycznych form organizacyjnych. Na pierwszym miejscu należałoby postawić konieczność pełnego udziału specjalisty do spraw zjednoczeń w życiu zawodowym jednostki miejscowej, czy nią będzie oddział wojewódzki, czy operacyjny, czy nawet jeden i drugi — gdyż specjalista ulokowany w oddziale operacyjnym miasta wojewódzkiego może utrzymywać odpowiedni kontakt również z oddziałem wojewódzkim. Podstawą takiego współdziałania jest przede wszystkim udział specjalisty w naradach szkoleniowych, różnorodnych odprawach z pracownikami, konferencjach z oddziałami danego regionu itp.

Praktyka powinna w zasadzie regulować rodzaj i zakres tych kontaktów, a ich ogórne uregulowanie mogłoby dotyczyć raczej samej zasady, z uwagi choćby na fakt, że brak czasu nie pozwoliłby specjalście na angażowanie się w sprawy dla niego mniej aktualne. Nie wyczerpuje to jeszcze jednak w pełni problemu. Praktyka wykazała, że równie cenne są stałe, codzienne kontakty, które można by nazwać interpretacyjnymi i to zarówno z pionem branżowym, jak też z przedstawicielami czy specjalistami w dziedzinie różnych zagadnień: systemowych, inwestycyjnych, statystycznych i sprawozdawczości, funduszu płac itp.

Na ważne miejsce wysuwa się tu rola miejscowego oddziału wojewódzkiego, będącego w posiadaniu bieżących interpretacji, znającego błędy, jak też zasadnicze postulaty dotyczące na przykład materiałów sprawozdawczych, zanim jeszcze zostaną przekazane terenowemu specjalście do spraw zjednoczeń.

Kontakty tego rodzaju, raczej dorywcze typu osobistego, nie wprowadzają w najmniejszym stopniu dezorganizacji w pracy oddziałów wojewódzkich — zresztą wymiana myśli

w tym sensie powinna być korzyścią dla obu stron. Stanowisko pracy departamentu może bowiem ze swej strony w miarę możliwości świadczyć usługi na rzecz miejscowego oddziału wojewódzkiego przez dzielenie się informacjami otrzymanymi od swoich władz, jak też od centrali zjednoczenia czy przedsiębiorstw oraz oddziałów operacyjnych.

Na kontaktach takich powinno również znaleźć miejscowemu oddziałowi wojewódzkiemu, gdyż specjalista do spraw zjednoczeń, którego zakres działania krzyżuje się tylko na pewnej niedużej płaszczyźnie z miejscowym oddziałem wojewódzkim — ma możliwość obserwowania metod pracy tak oddziałów operacyjnych, jak i wojewódzkich oraz przedsiębiorstw z innych terenów, a zatem może on wskazać na ciekawsze rozwiązania czy sposoby działania innych jednostek.

Trudno byłoby co prawda wykorzystać stanowisko pracy specjalistów do spraw zjednoczeń do prowadzenia jakiejś szerszej wymiany doświadczeń, ale w sensie dorywczo wymienianych informacji na bardziej interesujące tematy może ona mieć miejsce.

Nie ustosunkowując się do spraw organizacji stanowisk pracy — które ustalone zostały dotychczas w jedyny praktycznie możliwy sposób — trzeba stwierdzić, że nieodzownym uzupełnieniem takiego ustawienia, jakkolwiek ono w konkretnym wypadku wygląda, są stałe zawodowe kontakty z miejscowym oddziałem wojewódzkim w możliwie szerokim przekroju. Nie wyklucza to rzecz jasna potrzeby udziału w odprawach typu centralnego lub regionalnego. Odbývają się one jednak zbyt rzadko, aby na nich mógł opierać się cały ciężar wymiany informacji nieodzownych w pracy.

Jest to zagadnienie zasadniczej wagi, gdyż pełną sprawność specjalisty do spraw zjednoczeń na powierzonym mu odcinku uzyska się tylko przez uwzględnienie konieczności stałego jego kontaktu z aktualną pracą bankową różnych pionów. W razie zaniedbania tego podstawowego postulatu grozi specjalistcie, że stanie się on w niedługim nawet czasie znakomitym —

być może — fachowcem branżystą (o co starają się zjednoczenia i przedsiębiorstwa), ale który zagadnienia bankowe będzie znać tylko z nie-licznych docierających do niego dokumentów.

*
* *

Podanie tych kilku uwag miało na celu nadszkicowanie problemów wynikających z kontaktów specjalistów do spraw zjednoczeń, zarysowujących się w terenie już w pierwszym etapie funkcjonowania nowej formy pracy Departamentu Kredytów Przemysłu.

Poruszone zagadnienia nie pretendują do uznania ich za najbardziej istotne czy zabierające szczególnie wiele czasu w codziennej pracy, ale są to sprawy typowe, niewątpliwie nowe, a przede wszystkim świeżo dostrzeżone i to właśnie zadecydowało o potrzebie ich zasygnalizowania, jakkolwiek zebrane uwagi nie wyczerpują całokształtu zagadnienia.

Należałoby też dać próbę odpowiedzi na pytanie, jak ocenia się nowy system po przejściu pierwszego, najbardziej wstępnego okresu — jakkolwiek ocena taka będzie siłą rzeczy w znacznym stopniu ograniczona. Z punktu widzenia doświadczeń terenowych — można z dużą pewnością postawić dwie tezy:

Po pierwsze — nowy system, po niezmiernie krótkim okresie przystosowania, na pewno pozwoli lepiej wniknąć w problematykę branż i przedsiębiorstw, niż było to możliwe przed jego zastosowaniem.

Po drugie — trzeba stwierdzić bardziej prawidłowe ustawienie kontaktów między bankiem i zjednoczeniem, przez przesunięcie punktu ciężkości — z problematycznej zresztą — (wg opinii zjednoczeń) kontroli na korzystniejszą platformę współpracy.

Należy podkreślić, że nie stwierdzono, aby tym korzyściom można było przeciwstawić jakieś istotne trudności czy ujemne skutki o zasadniczym znaczeniu, które mogłyby postawić pod znakiem zapytania istotny sens dokonanej reorganizacji.

KONSTANTY MAJROWSKI

Niektóre zadania Banku Rolnego w dziedzinie kredytowania rolnictwa spółdzielczego

Zadania aparatu bankowego w okresie pięcioletniego planu rozwoju gospodarki narodowej na lata 1966—1970 determinowane będą głównie zmianami metod zarządzania gospodarką narodową. Zmiany w systemie zarządzania dotyczą w przeważającej części metod kierowania tymi elementami procesu gospodarczego, które rzutują bezpośrednio na obieg pieniężny, a zatem na zasadzie „sprzężenia zwrotnego” mogą być kontrolowane skutecznie środkami, jakimi dysponuje aparat funkcjonujący w sferze systemu finansowego, co wyznacza bankom rolę szczególną.

Akty normatywne, regulujące zasady zarządzania gospodarką narodową w okresie bieżącego planu pięcioletniego, nie zostały jednak rozciągnięte na jednostki spółdzielcze i inne formy własności grupowej, zwłaszcza w rolnictwie. Zadania aparatu bankowego w dziedzinie finansowania i kredytowania jednostek spółdzielczych nie mogą więc być rozpatrywane w płaszczyźnie zmian obowiązujących przepisów, zwłaszcza że gdyby nawet względy ekonomiczne uzasadniały adaptację nowych rozwiązań, mogłoby to nastąpić tylko o tyle, o ile nie zostałyby naruszone normy prawne, regulujące zasady gospodarki finansowej tych jednostek, powołane do życia w okresie wcześniejszym. Wydaje się przy tym, iż rozważania na temat możliwości, zwłaszcza zaś celowości rozciągnięcia nowych zasad systemu finansowego na jednostki spółdzielcze, byłyby obecnie przedwczesne. W tej sytuacji zadania banku w dziedzinie obsługi finansowej i kredytowej organizacji spółdzielczych powinny być określone na podstawie oceny funkcjonowania obowiązującego systemu kredytowego i w ramach tego systemu. W ujęciu najbardziej ogólnym zadania te sprowadzają się do pogłębienia kontroli działalności kredytowanych jednostek, a w szczególności stworzenia bardziej operatywnego systemu rejestracji ujemnych zjawisk gospodarczych i rozszerzenia zakresu oraz zwiększenia skuteczności bodźców oddziałujących przez ruch kredytu na przebieg procesów gospodarczych.

W związku z rozpowszechnionym w niektórych środowiskach poglądem, iż kredyt jest podstawowym narzędziem kształtowania procesu gospodarczego, a zarazem głównym instrumentem jego kontroli, wypada zwrócić uwagę na następujące okoliczności: kredyt jako strumień pieniądza ma w ekonomice zrzeszeń spółdzielczych znaczenie bardzo istotne, stwarza bowiem możliwość wyposażenia ich w krótkim czasie w niezbędne środki produkcji, co stanowi nieodzowny warunek rozwoju gospodarczego tych zrzeszeń; kredyt zaś jako instrument kontroli procesu gospodarczego nie może się stać jego głównym regulatorem, gdyż funkcje kontrolne kredytu ograniczają się do sfery cyrkulacji, a zatem oddziaływanie kredytem na proces gospodarczy możliwe jest tylko w takim zakresie, w jakim w ogóle możliwe jest kształtowanie

produkcji i ruchu zasobów materiałowych przez ruch pieniądza, będący względem procesu produkcyjnego zjawiskiem wtórnym. Nie bez znaczenia jest przy tym okoliczność, iż zakres ingerencji banku w sprawy rozwoju gospodarczego spółdzielni, będących organizacjami samorządowymi, jest prawnie ograniczony, co jest zresztą zupełnie zrozumiałe.

Wydaje się, że dla określenia zadań aparatu bankowego w odniesieniu do organizacji spółdzielczych korzystne będzie dokonanie krótkiego przeglądu ewolucji systemu kredytowego, gdyż analiza dotychczasowych poglądów i odpowiadających im rozwiązań formalnoprawnych, z punktu widzenia skutków ich praktycznego zastosowania, jest niezbędnym warunkiem właściwej oceny stanu faktycznego, a także podstawową przesłanką wniosków. Rozważania ograniczone zostaną w zasadzie do systemu kredytowania rolniczych spółdzielni produkcyjnych, w jednostkach tych bowiem występują zjawiska najbardziej typowe dla jednostek spółdzielczych o charakterze rolniczym.

W systemie kredytowania rolniczych spółdzielni produkcyjnych, rozpatrywanym w aspekcie jego funkcji kontrolnych (regulujących), można wyodrębnić następujące elementy:

- a) system bodźców oddziałujących na proces akumulacji,
- b) zespół czynników regulujących organizację procesu gospodarczego.

Akumulacja jest niezbędną przesłanką stałego zwiększania produkcji, a zatem także podstawowym warunkiem realizacji zadań społecznych ruchu spółdzielczego. Rozmiary pomocy finansowej państwa, stawianej do dyspozycji organizacjom spółdzielczym, zwłaszcza rolniczym, gwarantują w zasadzie spełnienie tego warunku, jednak przeniesienie całego ciężaru akumulacji na fundusze ogólnospołeczne prowadziłoby do naruszenia elementarnych zasad spójni ekonomicznej między socjalistycznym przemysłem i rozwijającymi się formami gospodarki spółdzielczej w rolnictwie. Pomoc finansowa państwa wiązana jest więc z koncentracją zasobów pieniężnych i materiałowych, stanowiących własność grupową spółdzielców. Istotną rolę pod tym względem spełnia system kredytowy. Obowiązywała zawsze zasada, iż kredyt stanowi uzupełnienie funduszy własnych spółdzielni.

Przepisy szczegółowe, stanowiące iż jednym z warunków korzystania przez spółdzielnie z pomocy kredytowej jest koncentracja własnych zasobów pieniężnych i materiałowych, konkretyzowały jednak tę ogólną zasadę tylko w odniesieniu do kredytów na cele inwestycyjne, a wobec braku przepisów, które określałyby rozmiary akumulacji funduszy przeznaczonych na finansowanie działalności eksploatacyjnej, kontrola procesu akumulacji ograniczała się w zasadzie tylko do sfery działalności inwestycyjnej.

Pomimo wielokrotnych zmian przepisów regulujących zasady systemu kredytowego, przepisy dotyczące akumulacji utrzymane zostały w zasadzie w ich dotychczasowym brzmieniu, a zatem również praktyka zwięzłej kontroli akumulacji jest w wielu przypadkach nadal kontynuowana. Prowadzi to często do wypaczenia rzeczywistego sensu przepisów, mają bowiem miejsce przypadki, w których zamiast akumulacji następuje tylko przesunięcie funduszy z działalności eksploatacyjnej do grupy środków o charakterze inwestycyjnym. Motywy tych operacji są oczywiste: niedopełnienie obowiązku zarachowania wymaganej części dochodów na powiększenie funduszu zasobowego (według ustalonej interpretacji przepisów fundusz ten traktowany jest w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych jako fundusz inwestycyjny) może spowodować odmowę udzielenia przez bank kredytu na cele inwestycyjne, podczas gdy kredyty na działalność eksploatacyjną udzielane są bez względu na wysokość własnych funduszy obrotowych. W przypadkach zatem, w których zarachowanie wymaganej części dochodu na powiększenie funduszu zasobowego, z równoczesnym odtworzeniem zużytych w ciągu roku rezerw obrotowych, mogłoby pociągnąć uszczuplenie kwot przypadających do podziału między członków spółdzielni, kwoty te są niekiedy zwiększane przez zmniejszenie funduszy i rezerw obrotowych poniżej stanów początkowych. W konsekwencji więc akumulacja rzeczywista jest w tych przypadkach niższa od sumy ewidencyjnego zwiększenia funduszu zasobowego.

Zjawisko to nie występuje generalnie, jednak mają miejsce przypadki, w których obok wzrostu funduszu zasobowego następuje systematyczny spadek funduszy i rezerw obrotowych, przy czym odpisy na fundusz zasobowy niekiedy nie równoważą spadku pozostałych funduszy, co w konsekwencji prowadzi do dekapitalizacji majątku spółdzielczego; badanie zaś sytuacji wyłącznie na podstawie zmian wielkości funduszu zasobowego prowadzi do mylnych wniosków.

Niekiedy mamy do czynienia ze specyficzną formą „krażenia” środków inwestycyjnych, co także stwarza pozory akumulacji, podczas gdy w rzeczywistości skala produkcji finansowanej funduszami własnymi utrzymuje się na tym samym poziomie bądź też ulega zmniejszeniu. Związane z tym operacje polegają na przesunięciu środków finansowanych funduszami inwestycyjnymi do sfery działalności eksploatacyjnej a następnie ich skonomowaniu, a zatem odpisy na powiększenie funduszy, dokonywane po zakończeniu roku obrachunkowego, niekiedy przywracają tylko ich stan pierwotny. Ma to miejsce zwłaszcza w przypadkach, gdy z kosztów produkcji wyłączane są w całości lub w części koszty amortyzacji, co pociąga za sobą zmniejszenie funduszu zasobowego, kwoty zaś, jakie w okresie późniejszym zostają zarachowane na powiększenie tego funduszu, przypadają (przynajmniej w części) na odtworzenie jego stanu pierwotnego, to jest na reprodukcję prostą. Przesunięcie do sfery konsumpcji środków gospodarczych, źródłem pochodzenia których jest fundusz inwestycyjny (zasobowy), dokonywane jest również w drodze sprzedaży części tych środków oraz zużycia uzyskanych wpływów pieniężnych na powiększenie dochodów, co powoduje analogiczne skutki gospodarcze.

Na proces akumulacji rzutują także operacje polegające na przesunięciu terminów płatności kredy-

tów obrotowych. Okres spłaty kredytów ustala się odpowiednio do długości cyklu produkcji, z którą związane są nakłady stanowiące przedmiot kredytowania. Jeżeli więc okres ten zostaje przedłużony, ze względu na obowiązujące zasady gospodarki finansowej, następuje wyłączenie z kosztów produkcji nakładów sfinansowanych kredytem, z równoczesnym zwiększeniem dochodów przypadających do podziału. Dokonywane wówczas odpisy na powiększenie funduszy, zwłaszcza jeżeli nie przekraczają kwot prolongowanych kredytów, w najlepszym razie zapobiegają dekapitalizacji majątku spółdzielczego, natomiast zwiększenie skali produkcji wymaga zwiększonej pomocy kredytowej.

Przytoczone zjawiska nie są wprawdzie zjawiskami typowymi, jednak nie należą także do zjawisk sporadycznych i jako takie wymagają podjęcia przez aparat bankowy niezbędnych środków zaradczych.

Warunki umożliwiające powstawanie opisanych zjawisk nie wynikają, jak mogłoby się wydawać, z obowiązujących norm prawnych, lecz z niewłaściwej ich interpretacji. Obowiązujący akt prawny (zarządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 1961 r. w sprawie państwowej pomocy kredytowej dla wsi) stanowi, iż warunkiem uzyskania przez spółdzielnię pomocy kredytowej jest dokonanie obowiązujących odpisów na fundusz zasobowy, odnosząc ten warunek wyłącznie do kredytów inwestycyjnych. Z tego wynika, że kredytowanie działalności eksploatacyjnej spółdzielni może być podjęte również w przypadku, gdy obowiązek przeznaczenia części dochodów na powiększenie funduszu zasobowego nie zostanie spełniony, przy czym nie jest także istotne, czy i jakim zmianom uległy fundusze obrotowe, naturalnie, jeżeli nie zachodzą inne okoliczności, które wymagałyby odmowy udzielenia kredytu.

Jeżeli więc spółdzielnia korzysta z pomocy kredytowej wyłącznie w zakresie działalności eksploatacyjnej, to rozpatrując funkcje systemu kredytowego w płaszczyźnie obowiązujących przepisów prawnych należałoby dojść do wniosku, iż proces akumulacji nie podlega żadnej kontroli ze strony instytucji kredytującej.

Z kolei należałoby rozstrzygnąć, czy w wypadku ubiegania się spółdzielni o kredyt inwestycyjny warunek uprawniający do korzystania z tego kredytu można uważać za spełniony z chwilą dokonania operacji polegającej na ewidencyjnym zwiększeniu salda rachunku funduszu zasobowego, nie wnikając w treść ekonomiczną tej operacji, czy też na banku ciąży obowiązek stwierdzenia, że operacja ta jest odbiciem rzeczywistej akumulacji. Wydaje się, że żadne z możliwych do przyjęcia kryteriów interpretacji przepisów nie pozwala na taką ich interpretację, która prowadziłaby do wniosku, że kontrola wykonania tych przepisów powinna być ograniczona wyłącznie do zbadania zapisów na rachunku funduszu zasobowego, z pominięciem innych elementów gospodarki finansowej spółdzielni, gdyż tylko zbadanie całości kształtu tej gospodarki pozwoli stwierdzić, czy warunki akumulacji zostały rzeczywiście spełnione.

Z pewnością nie leżało w intencjach prawodawcy wywołanie takich skutków, które sprowadzałyby się do księgowego przemieszczania funduszy już z akumulowanych bądź też dokonywania innych operacji formalnoksiegowych.

Intencje te wyjaśnia dostatecznie przewidziany w tym samym akcie prawnym obowiązek gromadzenia

przez organizacje spółdzielcze rezerw na amortyzację środków trwałych, który przesądza o tym, iż środki odpisywane na fundusz zasobowy powinny zwiększać majątek spółdzielczy.

Jeśli przeniesiemy rozważania z płaszczyzny formalnoprawnej na płaszczyznę ekonomiczną, to sens przepisów stanie się aż nader oczywisty. W licznych organizacjach spółdzielczych na fundusz zasobowy zarachowane zostały w ciągu ostatnich lat kwoty sięgające milionów złotych, przy czym coroczne odpisy wahały się w zasadzie w granicach norm ustawowych. Gdyby więc na tej podstawie oceniać akumulację, ocena musiałaby wypaść korzystnie. Tymczasem z dokładniejszej analizy stanu finansowego tych organizacji wynika, że niektóre z nich (wprawdzie nieliczne) nie posiadają w rzeczywistości żadnych funduszy, przy czym cały majątek spółdzielczy, pomimo iż w części sfinansowany został dotacjami państwa, nie wystarcza niekiedy na pokrycie zobowiązań. Mamy więc pozorny paradoks: „akumulację” i dekapitalizację majątku równocześnie. Wynika to w części z obowiązującego systemu rachunkowości (zmniejszenie masy majątkowej nie pociąga zmniejszenia funduszu zasobowego), w części zaś z niewłaściwie zrozumianej intencji przepisów o powiększaniu funduszu zasobowego, o czym była już mowa.

Aby „uczynić zadość” przepisom, odpisy na fundusz zasobowy dokonywane były nawet w przypadkach, w których dochody nie wystarczały na spłatę zobowiązań. W konsekwencji wzrastał stan ewidencyjny funduszu, a równocześnie zwiększały się sumy nie pokrytych zobowiązań z tytułu kredytów, dostaw itp. Jeżeli obie te wielkości równoważyły się, akumulacja była równa zero. Jeżeli zaś sumy nie pokrytych zobowiązań wzrastały szybciej aniżeli stan ewidencyjny funduszu, majątek ulegał stopniowej konsumpcji. Podobne skutki powodowane były także przez inne operacje, omówione w części poprzedniej. Nie można przyjąć, że w tej sytuacji spełniane były warunki uprawniające spółdzielnię do korzystania z kredytów inwestycyjnych, a jeżeli pomimo to kredyty takie były udzielane, to mogły to usprawiedliwiać tylko okoliczności wyjątkowe.

Jak z tego wynika, kontrola akumulacji, oparta wyłącznie na badaniu stanów funduszu zasobowego, jest tylko kontrolą pozorną. Przy tak prowadzonej kontroli zdarzały się sytuacje zaskakujące: warunki korzystania z kredytów spełniane były... przy pomocy kredytów (uzyskując prolongaty terminów płatności kredytów obrotowych spółdzielnie zapewniały sobie niekiedy w ten sposób środki na powiększenie funduszu zasobowego, aby móc z kolei korzystać z kredytów inwestycyjnych, legitymując się zwiększonym funduszem zasobowym).

Jeżeli więc bodźce, które powinny oddziaływać na proces akumulacji, mają powodować zamierzone skutki ekonomiczne, jeżeli system kredytowy ma pod tym względem spełniać swoje zadania, kontrola akumulacji nie może być wykonywana fragmentarycznie. Konieczne są badania kompleksowe, obejmujące całokształt gospodarki finansowej spółdzielni, nie jest bowiem obojętne, czy wzrost funduszu zasobowego jest następstwem rzeczywistej akumulacji, czy też stanowi tylko rezultat „sztuki księgowej”.

Do przyjęcia jest oczywiście pogląd, iż proces akumulacji może być kontrolowany odrębnie w zakresie działalności inwestycyjnej i odrębnie w zakresie

eksploatacji, w zależności od przedmiotu bezpośredniego zainteresowania podmiotu kontrolującego. Wyodrębnienie jednego z tych elementów procesu gospodarczego, jako przedmiotu badań, nie eliminuje jednak potrzeby konfrontacji dokonanych ustaleń z innymi zjawiskami gospodarczymi, gdyż może się okazać, że ustalenia te są nietrafne.

Mogłoby powstać pytanie, dlaczego zagadnieniom tym poświęca się tyle miejsca, skoro są one zupełnie oczywiste i dlaczego robi się to właśnie teraz, skoro opisane zjawiska występują już od dawna. Tłumaczyć to następujące okoliczności. Do roku 1965 rozmiary akumulacji ustalane były na podstawie wielkości dokonywanych przez spółdzielnie nakładów na inwestycje. Aby uzyskać kredyt na sfinansowanie planowanych inwestycji, spółdzielnia obowiązana była zapewnić pokrycie tych inwestycji funduszami własnymi, w wysokości wynoszącej co najmniej 15% ich wartości kosztorysowej lub ceny zakupu. Pod tym względem przepisy o kredytowaniu spółdzielni nie odpowiadały przepisom regulującym zasady ich gospodarki finansowej, gdyż według tych ostatnich wskaźniki akumulacji ustalane były na podstawie wielkości uzyskiwanych dochodów, bez względu na rozmiary potrzeb inwestycyjnych.

Brak korelacji odpowiednich wskaźników powodował niekiedy zakłócenia w działalności gospodarczej spółdzielni, gdyż w razie konieczności dokonania większych inwestycji, jeżeli odpisy na fundusz zasobowy nie wystarczały na sfinansowanie wymaganej części nakładów, niedobór uzupełniany był ze środków obrotowych. W tej sytuacji płynność funduszy obrotowych (w sensie zmian ich wielkości) musiała być z konieczności tolerowana, przy czym ściśle ustalenie zakresu dopuszczalnej tolerancji było dość trudne.

Obecnie, dopełnienie obowiązków statutowych, to jest dokonanie odpisów na fundusz zasobowy w wysokości wynoszącej nie mniej niż 10% dochodu ogólnego, uprawnia spółdzielnię do korzystania z kredytu na cele inwestycyjne bez względu na to, w jakiej części koszty inwestycji sfinansowane są funduszami własnymi. W przypadkach gdy fundusze własne zostaną zaangażowane w całości na spłatę kredytów inwestycyjnych, zaciągniętych w okresie wcześniejszym, dopuszczalne jest sfinansowanie pełnego kosztu inwestycji kredytem bankowym. Wydaje się jednak, iż takie przypadki będą należały do rzadkości, gdyż okres spłaty kredytów inwestycyjnych ustalany jest odpowiednio do okresu amortyzacji kredytowanych nakładów, a zatem na spłatę bieżących rat kredytów powinny w zasadzie wystarczyć środki pochodzące z odpisów amortyzacyjnych.

Wniosek ten może budzić zastrzeżenia w wypadku kredytów na inwestycje o charakterze robót budowlano-montażowych, gdyż maksymalny okres spłaty kredytów, o których mowa, wynosi 36 lat, natomiast okres amortyzacji nakładów jest w tych przypadkach na ogół dłuższy. Jest to jednak tylko formalny aspekt sprawy, gdyż wobec istnienia przepisów zezwalających na umarzanie zobowiązań spółdzielni z tytułu kredytów inwestycyjnych, w granicach około 50% kosztów inwestycji budowlano-montażowych, faktyczne obciążenie spółdzielni spłatą kredytów kształtować się będzie na poziomie zbliżonym do średniej stopy amortyzacyjnej kredytowanych nakładów (zgodnie z instrukcją bankową umorzenie części kredytów pociąga

zmniejszenie wysokości rocznych rat, z zachowaniem pierwotnego okresu spłaty kredytu).

Istniała jeszcze inna okoliczność utrudniająca konsekwentną realizację zadań w zakresie kontroli akumulacji. Zgodnie z przepisami ustawy o spółdzielniach i ich związkach, z części uzyskanych przychodów mogą być tworzone rezerwy na wypadek nieurodzaju lub klęski żywiołowej. Rezerwy te, niezależnie od ich charakteru i przeznaczenia, są istotnym elementem stabilizacji dochodów, a zatem także sytuacji materialnej spółdzielców. Wobec tego, że w rachunkowości spółdzielni nie zostały wyodrębnione fundusze, które miałyby spełniać tę funkcję, istniały tendencje do traktowania wszystkich funduszy obrotowych jako źródła zasilania dochodów, jeżeli z jakichkolwiek względów ulegały one zmniejszeniu.

W roku ubiegłym sytuacja została w zasadzie wyjaśniona, ustalono bowiem iż w ramach funduszy obrotowych spółdzielnie mogą tworzyć odrębne fundusze, stanowiące rezerwy środków na powiększenie dochodów, jeżeli zajdzie tego potrzeba. Środki tych funduszy, stanowiące w istocie nie podzieloną część dochodu podzielnego, lokowane są na odrębnych, oprocentowanych rachunkach bankowych i jako takie nie powinny być brane pod uwagę przy badaniu akumulacji.

Jak z tego wynika, zasady systemu finansowego spółdzielni zostały pod tym względem uporządkowane, żadne więc okoliczności nie usprawiedliwiałby obecnie postępowania niezgodnego z rzeczywistym sensem przepisów warunkujących korzystanie przez rolnicze spółdzielnie produkcyjne z kredytów inwestycyjnych wykonywaniem przez nie określonych obowiązków w zakresie powiększania funduszy własnych. Działalność gospodarcza spółdzielni, w przeważającej ich części, nie budzi pod tym względem żadnych zastrzeżeń. Tym bardziej więc nie powinny być tolerowane wypadki niestosowania się do obowiązujących reguł tam, gdzie ma to jeszcze miejsce.

Teza o konieczności stałego powiększania funduszy własnych może być przedmiotem dyskusji, gdyż nie można wykluczyć sytuacji, w której dochody spółdzielni okażą się niewystarczające na to, żeby zapewnić egzystencję jej członkom, a równocześnie zwiększyć zasoby środków przeznaczonych na reprodukcję, nawet jeśli spółdzielnia będzie dysponowała określoną rezerwą na stabilizację dochodów. Takie czy inne potraktowanie sprawy nie ma jednak związku z oceną sytuacji z punktu widzenia warunków uprawniających spółdzielnię do korzystania z kredytów inwestycyjnych. Nie wydaje się, aby w każdym wypadku, gdy warunki te nie zostaną spełnione, należało całkowicie wykluczyć możliwość udzielenia pomocy kredytowej na inwestycje, zwłaszcza jeżeli będą one konieczne do zwiększenia dochodowości spółdzielni. Jeżeli jednak pomoc ta ma być udzielona, to może to nastąpić tylko w drodze świadomej decyzji. Spółdzielnia powinna przy tym uzyskać zgodę swojej jednostki nadrzędnej na częściowe lub całkowite zaniechanie obowiązku powiększenia funduszy. Ewentualne zwiększenie stanu rachunku funduszu zasobowego, jeżeli środki na ten cel zaczerpnięte zostaną pośrednio z kredytu, bądź też z funduszy, jakie zostały już wcześniej zakumulowane, nie może stanowić podstawy formalnej do podjęcia takiej decyzji.

Na marginesie rozważań wypada poświęcić trochę uwagi genezie niektórych potocznych pojęć, a ściślej

mówiąc, znaczeniu, jakie zwykle się przypisywać tym pojęciom w warunkach specyficznych kategorii gospodarczych, występujących w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych, gdyż wydaje się, że tu właśnie tkwi źródło wielu nieporozumień. Podstawowymi źródłami, z których czerpane są środki na finansowanie nakładów gospodarczych spółdzielni, są udziały i wkłady członków, dochody spółdzielni oraz pomoc finansowa państwa, udzielana w formie dotacji i kredytów bankowych.

Środki pochodzące z dochodów spółdzielni i z innych źródeł nie powodujących powstania zobowiązań wobec osób trzecich (nie będących członkami spółdzielni) zwykle się określać ogólnym terminem „środki własne”; logicznym zaś tego następstwem było utożsamienie operacji polegających na gromadzeniu tych środków, a także wydatkowaniu ich na tworzenie i powiększanie majątku spółdzielczego — z akumulacją. Jest przy tym rzeczą znamioną, że termin „akumulacja” odnoszony jest w jego potocznym znaczeniu najczęściej tylko do środków wydatkowanych lub przeznaczonych na cele inwestycyjne. W wielu pracach na temat sytuacji finansowej spółdzielni spotyka się i takie użycie terminu „akumulacja”, w którym termin ten oznacza sumę dokonanych z rachunków spółdzielni wypłat na cele inwestycyjne, przy czym do wypłat zalicza się niekiedy także wypłaty ze środków pochodzących z odpisów amortyzacyjnych, które w najlepszym razie spełniają warunek reprodukcji prostej. Praktyka taka była w początkowym okresie rozwoju spółdzielczości produkcyjnej w rolnictwie w części usprawiedliwiona, gdyż ówczesny stan urządzeń księgowych spółdzielni nie pozwalał na dokonanie odpowiednich ustaleń, w konsekwencji więc wyłączną podstawę jakichkolwiek analiz stanowiły informacje o obrotach na rachunkach bankowych tych jednostek. Z biegiem czasu praktyka ta stała się po prostu przyzwyczajeniem.

Rozpatrzmy sens przytoczonych terminów i odpowiadających im zjawisk w sferze procesu gospodarczego oraz wzajemny stosunek tych zjawisk. „Własność”, to termin dotyczący określonego stosunku prawnego, natomiast „akumulacja” to termin ekonomiczny, nie będący bynajmniej odpowiednikiem własności. Ta transpozycja terminu prawnego, z towarzyszącą jej przy tym nieścisłą interpretacją, do sfery pojęć ekonomicznych jest wyjątkowo nietrafna. Termin „środki własne” i termin „akumulacja” nie mogą być używane zamiennie, gdyż każdy z nich dotyczy innej grupy zjawisk. Zjawiska należące do jednej z tych grup nie są także następstwem ani też nie powodują bezpośredniego zjawisk należących do grupy drugiej, nie zachodzi tu więc nawet stosunek bezpośredniej przyczynowości. Pojęcie własności, jak wiele innych pojęć z dziedziny prawa, odpowiada naturalnie określonej kategorii ekonomicznej, lecz nie jest nią akumulacja. Jest oczywiste, że dochody spółdzielni, to jest środki pochodzące z realizacji produkcji, są jej własnością. Własnością spółdzielni są także wszystkie przedmioty przez nią wytworzone lub zakupione, przy czym nie jest istotne, czy koszty wytworzenia lub koszty zakupu opłacone zostały z funduszy własnych, czy też z kredytów. Pokrycie tych kosztów kredytami bankowymi lub innymi funduszami obcymi pociąga za sobą powstanie zobowiązań finansowych, lecz nie narusza w niczym prawa własności spółdzielni do wytworzonych lub zakupionych dóbr. Własnością

spółdzielni stają się także wpłacone udziały i wkłady pieniężne (w odróżnieniu od wkładów rzeczowych, które pozostają własnością dotychczasowych ich właścicieli), z tym że na spółdzielni ciąży obowiązek ich zwrotu w przypadkach określonych ustawą. Nie wynika z tego bynajmniej, że wytworzone lub zakupione przez spółdzielnię przedmioty, choćby źródło ich sfinansowania stanowiły środki pochodzące z realizacji wytworzonej produkcji lub inne środki własne, powiększały w każdym przypadku majątek spółdzielczy, co jest niezbędnym warunkiem akumulacji. Bez znaczenia jest także okoliczność, czy przedmioty te mają charakter środków trwałych, czy obrotowych i czy środki, z których zostały one sfinansowane, zaczerpnięte zostały z tego, czy innego rachunku bankowego. Na tej podstawie, że spółdzielnia lub inna jednostka gospodarcza o podobnym systemie finansowym lokuje na dowolnym rachunku bankowym określoną sumę środków pieniężnych, a następnie angażuje te środki na działalność inwestycyjną, choć bez wątpienia jest ich właścicielem, nie można niczego wnosić o jej sytuacji finansowej, a tym bardziej o reprodukcji. Może się przecież zdarzyć, że w tym samym okresie ulegną konsumpcji inne składniki majątkowe i w rachunku końcowym wartość całego majątku, jakim jednostka ta dysponuje, okaże się niższa od stanu początkowego.

Wielkość majątku trwałego, na utworzenie którego wydatkowane zostały środki stanowiące pod względem prawnym własność spółdzielni, nie pozostaje w żadnym związku z wielkością akumulacji. Własnością spółdzielni stają się przecież także środki pieniężne pochodzące z kredytów, jeżeli zostają one przebrane na jej rachunek. Badania dotyczące procesu akumulacji nie mogą być prowadzone na podstawie ewidencji wielkości oraz struktury rzeczowej aktywów (niezależnie od tego, czy mają one charakter środków trwałych, czy obrotowych), gdyż pojęcie środków własnych do tego się ostatecznie sprowadza (z wyjątkiem zwrotnych wkładów rzeczowych oraz przekazanych spółdzielniom do użytkowania nieruchomości państwowych).

Wielkość akumulacji w badanym okresie można ustalić tylko przez porównanie stanów początkowych i stanów końcowych funduszy własnych, nie uwzględniając funduszu amortyzacyjnego, gdyż spełnia on tylko warunek reprodukcji prostej. Ze względu na charakter poszczególnych funduszy, zmiany ich wielkości mogą kształtować się różnorodnie. Wydaje się zatem, iż metodą najwłaściwszą a zarazem najprostszą jest porównanie łącznych stanów funduszy własnych, przy czym jeżeli w aktywach bilansu występują pozycje równoważące (nie pokryte zobowiązania i sumy do rozliczenia w przyszłych okresach), stany bilansowe funduszy powinny być o te wielkości zmniejszone. Ponieważ przedmiotem rozważań jest akumulacja wewnętrzna, do grupy funduszy własnych nie powinny być zaliczane dotacje, umorzenia i darowizny. Nie powinny być także wliczane fundusze utworzone z udziałów i wkładów, ze względu na ciążyący na spółdzielni obowiązek ich zwrotu. Fundusz na stabilizację dochodów nie stanowi, oczywiście, przedmiotu badań, gdyż jest on traktowany jako rezerwa dochodu podzielnego, która może być w miarę potrzeby zużyta na cele konsumpcyjne.

Przy badaniu akumulacji w trybie przepisów regulujących zasady systemu kredytowego spółdzielni istotne jest również to, czy w wyniku akumulacji zwiększony został fundusz zasobowy (inwestycyjny) w granicach obowiązujących norm (10% sumy dochodu ogólnego). Sprawa ta ma w gruncie rzeczy aspekt formalny, lecz obowiązujące przepisy normują tę sprawę odmiennie niż w stosunku do pozostałych jednostek gospodarczych, w których w pierwszej kolejności zwiększane są fundusze obrotowe.

Rozpatrzenie systemu kredytowego, jako zespołu czynników regulujących organizację procesu gospodarczego w szerszym znaczeniu, wymaga odrębnego opracowania.

¹⁾ Akumulacja, stanowiąca przedmiot powyższych rozważań, określana jest niekiedy w literaturze terminem „akumulacja wewnętrzna” lub „akumulacja własna”.

²⁾ Termin „majątek spółdzielczy” użyty został w znaczeniu majątku, źródłem pochodzenia którego są fundusze własne spółdzielni (chodzi tu o określoną wielkość majątku, wyrażoną w jego ewidencyjnej wartości, a nie o ściśle oznaczone składniki majątkowe).

MIECZYSLAW OSIECKI

Struktura zapasów według faz produkcji w przemyśle uspołecznionym

Działalność gospodarcza przedsiębiorstw przemysłowych wymaga posiadania i utrzymywania różnorodnych zasobów i to w zestawie o określonych proporcjach. Jest oczywiście, iż zasoby te, w interesie gospodarki narodowej, powinny być jak najbardziej zbliżone do wielkości optymalnych, to znaczy zabezpieczających wykonanie zadań planowych w sposób oszczędny, lecz zarazem wykluczający niedobory w zaopatrzeniu. Rzecz w tym, aby dążenie do takiego właśnie stanu leżało również w motywach działania poszczególnego przedsiębiorstwa, czyli mówiąc inaczej: aby zaistniała zbieżność zainteresowań tak z punktu widzenia ogólnogospodarczego, jak też indywidualnego

przedsiębiorstwa. Stąd stałe poszukiwania możliwości uwzględnienia tych motywów w systemie finansowym oraz dążenie do wzmocnienia oddziaływania w tym kierunku również przepisów kredytowych.

Wszystkie przedsiębiorstwa w toku swej działalności i w jej wyniku posiadają w każdym momencie środki produkcji znajdujące się w różnym stopniu przetworzenia, w różnych jego fazach. Przede wszystkim więc surowce i materiały oczekujące dopiero na zaangażowanie do produkcji, a zatem z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa o zerowym stopniu przetworzenia lub obróbki, dalej — półfabrykaty i produkcja w toku, określane ogólnym terminem produkcji nie

zakończonych, i wreszcie produkt finalny, to jest wyrób gotowy, jako efekt końcowy tejże działalności. Należy przypuszczać, iż struktura zapasów w poszczególnych gałęziach wytwórczych powinna charakteryzować się stałym — w pewnych grupach — układem. Im bardziej prawidłowe będzie zaopatrzenie, rzadsze i mniejsze zmiany w planach produkcji, im regularniejszy będzie spływ wyrobów gotowych do odbiorców, tym mniejsze będą wahania w proporcjach powyższych wskaźników.

Rola **materiałów** w procesie wytwarzania może być bardzo różnorodna. Mogą one stanowić bądź główne, podstawowe tworzywo wyrobów, bądź też uczestniczyć w procesie produkcji tylko w formie pomocniczej. Są również niezbędne dla zaspokojenia innych potrzeb przedsiębiorstwa przemysłowego, jak na przykład utrzymywania maszyn i urządzeń w ruchu, ogrzewania pomieszczeń, konserwacji, remontów itp. Stąd też podstawą ekonomicznej klasyfikacji materiałów jest ich stosunek do procesu produkcyjnego, funkcja jaką w nim odgrywają, a więc ich przeznaczenie.¹⁾ Należy podkreślić, iż w zależności od gałęzi przemysłu i zastosowania danego rodzaju materiału zmieniać się może również sposób jego zaklasyfikowania.

Z tego też względu przydatność klasyfikacji materiałów w tym przekroju w pracach analitycznych jest ograniczona właściwie do zakresu jednostkowych przedsiębiorstw lub w najlepszym razie — ugrupowań branżowych, jednoczących zakłady działające w takich samych lub zbliżonych warunkach, jeśli chodzi o technikę i technologię wytwarzania. Tak na przykład węgiel może w pewnych przypadkach stanowić materiał podstawowy (np. w produkcji koksu lub gazu), pomocniczy (np. w hutnictwie), bądź też może wchodzić do grupy paliw (np. ogrzewanie pomieszczeń fabrycznych).

Przyjmując jako kryterium podziału klasyfikacyjnego źródło pochodzenia materiałów, rozróżnia się 22 gałęzie wytwórcze, stanowiące podstawę tak zwanego „Jednolitego wykazu wyrobów” według systemu dziesiętnego, obowiązującego od kilku lat we wszelkich pracach planistycznych i sprawozdawczych. Ta bardzo szczegółowa klasyfikacja wprowadziła znaczne ułatwienia i przejrzystość w obrocie materiałami zaopatrzeniowymi oraz daje możliwość dokonywania analiz zapasów materiałowych w układzie rzeczowym oraz badania sposobu ich zużycia tak w poszczególnych przedsiębiorstwach, jak też w dowolnie wielkich agregatach.

Stany produkcji nie zakończonej i jednocześnie potrzeba ich wyliczania wynikają z faktu istnienia rozbieżności w czasie pomiędzy cyklem produkcyjnym a okresami, w których przyjęto na ogół mierzyć wielkość produkcji. Wyrób gotowy nie powstaje bowiem natychmiast, lecz jest rezultatem działania trwającego przez określony czas od momentu podjęcia produkcji. Stąd też pewien zapas, pewien stan produkcji nie zakończonej towarzyszy nieodłącznie procesom produkcyjnym w olbrzymiej większości gałęzi wytwórczych.

We wszelkich badaniach dotyczących produkcji w toku istotną sprawą jest jak najbardziej ścisłe ustalenie jej rozmiarów w danym momencie. Nie jest bowiem rzeczą obojętną dla gospodarki, jak wielka pula środków została unieruchomiona w zapasach

produkcji nie zakończonej. Czynniki wpływające na sposób istotny na przeciętny stan tego składnika zapasów są w pierwszym rzędzie: wielkość produkcji w określonym czasie, jednostkowy koszt własny wyrobu, współczynniki narastania kosztów oraz długość cyklu produkcyjnego. Jedną z miar pozwalających na względną ocenę środków zaangażowanych w produkcji nie zakończonej jest współczynnik szybkości krążenia.

Ustalenie wartości produkcji w toku w odniesieniu do artykułów małoseryjnych lub unikalnych ma najczęściej miejsce w oparciu o nakłady gromadzone na podstawie zleceń na poszczególnych kartach i rozliczane ostatecznie z chwilą zamknięcia zlecenia.

Jeśli chodzi o półfabrykaty, to w praktyce przedsiębiorstw przemysłowych przyjęto się uważać za nie tylko te produkty nie zakończone, które powstały w wyniku działania celowego, zamierzonego.

Stan półfabrykatów można ustalić na podstawie przychodów i rozchodów, analogicznie jak to ma miejsce z obrotem materiałów. Teoretycznie w podobny sposób, to jest przez bilansowanie wsadu materiałowego z produktem końcowym, można próbować wyliczać ilościowy zapas produkcji w toku. W tym celu do początkowego stanu produkcji należy dodać ilości wprowadzone w okresie sprawozdawczym i rezultat pomniejszyć o pozostałości końcowe przeznaczone do dalszego przetwarzania lub przekazane na skład. Łatwo zauważyć, iż w ten sposób uzyskuje się odpowiedź na pytanie, jaki zapas powinien się znajdować, a nie na pytanie — jaki jest rzeczywisty stan produkcji nie zakończonej. Tak postawioną kwestię może wyjaśnić tylko sporządzony z natury inwentarz.

Wyroby gotowe. Ten składnik zapasów może być krótko zdefiniowany jako produkty pracy „stanowiące efekt zakończenia procesów produkcji i posiadające zdolność zaspokajania określonych potrzeb”. Bliższe dane co do sposobu i zasad uznawania produktu za wyrób gotowy, zaliczania do produkcji towarowej, kwestia okresów, do których należałoby zaliczyć dany wyrób, wyodrębnianie półfabrykatów i szereg innych szczegółowych rozwiązań zawierają najczęściej instrukcje branżowe.

Konieczność utrzymywania zapasów wyrobów gotowych w przedsiębiorstwach wynika z różnorodnych przyczyn. Wielkość zaś tych zasobów jest w dużej mierze uzależniona od branży i zadań, jakie mają tam one do spełnienia. Podstawową przyczyną istnienia zapasów wyrobów gotowych jest brak zgodności, jeśli chodzi o możliwości z jednej strony wytwarzania, a z drugiej zapotrzebowania, a więc zbytu różnorodnych artykułów, tak pod względem ilości, czasu, jak też asortymentu.

Momentem decydującym o podjęciu produkcji w ilości przekraczającej aktualne potrzeby odbiorców może być na przykład możliwość obniżenia jednostkowego kosztu produkcji dzięki zastosowaniu produkcji wielkoseryjnej. W tym też kierunku działa gromadzenie większej partii wyrobów w celu stworzenia ekonomicznych warunków transportu. W podobny sposób, a więc na wzrost zapasów, wpływa konieczność kompletowania wyrobów dla osiągnięcia zestawów pod względem wymiaru, koloru, typu itp., przewidzianych warunkami odbioru. Należy tu również wspomnieć o zakłóceniach w rytmie zarówno produkcji, jak i spływu wyrobów, zakłóceniach powodowanych sezonowością (przemysł warzywno-owo-

¹⁾ Porównaj m. in. K. Krygier i H. Witkowski — Gospodarka materiałowa w przedsiębiorstwie przemysłowym; S. Skrzywan i Z. Fedak — Rachunkowość w przedsiębiorstwie przemysłowym i Mała encyklopedia rachunkowości.

cowy, cukierniczy, sprzętu sportowego). Krańcowym przykładem minimalnych lub zerowych stanów wyrobów gotowych może być kształtowanie się zapasów w zakładach (np. w przemyśle ciężkim) podejmujących produkcję jedynie na podstawie konkretnych zamówień odbiorców. Wyroby wytwarzane w ramach produkcji unikalnej odbierane są natychmiast w miarę wykonywania i przeprowadzania prób. Na poziomie minimalnym kształtują się stany wyrobów gotowych również w przedsiębiorstwach, w których — ze względu na znaczne ilości produkcji dziennej (np. kopalnie, gazownie) — nie zachodzi konieczność gromadzenia zapasów. Byłoby to nie tylko kłopotliwe, lecz przysparzałoby nawet kosztów.

*

* *

Z przytoczonych wyżej uwag na temat zasad i kryteriów kwalifikacji produktów pracy według faz ich przerobu wynika, iż w znacznym stopniu mają one charakter organizacyjno-księgowy i są podporządkowane warunkom właściwym dla działalności konkretnego przedsiębiorstwa i zgodne z jego punktem widzenia. Dlatego też analiza struktury zapasów w omawianym układzie, to jest w podziale na materiały, produkcję nie zakończoną i wyroby gotowe, ma daleko większe wartości praktyczne i poznawcze, gdy jest dokonywana w skali pojedynczego przedsiębiorstwa. Fakt bowiem zaliczenia danego produktu do którejkolwiek z trzech wymienionych grup zapasów ma w tych okolicznościach ściśle określoną i jednoznaczną wymowę. Struktura ta powinna być pochodną specyfiki branżowej zakładu, technologii produkcji, poziomu technicznego, organizacyjnego, odległości od źródeł zaopatrzenia i rynków zbytu, środków transportu itp.

Inaczej wygląda sprawa podziału zapasów według faz przetwarzania w skali resortu, a tym bardziej całego przemysłu, a więc w dużych agregatach, gdzie zachodzi potrzeba sumowania powyższych wielkości. W takim układzie zatracą się początkową przejrzystość i jednoznaczność proporcji właściwych dla analiz częściowych. Tak na przykład kłóc drewna zakupiony przez tartak jest dlań materiałem. Po obróbce opuszcza on to przedsiębiorstwo w postaci tarcicy, trafia w wyniku transakcji kupna-sprzedaży do fabryki mebli lub innego zakładu przetwórczego, aby tam wejść ponownie do cyklu produkcyjnego jako materiał, a po jego zakończeniu — bądź służyć konsumentom (np. jako stół lub szafa), bądź w dalszym ciągu uczestniczyć w procesie wytwarzania, np. jako opakowanie (skrzynie) lub jako detale (np. uchwyt w wiertarce). Podobnie mogą przedstawiać się kolejne stadia obiegu na przykład arkusza blachy zakupionej w hucie.

Tak więc droga produktów pracy poprzez poszczególne fazy obróbki (przetwarzania) — od dostawcy początkowego do końcowego odbiorcy, gdzie osiada jako produkt finalny — charakteryzuje się licznymi wariantami; może być ponadto długa i skomplikowana.

Z przedstawionego wyżej rozumowania wynika, iż na przykład sprzedaż i wyksięgowanie z magazynu tartaku pewnej ilości **wyrobów gotowych** w postaci tarcicy i odpowiednie zwiększenie stanu zapasów **materiałowych** w fabryce mebli nie oznacza w istocie zmiany faktycznej w ogólnych stanach zapasu tejże tarcicy w gospodarce, a jedynie jej **przemieszczenie**

i **przeklasyfikowanie** z punktu widzenia organizacyjno-księgowego.

A zatem nie można oczekiwać, aby analiza zbiorczych danych, jeżeli chodzi o ten sposób klasyfikacji zapasów, pozwoliła na uzyskanie słusznego poglądu co do zmian, jakie mogły mieć miejsce w strukturze rzeczowej zapasów. Nie oznacza to jednak, iż tak stawiając sprawę, przesądza się już o całkowitej niecelowości przeprowadzania w tym układzie badań na materiale obejmującym wielkie agregaty.²⁾ Jakkolwiek bowiem wskutek sumowania może zatracać się istota zmian w poszczególnych przedsiębiorstwach i w odniesieniu do konkretnych artykułów, mających swe odrębne symbole według „Jednolitego wykazu wyrobów” (struktura rzeczowa), co jest istotną sprawą, to jednak pozostaje nadal możliwość śledzenia, jak kształtują się w określonym momencie „fazowe” składniki zapasów w ujęciu globalnym, z punktu widzenia ich przeznaczenia (dalszy udział w produkcji, zbytu). Jakkolwiek bowiem taki sam artykuł może być jednocześnie zakwalifikowany i jako wyrób gotowy i jako materiał, w zależności od przedsiębiorstwa, w którym chwilowo się znajduje, to jednak ważne jest nadane mu ostateczne przeznaczenie. Od tego przecież zależy dyspozycyjność tym zasobem. Cóż bowiem przysłoby z tego potencjalnemu nabywcy, że na przykład zapas kleju kauczukowego byłby znaczny, gdyby niemal w całości znajdował się on w magazynach przedsiębiorstw przemysłu obuwniczego, tworząc tam nadmierne zapasy materiałowe, a brak było go u producentów i na rynku.

Przy wszystkich zatem ograniczeniach, jakie wynikają w związku z tym ze strukturą fazową, badanie zapasów w tym układzie jest pożyteczne również i w dużych agregatach. Informuje ono bowiem, jaką część zapasów stanowią — z punktu widzenia wytwórców — materiały, produkcja w toku, a wreszcie wyroby gotowe. Nie istnieje zresztą żadne inne kryterium o charakterze nadrzędnym podziału zapasów, dotyczące ich roli w stale powtarzających się cyklach wytwarzania. Mimo więc całej niedoskonałości sumarycznego spojrzenia na zapasy od strony poszczególnych wytwórców, daje ono pogląd, jaka ich część została postawiona do dyspozycji producentów-odbiorców (oraz na potrzeby rynku wewnętrznego, zagranicznego i inwestycji) w postaci wyrobów gotowych, ile znajduje się w danym momencie w fazie obróbki i przetwarzania, a więc w produkcji nie zakończonej, wreszcie — jakie rozmiary przybrał zapas znajdujący się w magazynach producentów-dostawców, zabezpieczający ich przed ryzykiem przerwania produkcji z powodu niedostatecznego zaopatrzenia, a zatem — materiały. Odpowiedź na te trzy, jak można sądzić, podstawowe pytania daje analiza struktury fazowej zapasów i chyba nie pozbawia jej wartości mankamenty, o których już wspomniano, a więc że zakwalifikowanie danego artykułu do jednego z poszczególnych składników zapasu jest tylko sprawą umowną, zmienną, zależną od miejsca, w którym się on aktualnie znajduje.

Fakt, że ten sam produkt pracy mógłby wchodzić bądź do jednej, bądź do drugiej lub trzeciej grupy zapasów nie przekreśla zatem ogólnej wymowy badań struktury zbiorczej kwoty zapasów według omawianego kryterium. Ważne jest, iż artykuł ten może

²⁾ Takie przekonanie ugruntowało się jednakże tu i ówdzie w ośrodkach zajmujących się ekonomiką zapasów.

w danym momencie znajdować się tylko w jednym składniku, a podstawą zakwalifikowania będzie punkt widzenia dysponującego nim producenta. Rola znacznej części produktów pracy, znajdujących się u wytwórców, a również i w obrocie może być chwiejna i nie sprecyzowana dopóty, dopóki nie otrzymają one wyraźnego przeznaczenia i nie zostaną skierowane w określone miejsce. Ich funkcja zatem nie wynika jedynie z właściwości, jakimi się one odznaczają. Prowadząc dalej badania w tym kierunku, należałoby obserwować i poddać analizie końcowy etap obiegu materiałowych środków obrotowych, to jest sposób ich ostatecznego rozdysponowania. Wykraczałoby to jednak poza niniejszy temat, traktujący jedynie o zapasach produkcyjnych znajdujących się w posiadaniu wytwórców w przemyśle.

*
* *
*

Dotychczasowe rozważania na temat struktury zapasów według faz przerobu wymagają uzupełnienia w postaci dokumentacji liczbowej, wskazującej jak kształtują się poszczególne składniki zapasów w dłuższych odcinkach czasu, w różnych gałęziach przemysłu i na różnym stopniu agregacji. W tym celu struktura zapasów zostanie przedstawiona przede wszystkim zbiorczo w całym przemyśle uspołecznionym, a następnie w siedmiu resortach gospodarczych oraz przykładowo w wybranych zjednoczeniach, rozumianych tu jako organizacje branżowe. Okresem obserwacji będą głównie lata 1961—1964.³⁾

Procentowy udział części składowych zapasów w przemyśle uspołecznionym przedstawia tabela 1.

Tabela 1
Struktura zapasów w układzie fazowym w przemyśle
(w procentach)

Wyszczególnienie	L a t a				Wartości średnie w latach 1961—1964
	1961	1962	1963	1964	
Zapasy ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:					
materiały	60,0	60,7	60,7	60,9	60,6
produkcja nie zakończona	22,7	22,9	23,6	23,8	23,2
wyroby gotowe	17,3	16,4	15,7	15,3	16,2

Współczynniki procentowe charakteryzujące strukturę zapasów świadczą o dość znacznej ogólnej stabilizacji układu zasobów w latach 1961—1964, jakkolwiek pewne ograniczone wahania można zaobserwować. Wyczuwalny jest niewątpliwie lekki wzrost udziału produkcji nie zakończonej w zapasach oraz w zupełnie nieznacznym stopniu — również materiałów, przy dość wyraźnym stosunkowym zmniejszaniu się stanu wyrobów gotowych. Przesunięcia te, chociaż bardzo powolne, widoczne są w każdym z okresów rocznych, objętych badaniem.

Zaobserwowane zmiany w strukturze składników zapasów są między innymi wynikiem jednoczesnego działania dwóch nurtów, czynników. W pierwszym rzędzie należy wspomnieć o stale wzrastającej roli

w naszej produkcji przemysłu ciężkiego, a w tym również gałęzi produkujących artykuły o długim cyklu wytwarzania (maszyny, urządzenia produkcyjne, tabor kolejowy i morski itp.), co w konsekwencji powoduje zwiększanie się produkcji nie zakończonej. Niezależnie od tego, mogą w tym kierunku działać znane powszechnie niedociągnięcia w zakładach wytwórczych w zakresie organizacji produkcji i zaopatrzenia, zmiany w planach produkcji itp. Z drugiej strony w ostatnich kilku latach obserwuje się stałe zmniejszanie się zapasów wyrobów gotowych w niektórych gałęziach przemysłu lekkiego i przemysłu materiałów budowlanych. Proces ten wiąże się z wysiłkami zmierzającymi do poprawy struktury zapasów — ich jakości i asortymentu. Wielokrotnie podejmowane w tym celu akcje doprowadziły do obniżenia stanu wyrobów gotowych, często nadmiernego, znajdującego się w jednostkach przemysłu uspołecznionego. Tak więc struktura zapasów w całym przemyśle pozostawała w ostatnich kilku latach pod działaniem układu, który — zapożyczając określenie z dziedziny fizyki — można by nazwać „parą sił”.

Struktura całości zapasów w przemyśle jest ostatecznie wypadkową układów w poszczególnych resortach, a schodząc niżej — w zjednoczeniach, które w dużym stopniu, jak to już wspomniano, są organizacjami branżowymi, a zatem istniejąca w nich struktura zapasów jest bardziej jednorodna — zbliżona do układów jednolitych.

Tabela 2 zawiera współczynniki procentowego udziału poszczególnych grup zapasów w siedmiu resortach gospodarczych.

Istnieje duża rozbieżność w układach współczynników niektórych resortów, wynikająca głównie z rodzaju i warunków produkcji. Dla stwierdzenia tej odrębności wystarczy porównać strukturę zapasów przemysłu spożywczego ze współczynnikami na przykład przemysłu chemicznego, nie mówiąc już o resorcie górnictwa i energetyki, gdzie występuje specyficzna sytuacja.

Należałoby tu raz jeszcze podkreślić pewne trwałe — charakterystyczne dla poszczególnych przemysłów — cechy w układzie współczynników, co widoczne jest nawet w tak podlegającym zewnętrznym wpływom resorcie (produkcja uprawowa, hodowlana) jak wspomniany już przemysł spożywczy.

Najbardziej zróżnicowaną strukturą zapasów odznacza się przemysł chemiczny oraz resort górnictwa i energetyki. Charakteryzuje się ona bardzo wysokim udziałem zapasów materiałowych, przy minimalnych zapasach wyrobów gotowych i produkcji nie zakończonej. Stosunkowo wyrównane udziały poszczególnych składników zapasów można obserwować w przemyśle spożywczym oraz lekkim. Przyglądając się bliżej strukturze zapasów w tym ostatnim, zauważa się interesujący szczegół, a mianowicie — współczynnik obrazujący udział produkcji nie zakończonej jest stosunkowo wysoki i zbliża się niemal do odpowiedniego współczynnika w przemyśle ciężkim. Na pierwszy rzut oka wydaje się to niczym nie uzasadnione, chociażby ze względu na kilkakrotnie dłuższy, przeciętnie biorąc, cykl produkcyjny.⁴⁾ Podczas gdy w przemyśle lekkim wynosi on maksymalnie jeden mie-

⁴⁾ Na fakt ten zwrócił uwagę w swym opracowaniu pt. „Zapasy produkcji w toku w przemyśle polskim” Stanisław Ficowski jeszcze w roku 1958.

³⁾ Stany zapasów przyjęte w prezentowanych tu tabelach wyrażają średnie wartości roczne, obliczone na podstawie stanów kwartalnych w każdym roku. Pozostałe składniki zapasów (jak np. towary) zostały w rozważaniach pominięte, jako znikome w przedsiębiorstwach przemysłowych. Zostały one włączone do grupy wyrobów gotowych.

Struktura fazowa zapasów w układzie resortowym
(zapasy ogółem w resortach = 100,0)

Tabela 2

(w procentach)

Wyszczególnienie		Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego
a — 1961 r. b — 1962 r. c — 1963 r. d — 1964 r.								
średnia w roku								
Materiały	a)	84,9	62,3	69,4	50,1	46,4	60,0	57,7
	b)	84,4	62,1	70,6	52,3	47,0	61,8	56,8
	c)	84,4	61,3	69,0	54,4	46,6	64,5	53,6
	d)	84,8	61,4	71,9	53,5	44,8	67,5	55,6
Produkcja nie zakończona	a)	9,1	29,6	12,6	29,5	18,3	15,6	10,8
	b)	8,3	30,0	12,7	28,5	18,3	15,2	11,9
	c)	9,2	31,1	12,4	28,9	20,2	15,0	11,5
	d)	9,6	32,2	12,8	30,2	19,3	14,3	12,4
Wyroby gotowe	a)	6,0	8,1	18,0	20,4	35,3	24,4	31,5
	b)	7,3	7,9	16,7	19,2	34,7	23,0	31,3
	c)	6,4	7,6	18,6	16,7	33,2	20,5	34,9
	d)	5,6	6,4	15,3	16,3	35,9	18,2	32,0

siąc, to dla przemysłu ciężkiego okres ten jest właściwie cyklem minimalnym.

Po bliższym zbadaniu powyższego zjawiska dochodzi się do wniosku, iż stosunkowo wysoki udział produkcji nie zakończonej w całości zapasów w przemyśle lekkim jest spowodowany zarówno czynnikami natury statystyczno-organizacyjnej i technicznej, jak też natury ekonomicznej. Jeśli chodzi o przyczyny pierwszego rodzaju, można tu zaliczyć wykazywanie w produkcji nie zakończonej również półfabrykatów, których stan w przemyśle lekkim jest relatywnie wyższy, utrzymywanie części zapasów materiałowych w tym przemyśle poza przedsiębiorstwami produkcyjnymi (np. bawełna, wełna, skóra), przy stosunkowo wysokich zapasach materiałowych w przemyśle ciężkim.

W drugim przypadku czynnikiem decydującym jest — operując dużym skrótem — odmienna struktura kosztów i różny sposób ich narastania. W przemyśle lekkim koszty materiałowe są stosunkowo wyższe⁵⁾, a narastanie ich w początkowych fazach produkcji jest znacznie gwałtowniejsze niż na przykład w przemyśle maszynowym. Czynniki powyższe decydują o tym, że pomimo stosunkowo krótkiego cyklu produkcyjnego środki zaangażowane w produkcji nie zakończonej osiągają w przemyśle lekkim poważny poziom. Jest to zjawisko, które powinno skłaniać do uważnego badania stanów produkcji nie zakończonej i jej kształtowania nie tylko w przemysłach o długim cyklu wytwarzania.

Sięgając — już jedynie wyrzykowo — do struktury zapasów niektórych zjednoczeń (tabela 3), warto podkreślić znaczną odrębność, jaką można w wielu przypadkach zaobserwować nawet w ramach tych samych resortów. W przemyśle ciężkim na przykład odmiennym układem struktury, w zestawieniu z przemysłem maszynowym, charakteryzuje się przemysł hutnictwa żelaza. Wynika to z porównania udziału materiałów oraz produkcji nie zakończonej tych dwóch gałęzi przemysłu w zapasach ogółem. Decyduje o tym różny w obu przypadkach stopień zaangażowania materiałów i pracy dla otrzymania gotowego produktu.

Jeszcze bardziej wyraziste różnice w strukturze fazowej zapasów wśród prezentowanych tu zjedno-

czeń można zaobserwować w resorcie przemysłu spożywczego. Centralną jak gdyby pozycję zajmuje tu Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego, o najbardziej wyrównanych współczynnikach udziału trzech grup składowych zapasów, podczas gdy dwa pozostałe zjednoczenia przedstawiają całkowicie przeciwstawne obrazy. W tym przypadku, obok różnej specyfiki procesów wytwórczych, dużą rolę w kształtowaniu się stanu zapasów materiałów i wyrobów gotowych w ujęciu wartościowym odgrywają (oprócz systemu zaopatrzenia i zbytu) również wahania sezonowe.

Trudno byłoby znaleźć odpowiedź na wyraźnie postawione pytanie, w jakim stopniu struktura zapasów, stanowiąca przedmiot rozważań, jest ostatecznie prawidłowa i właściwa w istniejących u nas warunkach. Aby odpowiedzieć w sposób pośredni na to pytanie, przytacza się zestawienie ilustrujące strukturę procentową zapasów według tychże stadiów przerobu w przemyśle czechosłowackim w latach 1960—1964, a więc w okresie dostatecznie długim, aby wyeliminować ewentualnie przypadkowe układy (zob. tabela 4).

Przytoczone wyżej ciągi statystyczne wykazują, iż struktura zapasów w tym kraju jest bardzo zbliżona do obrazu, jaki oglądaliśmy badając zagadnienie w Polsce. Nie można przy tym zapominać, iż przemysł w Czechosłowacji, w porównaniu z naszym, jest zorganizowany na poziomie wyraźnie wyższym. Również obrót materiałowy, a więc zaopatrzenie i zbyty wyrobów, działa bardziej sprawnie. Można by więc na tej podstawie wyrazić opinię, iż jakiegokolwiek poważniejsze zakłócenia i dysproporcje pomiędzy poszczególnymi składnikami zapasów nie są w badanych tu agregatach widoczne.

Interesujące mogą być także porównania ze strukturą zapasów trzech krajów zachodnich, czołowych pod względem gospodarczym. Odpowiednie dane zawiera tabela 5.

Najbardziej uderzające, w porównaniu z danymi dotyczącymi Polski, są różnice w kształtowaniu się współczynników ilustrujących udział zapasów materiałowych i wyrobów gotowych w całości zapasów. Różnice te są znacznie łagodniejsze w przypadku NRF. Gdy na przykład w USA udział materiałów w zapasach wynosi od 31% do 35%, to w NRF kształtuje się on już w pobliżu 50%.

⁵⁾ W czterech podstawowych gałęziach przemysłu lekkiego (bawełniany, wełniany, odzieżowy i skórzaný) wynoszą od 75%—85% ogółu kosztów wytwarzania, w przemyśle ciężkim natomiast nie przekraczają 65%.

Tabela 3

Struktura fazowa zapasów w niektórych zjednoczeniach przemysłu uspołecznionego

Resort	Wyszczególnienie	Rok 1963				Rok 1964			
		Zapasy ogółem	w tym:			Zapasy ogółem	w tym:		
			materiały	produkcja nie zakończona	wyroby gotowe		materiały	produkcja nie zakończona	wyroby gotowe
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	Katowickie Zjednoczenie Przemysłu Węglowego	100,0	93,4	4,0	2,6	100,0	93,8	3,4	2,8
	Zjednoczenie Energetyki	100,0	93,6	5,4	1,0	100,0	93,4	5,6	1,0
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	Zjednoczenie Przemysłu Hutnictwa Żelaza	100,0	69,0	23,6	7,4	100,0	70,0	23,6	6,4
	Zjednoczenie Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich	100,0	47,5	47,2	5,3	100,0	45,4	49,5	5,1
	Zjednoczenie Przemysłu Elektronicznego	100,0	64,6	24,0	11,4	100,0	66,2	26,2	7,6
	i Teletechnicznego	100,0	64,6	24,0	11,4	100,0	66,2	26,2	7,6
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	Zjednoczenie Przemysłu Syntezy Chemicznej	100,0	76,2	11,4	12,4	100,0	77,3	12,3	10,4
	Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”	100,0	60,2	19,2	20,6	100,0	58,2	21,2	20,6
	Zjednoczenie Przemysłu Włókien Sztucznych	100,0	74,2	11,6	14,2	100,0	75,9	13,0	11,1
		100,0	74,2	11,6	14,2	100,0	75,9	13,0	11,1
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	Zjednoczenie Przemysłu Bawełnianego	100,0	47,8	35,8	16,4	100,0	45,2	39,0	15,8
	Zjednoczenie Przemysłu Skórzanego	100,0	51,9	27,2	20,9	100,0	53,1	27,8	19,1
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	Zjednoczenie Przemysłu Cukrowniczego	100,0	29,6	1,1	69,3	100,0	25,5	1,2	73,3
	Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego	100,0	34,5	40,6	24,9	100,0	30,9	40,8	28,3
	Zjednoczenie Przemysłu Spirytusowego	100,0	74,3	20,4	5,3	100,0	78,6	14,3	7,1
		100,0	74,3	20,4	5,3	100,0	78,6	14,3	7,1
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	Zjednoczenie Przemysłu Cementowego	100,0	75,1	6,3	18,6	100,0	78,5	6,0	15,5
	Zjednoczenie Przemysłu Ceramicznego	100,0	62,4	15,0	22,6	100,0	63,5	16,0	20,5
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	Zjednoczenie Przemysłu Celulozowo-Papierniczego	100,0	86,0	5,6	8,4	100,0	86,9	6,4	6,7
	Zjednoczenie Przemysłu Meblarskiego	100,0	71,7	15,1	13,2	100,0	73,4	14,9	11,7

Tabela 4

Struktura fazowa zapasów w przemyśle Czechosłowacji w latach 1960—1964 *)

(w procentach)

Wyszczególnienie	Lata				
	1960	1961	1962	1963	1964
Zapasy ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:					
materiały	58,7	58,4	58,9	57,5	58,0
produkcja nie zakończona	27,2	26,8	25,9	25,9	26,0
wyroby gotowe	14,1	14,8	15,2	16,4	16,0

*) Na podstawie „Finance a Uver”, październik 1965, str. 579.

Tabela 5

Struktura fazowa zapasów w przemyśle przetwórczym krajów zachodnich w latach 1960—1964 *)

(zapasy ogółem = 100,0)

(w procentach)

Wyszczególnienie		Lata				
		1960	1961	1962	1963	1964
a — materiały						
b — produkcja nie zakończona						
c — wyroby gotowe						
U S A	a)	31,3	31,1	35,2	34,3	33,0
	b)	28,2	28,9	30,2	30,5	29,5
	c)	40,5	40,0	34,6	35,2	37,5
Wielka Brytania	a)	39,3	38,3	36,9	36,5	37,8
	b)	35,3	35,7	36,3	37,2	36,1
	c)	25,4	26,8	26,8	26,3	26,1
N R F	a)	49,6	47,0	46,1		47,6
	b)	50,4	53,0	53,9		52,4
	c)					

*) Dane liczbowe według opracowania St. Perczyńskiego „Zapasy w wybranych krajach kapitalistycznych”.

Czynnikiem decydującym o odmiennej strukturze zapasów jest tu wysoka sprawność organizacji zaopa-

trzenia i zbytu, pozwalająca przedsiębiorstwom w tych krajach pracować przy minimalnych zapasach materiałowych. Dużą rolę odgrywa również stale posiadanie nie wykorzystanych mocy produkcyjnych, które stanowią poważną rezerwę w zaopatrzeniu. Poza tym dane liczbowe, zamieszczone w tabeli 5, odnoszą się do przemysłu „przetwórczego”, a więc nie obejmującego przemysłów wydobywczych, energetyki i innych. Jest to więc nieco inna masa statystyczna. Należy również brać pod uwagę, iż w krajach tych mogą być stosowane nieco inne kryteria przy kwalifikowaniu produktów do poszczególnych składników zapasów według podziału fazowego, niż jest to przyjęte w naszych warunkach.

Wyniki dotychczasowych rozważań w znacznym stopniu opartych na danych liczbowych można skorelować następująco:

— niezależnie od dużej przydatności jednostkowych analiz, wykonywanych w skali przedsiębiorstwa, a dotyczących struktury fazowej zapasów, celowe jest również przeprowadzenie tego rodzaju badań syntetycznych na podstawie liczb zbiorczych, obejmujących większe agregaty: resorty, działy gospodarki;

— najwygodniejszym jednakże z punktu widzenia banku partnerem, jeśli chodzi o uzyskanie konkretnych efektów, byłaby organizacja zrzeszająca przedsiębiorstwa zbliżone pod względem branżowym — a więc zjednoczenia. Realizowany zatem obecnie postulat zacieśnienia współpracy na tym szczeblu ro-

kuje na przyszłość pomyślne wyniki również w zakresie gospodarki zasobami;

— już na szczeblu resortów (a w pełni dotyczy to zjednoczeń) zarysowują się charakterystyczne i stałe układy fazowej struktury zapasów. Należy podkreślić, iż struktura ta uległa w ostatnich latach tylko bardzo nieznacznym zmianom, co pozwala mówić o pewnym ustabilizowaniu się proporcji głównych składników zapasów w okresie 1961—1964 (materiałów, produkcji nie zakończonej i wyrobów gotowych), które kształtują się w przemyśle przeciętnie jak 1,00 : 0,38 : 0,27;

— bliższa analiza współczynników obrazujących udział w zapasach produkcji nie zakończonej wskazuje, iż składnik ten stanowi poważną stosunkowo

pozycję również w przemysłach charakteryzujących się krótszym cyklem produkcyjnym (np. przemysł lekki, niektóre branże w przemyśle spożywczym itp.);

— porównania ze strukturą zapasów w innych krajach pozwalają wnioskować, iż przedstawiony powyżej układ głównych składników zapasów materiałowych w Polsce nie wykazuje większych dysproporcji. Nie oznacza to jednak, iż w poszczególnych jednostkach organizacyjnych jest powszechnie zachowany prawidłowy stosunek.

Można oczekiwać, iż dalsze zacieśnianie i ulepszanie metod współpracy banku ze zjednoczeniami, przeprowadzanie analiz porównawczych w skali całej branży umożliwią i ułatwią bardziej efektywne oddziaływanie na przedsiębiorstwa mające trudności w gospodarce zapasami.

EMIL MADEJCZYK

Spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe

Rozwój budownictwa spółdzielczego

Spółdzielczość mieszkaniowa ma w Polsce wieloletnie tradycje. Początki ruchu spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego sięgają bowiem przełomu ubiegłego i bieżącego stulecia. W okresie międzywojennym ruch ten był dość znaczny. Już wówczas wykształciły się dwa typy spółdzielni, a mianowicie typ mieszkaniowy (lokatorski — mieszkania własnością spółdzielni) oraz mieszkaniowo-budowlany (mieszkania własnością członków). Według danych statystycznych z dnia 31 grudnia 1937 roku istniały w Polsce 252 spółdzielnie mieszkaniowe tak zwane związkowe (zrzeszone w dwu związkach rewizyjnych) i 365 spółdzielni niezwiązkowych, znajdujących się tylko w rejestrze Rady Spółdzielczej (w tym 70 czynnych gospodarczo). Spośród 252 spółdzielni związkowych 60 było lokatorskich (6 115 mieszkań i 12 484 członków) oraz 192 budowlano-mieszkaniowych (9 932 mieszkania i 9 391 członków). W końcu roku 1937 w domach spółdzielczych mieszkało 66 300 osób, to jest około 0,8% ludności miejskiej.

Bezpośrednio po drugiej wojnie światowej w nowych granicach Polski w domach spółdzielczych mieszkało 22 000 osób. W tym czasie spółdzielnie organizowały przede wszystkim odbudowę mieszkań zniszczonych działaniami wojennymi. W roku 1949 w domach spółdzielczych mieszkało już 94 tysiące osób. Powoli ruszało również nowe budownictwo spółdzielcze. Zakres jego był jednak nikły. W okresie planu sześcioletniego (1950—1955) realizowane było bowiem głównie państwowe budownictwo mieszkaniowe. Efekty spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego w tym okresie zamknęły się liczbą zaledwie 1 600 nowych mieszkań, co wynosiło 0,8% ogółu mieszkań oddanych do użytku w kraju, w budownictwie mieszkaniowym typu miejskiego.

Korzystniejszy dla rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej był okres planu pięcioletniego (1956—1960). Zbudowano wówczas 27,3 tysiąca mieszkań, co stanowiło 6,5% ogółu mieszkań uzyskanych w miejskim budownictwie mieszkaniowym.

W roku 1958 sformułowane zostały przez kierow-

nictwo partii i rządu zasady nowej polityki mieszkaniowej. Głównym celem tej polityki było stworzenie politycznych, ekonomicznych i organizacyjnych warunków do uzyskania możliwie szybkiej poprawy niepomyślnej sytuacji mieszkaniowej ludności. Uznano, że dla wykonania tego zadania niezbędny jest dalszy intensywny rozwój budownictwa mieszkaniowego. Równocześnie skorygowany został pogląd, jakoby potrzeby mieszkaniowe miały być zaspokajane wyłącznie przez państwo. Stwierdzono, że w rozwijającym się budownictwie mieszkaniowym powinien zasadniczo zwiększyć się materialny udział osób zainteresowanych w uzyskaniu mieszkania.

W związku z tym wydano cały zespół aktów normatywnych¹⁾, które stworzyły ramy prawne dla realizacji nowej polityki mieszkaniowej. Między innymi wydano nowe przepisy normujące zasady i tryb udzielania przez państwo pomocy dla budownictwa mieszkaniowego, realizowanego z udziałem środków własnych ludności, w tym również dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego.²⁾

Od roku 1959 datuje się bardzo korzystny zwrot w sytuacji spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, a w szczególności na odcinku budownictwa spółdzielni mieszkaniowych (tak zwanych lokatorskich). Okres planu pięcioletniego, lata 1961—1965, był w budownictwie mieszkaniowym okresem dalszego wdrażania zasad nowej polityki mieszkaniowej. Nastąpił dalszy rozwój spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Przy wydatnej pomocy państwa, między innymi w formie kredytów bankowych, oddano do użytku 123,9 tysiąca mieszkań, to jest 21,2% ogółu mieszkań zrealizowanych w miejskim budownictwie mieszkaniowym. Nastąpiło organizacyjne umocnienie spółdzielczości mieszkaniowej. Podczas gdy w roku 1957 istniało w kraju 377 spółdzielni z 35,2 tysiąca członków (z tego 207 spółdzielni, to jest 55%, na terenie Warszawy), to w roku 1964 stan ich wzrósł

¹⁾ Podstawowe przepisy ogłoszone zostały w Monitorze Polskim z roku 1958 w numerach: 26, 27, 38 i 47.

²⁾ Głównym przepisem była uchwała Nr 81 Rady Ministrów z dnia 15 marca 1957 roku w sprawie pomocy państwa dla budownictwa mieszkaniowego, realizowanego ze środków własnych ludności (M.P. Nr 22, pozycja 157).

do 1 046, a liczba członków wynosiła 305,4 tysiąca. Liczba spółdzielni mieszkaniowych (lokatorskich) wzrasta z 63 jednostek w roku 1957 do 549 na koniec roku 1964 (269,6 tysiąca członków).

Wytoczne IV Zjazdu oraz materiały i uchwały III Plenum KC PZPR, dotyczące rozwoju gospodarczego Polski w latach 1966—1970, w odniesieniu do gospodarki mieszkaniowej utrzymały i rozwinęły sformułowane przed kilkunastoma laty zasady nowej polityki mieszkaniowej. Ustalono³⁾ generalną zasadę, że potrzeby mieszkaniowe osób, których dochód, łącznie z dochodem wszystkich wspólnie zamieszkających członków rodziny, wynosi ponad 800 złotych miesięcznie netto w przeliczeniu na osobę (ewentualnie w wyjątkowych wypadkach nie przekracza 1 000 złotych), mogą być zaspokajane tylko w budownictwie spółdzielczym.

Oczywiście, realizowane będzie nadal państwowe budownictwo mieszkaniowe. Inwestorami tego budownictwa będą rady narodowe i państwowe zakłady pracy, które będą realizowały resortowe lub zakładowe budownictwo mieszkaniowe, z przeznaczeniem na mieszkania służbowe dla określonych grup swoich pracowników. Przy przydziale mieszkań z państwowego budownictwa mieszkaniowego ma jednak obowiązywać zasada dotycząca wysokości zarobków na jedną osobę, wprowadzona uchwałą Rady Ministrów Nr 123/65.

Na tle powyższych rozwiązań staje się oczywiste, że kryteria w dziedzinie rozdziału mieszkań zdecydują o udziale poszczególnych inwestorów w miejskim budownictwie mieszkaniowym.

Spółdzielniom budownictwa mieszkaniowego przypada główna rola w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych w skali ogólnospołecznej. Spółdzielnie mieszkaniowe stają się dominującym inwestorem w zakresie budownictwa mieszkaniowego w kraju.

W projekcie planu pięcioletniego na lata 1966—1970 zakłada się (według aktualnej wersji) wybudowanie 847 076 mieszkań w całym miejskim budownictwie mieszkaniowym. Spółdzielczość mieszkaniowa ma w tym okresie wybudować 342 487 mieszkań, to jest 40,4% całości mieszkań, które mają być zrealizowane w kraju w miejskim budownictwie mieszkaniowym.

Formy pomocy państwa

W sytuacji znacznie zwiększonych zadań gospodarczych spółdzielni budownictwa mieszkaniowego niezbędne było wprowadzenie rozwiązań stwarzających możliwości ich realizacji. Odpowiednie decyzje w tym zakresie znalazły wyraz w podstawowym dla tej problematyki akcie normatywnym, jakim jest uchwała nr 122 Rady Ministrów z dnia 22 maja 1965 roku w sprawie zapewnienia warunków dalszego rozwoju spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego (Monitor Polski Nr 27, poz. 133).

Uchwała wychodzi z założenia, że szybka poprawa sytuacji mieszkaniowej ludzi pracy w miastach i osiedlach może być osiągnięta przez dalszy rozwój spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego i stwierdza, że spółdzielczość mieszkaniowa, oparta na samorządzie członkowskim, powinna coraz szerzej wykorzystywać dla budowy mieszkań inicjatywę i środki własne ludności. Równocześnie jednak podkreśla,

że osiągnięcie tych celów wymaga rozszerzenia dotychczasowych form pomocy państwa dla spółdzielni budownictwa mieszkaniowego. I istotnie, wprowadzone uchwałą urządzenia systemowe w znacznym stopniu rozszerzają dotychczasowe formy i zakres pomocy państwa dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Dotyczy to szczególnie różnorodnych form pomocy kredytowej na sfinansowanie działalności inwestycyjnej, wykonawstwa budowlanego, zaopatrzenia materiałowego, pozyskania terenów budowlanych, ulg podatkowych itp.

Realizatorami spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego są, zgodnie z uchwałą, zrzeszone w Centralnym Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego trzy typy spółdzielni budownictwa mieszkaniowego, a więc spółdzielnie mieszkaniowe (lokatorskie), spółdzielnie budowlano-mieszkaniowe (własnościowe) oraz spółdzielcze zrzeszenia budowy domów jednorodzinnych.

Źródłem sfinansowania spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego są środki własne, pochodzące z wkładów mieszkaniowych (budowlanych) członków, oraz z pomocy kredytowej.

W zależności od źródeł pochodzenia pomocy kredytowej przewidziano trzy formy budownictwa mieszkaniowego, a mianowicie:

- 1) spółdzielcze budownictwo powszechne,
- 2) spółdzielcze budownictwo zakładowe,
- 3) spółdzielcze budownictwo resortowe.

Przy pierwszej z powyższych form spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego budowa mieszkań jest finansowana środkami własnymi oraz kredytem bankowym, przyznawanym przez prezydium właściwej rady narodowej. Źródłem finansowania spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego zakładowego, obok środków własnych, są środki zakładowych funduszy mieszkaniowych. Spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe resortowe — finansowane jest środkami własnymi członków oraz kredytem bankowym, udzielonym spółdzielni na wniosek zakładu pracy.

Spółdzielcze budownictwo zakładowe i resortowe ma zaspokajać potrzeby mieszkaniowe członków-pracowników zakładów pracy kierowanych do spółdzielni zgodnie z postanowieniami umów zawieranych ze spółdzielniami w przedmiocie realizacji mieszkań w ramach tych form.

W budownictwie spółdzielczym powszechnym mieszkania dla członków wstępujących do spółdzielni realizuje się bezpośrednio, to znaczy bez pośrednictwa zakładów pracy.

Wkład mieszkaniowy — w spółdzielni mieszkaniowej — jest wnoszony w kwocie odpowiadającej określonej części kosztów budowy danego mieszkania. Wkład budowlany — w spółdzielni budowlano-mieszkaniowej lub w spółdzielczym zrzeszeniu budowy domów jednorodzinnych — wnoszony jest w kwocie niezbędnej dla pokrycia całkowitego kosztu budowy mieszkania (domu jednorodzinnego), z tym że kwota ta może być wniesiona w całości bądź też w formie zaliczki na wkład i spłatę kredytu bankowego.

Za koszt budowy mieszkań lub domów jednorodzinnych, stanowiący podstawę obliczenia wysokości kredytu bankowego oraz wkładów mieszkaniowych i zaliczek na wkłady budowlane, uważa się inwestorski koszt globalny (koszt bezpośredni budowy jednego metra kwadratowego powierzchni użytkowej

³⁾ Uchwała nr 122 Rady Ministrów z dnia 22 maja 1965 roku.

mieszkania oraz koszty podstawowych urządzeń towarzyszących), pomniejszony o koszt budowy podstawowych urządzeń socjalno-kulturalnych, usługowych i handlowych. Na realizację tych urządzeń spółdzielnie mogą otrzymać kredyt bankowy w wysokości pełnych kosztów budowy. Obowiązujące minimalne wysokości wkładów mieszkaniowych i budowlanych ilustruje tabela 1.

Tabela 1

Treść	Udział w kosztach budowy mieszkania
I. Wkład mieszkaniowy	
1) przy standardzie podstawowym	15%
2) przy standardzie wyższym	
a) w miastach do 20 tysięcy mieszkańców oraz w osiedlach i gromadach	18%
b) w miastach powyżej 20 do 100 tysięcy mieszkańców	
— w strefie śródmiejskiej	20%
— w pozostałych strefach	18%
c) w miastach powyżej 100 tysięcy mieszkańców	
— w strefie centralnej	22%
— w strefie śródmiejskiej	20%
— w pozostałych strefach	18%
II. Wkład budowlany	
1) w spółdzielniach budowlano-mieszkaniowych, realizujących budownictwo wielorodzinne	
— przy standardzie podstawowym — co najmniej	40%
— przy standardzie wyższym — co najmniej	50%
2) w spółdzielniach budowlano-mieszkaniowych oraz w spółdzielczym zrzeszeniu budowy domów jednorodzinnych, realizujących domy jednorodzinne (lub małe domy mieszkalne) — liczony od kosztów budowy domów	
a) w miastach, osiedlach i gromadach położonych na terenie ziem zachodnich i północnych oraz na pozostałych terenach w miastach do 100 tysięcy mieszkańców, osiedlach i gromadach — co najmniej	20%
b) w miastach nie wymienionych w punkcie a) — co najmniej	25%

Na wkład mieszkaniowy lub budowlany może być zaliczona wartość pracy wniesionej przez członków spółdzielni oraz ich rodziny, a także materiałów budowlanych.

Osoby ubiegające się o przyjęcie na członków spółdzielni mogą uzyskać pomoc finansową na uzupełnienie wkładu mieszkaniowego lub budowlanego, ze środków zakładowego funduszu mieszkaniowego. Pomoc ta może mieć charakter zwrotny lub bezzwrotny, jeśli dotyczy wkładu mieszkaniowego (w spółdzielni lokatorskiej), nie może przekraczać dwóch trzecich kwoty obowiązującego wkładu i jest udzielana po zakumulowaniu przez zainteresowanego pracownika na mieszkaniowej książeczce PKO jednej trzeciej tego wkładu. Spłata tego rodzaju pożyczki następuje w ciągu pięciu lat. Spłata pożyczki może być zawieszona na pięć lat, pod warunkiem przepracowania przez pożyczkobiorcę tego okresu w zakładzie, który pożyczkę przyznał. Po upływie tego okresu pożyczka może być częściowo lub całkowicie umorzona.

Pomoc z zakładowego funduszu mieszkaniowego na uzupełnienie wkładu budowlanego (do spółdzielni budowlano-mieszkaniowej lub spółdzielczego zrzeszenia budowy domów jednorodzinnych) udzielana jest na warunkach pożyczki, w wysokości do 10% kosztu budowy mieszkania lub domu jednorodzinnego (lokalu w małym domu mieszkalnym), po uprzednim zgromadzeniu przez zainteresowanego pracownika na

mieszkaniowej książeczce oszczędnościowej PKO środków własnych, wysokość których — łącznie z pomocą uzyskaną z zakładowego funduszu mieszkaniowego — odpowiada co najmniej wkładowi stanowiącemu warunek otrzymania kredytu długoterminowego na budowę mieszkania (domu jednorodzinnego).

Osoby zatrudnione w zakładach pracy, które nie tworzą zakładowych funduszy mieszkaniowych bądź nie posiadają dostatecznych środków na rachunkach tych funduszy, mogą uzyskać pomoc finansową na uzupełnienie wkładu mieszkaniowego lub budowlanego w formie kredytu bankowego. Kredyty te, jeśli chodzi o wysokość oraz okres spłaty, udzielane są na warunkach analogicznych jak pożyczki z zakładowego funduszu mieszkaniowego.

Kredyty udzielone na uzupełnienie wkładu mieszkaniowego (do spółdzielni mieszkaniowych) mogą być umarzane w granicach 25%—100% zadłużenia, w zależności od wysokości dochodów miesięcznych netto w przeliczeniu na jednego członka rodziny kredytobiorcy i od innych okoliczności uzasadniających umorzenie.

Okres spłaty zadłużenia nie może przekraczać pięciu lat. Oprocentowanie kredytu wynosi 1%—3% w stosunku rocznym, w zależności od wysokości zarobków miesięcznych netto w przeliczeniu na jednego członka rodziny zamieszkałej z kredytobiorcą.

Wnioski o udzielenie kredytów (poświadczone przez zakład pracy i spółdzielnię) rozpatrują komisje koordynacji rozdziału mieszkań, wydając decyzje w sprawie warunków przyznania kredytu. Kredytów udzielają oddziały Banku Inwestycyjnego w oparciu o rozstrzygnięcia wspomnianych komisji.

Jak już powiedziano wyżej, w nowym systemie prawnym, dotyczącym spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, znacznie została rozszerzona pomoc kredytowa państwa. Rodzaje kredytów, z których mogą korzystać spółdzielnie budownictwa mieszkaniowego, oraz warunki ich udzielania wymienione są w tabeli 2.

Na realizację mieszkań oraz podstawowych urządzeń towarzyszących w spółdzielczym budownictwie powszechnym kredyty bankowe są udzielane w ramach limitów kredytowych, pozostających w dyspozycji WRN, i na podstawie decyzji tych rad o przyznaniu kredytu.

Spółdzielcze budownictwo zakładowe korzysta z pomocy finansowej zakładowych funduszy mieszkaniowych w formie kredytu. Pomoc ta jest udzielana na warunkach analogicznych jak przy kredycie bankowym, przyznawanym na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe **powszechne**. Kredyt udzielony ze środków zakładowego funduszu mieszkaniowego spółdzielniom mieszkaniowym (lokatorskim) na sfinansowanie podstawowych urządzeń socjalno-kulturalnych może mieć charakter bezzwrotny.

O wykonanie spółdzielczego budownictwa zakładowego zawierane są odpowiednie umowy, w których zakłady pracy zobowiązują się w określonych terminach przekazać środki z zakładowego funduszu mieszkaniowego, a spółdzielnie — wybudować mieszkania dla członków-pracowników danego zakładu pracy i spłacać kredyt zgodnie z obowiązującymi zasadami.

Na sfinansowanie nakładów w budownictwie spółdzielczym **resortowym** spółdzielnie zaciągają kredyty bankowe. Kredyty udzielane są na wniosek zakładu pracy, zawierającego ze spółdzielnią umowę o reali-

Tabela 2

Lp	Rodzaj i przeznaczenie kredytu	Spółdzielnia uprawniona do otrzymania kredytu	Wysokość kredytu*)	Okres spłaty w latach	Oprocentowanie	Ulgi w spłacie w formie umorzenia
1	2	3	4	5	6	7
1	Kredyt na budowę mieszkań 1) w domach wielomieszkaniowych: a) standard podstawowy b) standard wyższy c) mieszkania finansowane w 90% wkładem budowlanym 2) domy jednorodzinne i małe domy mieszkalne a) na terenach uzbrojonych b) na terenach nie uzbrojonych	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe lokatorskie budowlano-mieszkaniowe budowlano-mieszkaniowe budowlano-mieszkaniowe budowlano-mieszkaniowe s.z.b.d.j.**)	85% do 60% 78%—82% 3) 50% 10% 75%—80% 3) maksymalnie 100—110 tys. zł 75%—80%	60 25 45 25 — 25 45	— 1% — 1% 1% ³⁾ 1% 1%	1/3 każdej raty 1) 1/5 kredytu 2) 1/3 każdej raty 1) 1/5 kredytu 2) cała kwota kredytu 4) — —
2	Kredyt na podstawowe urządzenia towarzyszące, usługowe i handlowe 1) w budownictwie wielomieszkaniowym spółdzielni 2) na urządzenia wolno stojące na osiedlach wspólnych	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe lokatorskie budowlano-mieszkaniowe	2 800 zł ew. 3 000 zł na 1 m ² powierzchni użytkowej jak wyżej	45 — —	— 1% 1% ³⁾	— — cała kwota kredytu
3	Kredyt na budowę podstawowych urządzeń socjalno-kulturalnych 1) w budownictwie wielorodzinnym spółdzielni 2) urządzenia wolno stojące na osiedlach wspólnych	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe lokatorskie budowlano-mieszkaniowe	jak wyżej jak wyżej	45 45 — —	— 1% — 1% ³⁾	1/3 każdej raty — cała kwota kredytu
4	Kredyt na zorganizowanie wykonawstwa robót budowlano-montażowych systemem gospodarczym oraz na wstępne prace przygotowawcze do realizacji dużych osiedli	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe s.z.b.d.j.**)	stosownie do uzasadnionych potrzeb i decyzji BI	10 10 10	1% 1% 1%	— — —
5	Kredyt na poczet wkładów mieszkaniowych i budowlanych w spółdzielczym budownictwie resortowym przed imiennym skierowaniem pracowników na członków do spółdzielni	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe s.z.b.d.j.**)	w kwotach wymaganych wkładów dla mieszkań nie posiadających imiennej obsady członkowskiej	6/ 6/ 6/	— — —	— — —
6	Kredyt na poczet wkładów mieszkaniowych przy budowie mieszkań rezerwowych	lokatorskie	jak wyżej	6/	—	—
7	Kredyt na kapitalne remonty domów mieszkalnych (wielorodzinnych, małych domów mieszkalnych, jednorodzinnych)	lokatorskie budowlano-mieszkaniowe	do wysokości kosztu pomniejszonego o kwotę środków zakumulowanych na kapitalny remont, maksymalnie do 70% wartości budynku w stanie nowym	do 10 do 10	1% 1%	— —

*) wartości procentowego udziału kredytów w sfinansowaniu kosztu budowy

**) spółdzielcze zrzeczenie budowy domów jednorodzinnych

1) pod warunkiem terminowej spłaty 2/3 każdej raty

2) po terminowej spłacie 80% kredytu

3) zależnie od położenia miejsca budowy (vide zestawienie dot. wysokości wkładów członkowskich); maksymalna kwota kredytu odnoszona jest do domu jednorodzinnego lub mieszkania w małym domu mieszkalnym

4) umorzenia dokonuje się po zakończeniu budowy i rozliczeniu kosztów

5) odsetki pobiera się do czasu umorzenia kredytu

6) spłata następuje z chwilą rozdzielenia mieszkań członkom skierowanym do spółdzielni przez zakłady pracy

U w a g a: w razie zaległości w spłacie kredytu pobierane są odsetki zwróci od należności przeterminowanych w wysokości 4% w stosunku rocznym.

zając w ramach tej formy budownictwa określonej liczby mieszkań dla pracowników tego zakładu. W ramach warunków umownych zakład pracy przekazuje spółdzielni limit nakładów inwestycyjnych, przyznany mu w planie inwestycyjnym na omawiane budownictwo mieszkaniowe. Kredyt bankowy udzielany jest na zasadach analogicznych, jak na spółdzielcze budownictwo powszechne.

Kredyty na zorganizowanie wykonawstwa robót sy-

stem gospodarczym w zakresie inwestycji ewentualnie kapitalnych remontów lub na przygotowanie do realizacji dużych osiedli — udzielane są przez bank (na podstawie odpowiednio udokumentowanego wniosku spółdzielni) po stwierdzeniu uzasadnionej potrzeby wykonania planowanych nakładów na przykład na budowę lub nabycie (zakup, dzierżawę) bazy produkcyjnej lub magazynu materiałowego, zakup (dzierżawę) sprzętu budowlanego, maszyn, środków trans-

portowych, przeprowadzenie wstępnych prac badawczych (geologicznych, geodezyjnych itp.) lub projektowych.

W przypadku pozytywnego załatwienia wniosku spółdzielni bank zawiera z nią umowę kredytową, w której ustala się szczegółowe warunki udzielenia, realizacji i spłaty kredytu.

Limity kredytowe na powyższe cele zabezpieczone są w planie finansowo-kredytowym banku.

Kredyt na poczet wkładów mieszkaniowych i budowlanych w spółdzielczym budownictwie resortowym udzielany jest w przypadkach, gdy zakład pracy w chwili zawierania ze spółdzielnią umowy o to budownictwo nie może, z uzasadnionych powodów, podać nazwisk pracowników, którzy będą wytypowani na członków spółdzielni. Bank przyznaje kredyt dla spółdzielni na wniosek zakładu pracy. Udzielenie kredytu następuje po przyjęciu do finansowania zadania inwestycyjnego, obejmującego budowę odnośnych mieszkań. Spółdzielnie zabezpieczają te kredyty skryptami dłużnymi.

Kredyty na poczet wkładów członkowskich udzielane są spółdzielniom mieszkaniowym, realizującym mieszkania bez obsady członkowskiej, czyli tak zwane rezerwowe, dla których obsadę ustalają prezydium rad narodowych. Kredytów na powyższy cel udziela bank w oparciu o decyzje prezydium wojewódzkich rad narodowych, które przyznają je w ramach limitów kredytowych, stojących do ich dyspozycji w narodowym planie gospodarczym.

Kredyty na kapitalne remonty przyznawane są przez organy gospodarki komunalnej i mieszkaniowej prezydium powiatowych (miejskich) rad narodowych z przeznaczonej na ten cel puli limitów kredytowych w narodowym planie gospodarczym. Wnioski spółdzielni o przyznanie kredytu powinny być zaopiniowane przez oddziały Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego oraz przez oddziały Banku Inwestycyjnego. Kredyt na kapitalny remont budynku obciążonego pożyczką budowlaną może być przyznany za zgodą organu do spraw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej WRN, na wniosek oddziału CZSBM. Kredytu udzielają oddziały Banku Inwestycyjnego, po spełnieniu przez spółdzielnię określonych warunków zawartej z nią umowy o kredyt. W umowie tej sformułowane są również warunki wypłaty kredytu i spłaty zadłużenia. W miarę postępu robót kredyt stawiany jest do dyspozycji spółdzielni (jednorazowo lub w ratach) drogą przekazania go na rachunek środków na kapitalne remonty, prowadzony w NBP. Po zakończeniu finansowania kapitalnego remontu ustala się plan spłaty zadłużenia z tytułu wykorzystanego kredytu.

Zasady działalności inwestycyjnej

Działalność inwestycyjną spółdzielni budownictwa mieszkaniowego obowiązują ogólne przepisy inwestycyjne, w szczególności dotyczące budownictwa mieszkaniowego. Chodzi tu o przepisy normujące zagadnienia programowania i projektowania, planowania inwestycyjnego, wykonawstwa, wymogów z zakresu dokumentacji projektowo-kosztorysowej i prawnej, rozliczeń za roboty, dostawy i usługi itd.

Podkreślić tu należy, iż spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe jest podporządkowane przepisom normującym wysokość zabudowy, zasady projektowania

poszczególnych kategorii mieszkań (dla spółdzielni mieszkaniowych) w dostosowaniu do liczebności członków rodziny (tak zwanych „emek”), jak również przepisom określającym rozmiary domów jednorodzinnych i lokali w małych domach mieszkalnych, wyłączonych z publicznej gospodarki lokalami. W odniesieniu do omawianego budownictwa mieszkaniowego wprowadzono również dla poszczególnych województw średnie dyrektywne inwestorskie koszty globalne jednego metra kwadratowego powierzchni użytkowej mieszkania. Średni dyrektywny koszt globalny jednego metra powierzchni użytkowej obejmuje koszt bezpośredni oraz wartość nakładów na realizację podstawowych urządzeń towarzyszących, przewidzianych w odrębnych przepisach do wykonania przez inwestora budownictwa mieszkaniowego. Koszt bezpośredni może być przekroczony o 3% w budownictwie spółdzielni lokatorskich oraz o 200 złotych na jeden metr kwadratowy powierzchni użytkowej w domach wielorodzinnych, o standardzie wyższym, w spółdzielniach budowlano-mieszkaniowych, dla lepszego wyposażenia i wykończenia mieszkań za środki własne członków zasiedlających odnośne mieszkania.

Do spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego odnoszą się również przepisy określające stopień wyposażenia oraz wykończenia mieszkań w poszczególnych standardach, to znaczy podstawowym i wyższym.

Zadania spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego ujmowane są w wieloletnich i rocznych terenowych planach inwestycyjnych. W narodowym planie gospodarczym figurują one w planach inwestycyjnych prezydium poszczególnych wojewódzkich rad narodowych (miast wyłączonych z województw), jako jedna z form realizowanego w kraju budownictwa mieszkaniowego.

Zadania planu wyrażane są w formie wskaźników dyrektywnych, które limitują wielkość nakładów na roboty budowlano-montażowe, wykonywane systemem zleconym w budownictwie spółdzielczym — powszechnym i zakładowym, określają efekty rzeczowe w postaci odpowiedniej ilości metrów kwadratowych powierzchni użytkowej mieszkań przewidzianych do oddania do użytku i lokali użytkowych (w tym na cele usług dla ludności) oraz ustalają limity kredytów bankowych na pomoc finansową dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego — powszechnego.

Konkretyzowanie działalności inwestycyjnej poszczególnych spółdzielni następuje w okresie prac planistycznych wszystkich jednostek planujących inwestycje. W ramach dyrektywnych wskaźników planu prezydium powiatowych (miejskich) rad narodowych spółdzielnie opracowują projekty planów rzeczowo-finansowych dla zadań nowo rozpoczynanych oraz wkładki roczne do tych planów dla zadań kontynuowanych. W dokumentach tych ujmuje się zadania wszystkich form spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, to znaczy powszechnego, zakładowego i resortowego, z tym że zadania dotyczące budownictwa resortowego mogą być wprowadzane w dalszych fazach planu. Projekty powyższych dokumentów (zaakceptowane przez oddziały CZSBM) składane są organom gospodarki komunalnej i mieszkaniowej prezydium powiatowych (miejskich) rad narodowych. Projekty planów wraz z całością materiałów planu inwestycyjnego danego powiatu (miasta), przyjęte przez wspomniane organy, przedstawiane są prezydium rad narodowych do zatwierdzenia. Z kolei od-

działy wojewódzkie CZSBM opracowują spis zadań inwestycyjnych, przewidywanych do realizacji w skali województwa (miasta wyłączonego z województwa), w oparciu o zatwierdzone przez prezydium PRN projekty planów rzeczowo-finansowych, ujmujących poszczególne zadania spółdzielni. Spisy te składane są w wojewódzkich zarządach inwestycji miejskich prezydentów WRN. Zarządy te — po sprawdzeniu zawartych w nich danych, zwłaszcza w aspekcie zgodności z wytycznymi i dyrektywami planistycznymi PWRN, prawidłowego przygotowania zadań do realizacji (wkłady własne, dokumentacja prawna i projektowo-kosztorysowa, wykonawstwo) oraz prawidłowego zaplanowania wykonania zadań (koncentracja nakładów i ustalenie etapów ich realizacji, zachowanie dyrektywnego średniego wojewódzkiego kosztu 1 m² powierzchni użytkowej) — przedstawiają je prezydium WRN do zatwierdzenia.

Prezydium wojewódzkiego rad narodowych zatwierdzając spis zadań inwestycyjnych przyznają równocześnie na poszczególne nowo rozpoczynane zadania inwestycyjne limit kredytu bankowego dla mieszkań realizowanych w formie spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego powszechnego i ustalają kwotę kredytu, przewidzianą do udzielenia w roku planowanym (na sfinansowanie nakładów w roku planowanym).

W oparciu o zatwierdzony spis zadań oddział Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego zatwierdza opracowane przez spółdzielnie plany rzeczowo-finansowe inwestycji (wkładki roczne do tych planów), po uprzednim pozytywnym zaopiniowaniu ich przez właściwe oddziały Banku Inwestycyjnego. Ewentualne spory na tle negatywnych opinii Banku Inwestycyjnego rozstrzygają wojewódzkie zarządy inwestycji miejskich PWRN.

Spółdzielnie budownictwa mieszkaniowego mogą podejmować realizację inwestycji wyłącznie na podstawie zatwierdzonych planów rzeczowo-finansowych (wkładek rocznych).

Zasady kontroli bankowej

Jak wiadomo, bankową obsługę spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego sprawuje Bank Inwestycyjny. Na podstawie zestawienia ilustrującego rodzaje pomocy kredytowej państwa dla spółdzielni budownictwa mieszkaniowego widzimy, iż podstawowym źródłem finansowania budownictwa mieszkaniowego tych spółdzielni są kredyty długoterminowe (bankowe i z zakładowego funduszu mieszkaniowego). W związku z tym w ramach obsługi bankowej omawianego budownictwa w szerokim zakresie występują między innymi czynności związane z udzielaniem, realizacją i spłatą kredytów, a więc czynności, które mogą być określone jako kredytowanie tego budownictwa.

Spółdzielnie otwierają w oddziałach Banku Inwestycyjnego rachunki bankowe, niezbędne w związku z prowadzeniem działalności inwestycyjnej. Są to rachunki następujące:

— funduszy inwestycyjnych, na których przebiegają akumulowane środki własne (pochodzące z wkładów mieszkaniowych i budowlanych), przeznaczone na sfinansowanie nakładów na budownictwo mieszkaniowe,

— rozliczeniowe, z których jest finansowana — ze środków własnych i ewentualnie z kredytu banko-

wego — tak zwana wstępna działalność inwestycyjna (przed przyjęciem do finansowania zatwierdzonych planów rzeczowo-finansowych),

— inwestycyjne (akumulacja środków własnych i wypłaty na inwestycje),

— pożyczkowe, w ramach których ewidencjonowane są zadłużenia spółdzielni z tytułu kredytów długoterminowych, wypłacanych na inwestycje oraz operacje związane z ich spłatą.

Spółdzielnie mogą otwierać również dalsze rachunki, na przykład w przypadkach korzystania z kredytów specjalnych na poczet wkładów mieszkaniowych i budowlanych w spółdzielczym budownictwie resortowym lub tak zwanym rezerwowym, na zorganizowanie wykonawstwa robót systemem gospodarczym lub na sfinansowanie prac przygotowawczych do realizacji dużych osiedli.

Oddziały Banku Inwestycyjnego, realizując zadania związane z bankową obsługą spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, wykonują czynności o szerokim zakresie i różnorodnym charakterze. Podstawowym ich celem jest oddziaływanie na przygotowanie przez spółdzielnie zadań inwestycyjnych z zachowaniem optymalnych wskaźników techniczno-ekonomicznych oraz innych ustaleń systemu normatywnego, jak również centralnych dyrektyw planistycznych, oddziaływanie na prawidłowy przebieg procesu inwestycyjnego, prawidłowe wykorzystanie środków finansowych, a zwłaszcza pomocy kredytowej zgodnie z przeznaczeniem. Oddziały BI mają ponadto obowiązek przeprowadzania badań i analiz kształtowania się ekonomiki spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Do najważniejszych czynności zaliczyć należy:

— opiniowanie planów rocznych i wieloletnich (indywidualnych i zbiorczych wojewódzkich) dla potrzeb władz terenowych, koordynujących i zatwierdzających te plany,

— kontrola, przyjmowanie i rozprowadzanie spisów zadań inwestycyjnych,

— opiniowanie planów rzeczowo-finansowych (wkładek rocznych) przed zatwierdzeniem ich przez oddziały Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego,

— przyjmowanie zatwierdzonych planów rzeczowo-finansowych (wkładek rocznych) do finansowania,

— udzielanie i uruchamianie kredytów bankowych,

— realizacja wypłat z kredytu na nakłady inwestycyjne w powiązaniu z kontrolą postępu robót,

— rozliczanie finansowania obiektów oddanych do użytku i zadań zakończonych,

— ustalanie planów spłaty zadłużeń z tytułu kredytów długoterminowych,

— administracja pożyczkami długoterminowymi,

— planowanie kredytowe,

— prace analityczno-badawcze.

Nie wnikając w szczegółową problematykę zadań związanych z trybem i zasadami finansowania (kredytowania) omawianego budownictwa mieszkaniowego, wydaje się celowe wskazać na podstawowe z nich. Obowiązkiem spółdzielni-inwestora jest przedstawić właściwemu oddziałowi BI zatwierdzony plan rzeczowo-finansowy (wkładkę roczną), obejmujący określone zadanie inwestycyjne wraz z dokumentami stwierdzającymi przygotowanie inwestycji do realizacji (np. własność lub wieczyste użytkowanie gruntu, zestawienie kosztów zadania inwestycyjnego, umowy z zakładami pracy o realizację zakładowego lub resortowego

budownictwa mieszkaniowego, zapewnienie wykonawstwa robót, oświadczenia o stanie posiadania dokumentacji wykonawczej).

Oddział Banku Inwestycyjnego kontroluje powyższe dokumenty pod względem merytorycznym i formalnym, a w szczególności sprawdza, czy podany w nich sposób przygotowania zadania inwestycyjnego w zakresie rzeczowym i finansowym nie narusza określonych wymogów systemu normatywnego oraz pod względem zgodności z wojewódzkim spisem zadań inwestycyjnych. W przypadku pozytywnego wyniku kontroli powyższych dokumentów może być otwarty dla spółdzielni rachunek finansowania inwestycji (akumulacji środków własnych i wypłat).

Dla każdego zadania inwestycyjnego może być otwarty odrębny rachunek finansowania. Do czasu uruchomienia kredytu wypłaty mogą być dokonywane jedynie do wysokości zakumulowanych środków własnych spółdzielni.

Z chwilą przyjęcia do finansowania planu rzeczowo-finansowego oddział BI wystawia i przekazuje spółdzielni promesę kredytową, w której precyzuje warunki uruchomienia, realizacji i spłaty kredytu ustalonego na sfinansowanie danego zadania inwestycyjnego. Do najistotniejszych ustaleń promesy kredytowej należy zaliczyć następujące warunki:

— **odnośnie do uruchomienia kredytu:** zakumulowanie na rachunku finansowania określonej kwoty środków własnych, ustanowienie (ewentualnie przyrzeczenie ustanowienia) zabezpieczenia hipotecznego (w określonych przypadkach wekslowego) kredytu, ubezpieczenie budynków w PZU z cesją praw do odszkodowania na rzecz BI, przedstawienie uchwały walnego zgromadzenia członków spółdzielni, upoważniającej zarząd do zaciągnięcia przyznanych kredytów, podpisanie przez spółdzielnię promesy kredytowej;

— **odnośnie do realizacji kredytów:** wypłaty z kredytu dokonywane będą sukcesywnie na podstawie dokumentów rozliczeniowych (przy czym — przy systemie gospodarczym robót wypłata kredytu odbywa się w ratach, na wniosek inwestora, uzasadniony potrzebami budowy), wypłatę kredytu uzależnia się od wyników bankowej kontroli postępu budowy, z możliwością stosowania sankcji bankowych, aż do wstrzymania kredytowania i wypowiedzenia kredytu włącznie.

Pozostałe ważne warunki promesy kredytowej dotyczą oprocentowania, terminów rozpoczęcia spłaty zadłużenia i regulowania rat pożyczkowych oraz stosowania ewentualnych ulg w spłacie.

Z chwilą spełnienia przez spółdzielnię określonych warunków promesy kredytowej, oddział BI uruchamia (stawia do dyspozycji) określoną kwotę kredytu i w tych granicach, łącznie ze środkami własnymi spółdzielni, finansuje nakłady. W toku finansowania oddziały BI śledzą przebieg realizacji planów rzeczowo-finansowych, wykorzystując w tym celu między innymi materiały sprawozdawcze spółdzielni i — w razie konieczności — przeprowadzając kontrolę techniczno-finansową na budowie bądź finansowo-gospodarczą w spółdzielni.

Bank Inwestycyjny dla wyegzekwowania zaleceń pokontrolnych może stosować sankcje, zgodnie z warunkami zawartej umowy kredytowej.

W miarę oddawania obiektów inwestycyjnych do użytku spółdzielnia ma obowiązek (nie później niż w trzy miesiące od terminu oddania) przedstawić ban-

kowi rozliczenie finansowania budowy, w oparciu o które następuje rozliczenie wypłat obciążających dany obiekt, z określeniem przypadających na te wypłaty kwot środków własnych i kredytu bankowego. Po sprawdzeniu i przyjęciu rozliczenia finansowania odnośnego obiektu oddział BI ustala dla spółdzielni plan spłaty kwoty kredytu bankowego, wynikającej z rozliczenia.

Jeśli chodzi o spółdzielcze zrzeczenie budowy domów jednorodzinnych — rozliczenie finansowania następuje po wykonaniu wszystkich obiektów objętych zadaniem inwestycyjnym. W tym przypadku walne zgromadzenie spółdzielczego zrzeczenia podejmuje uchwałę w sprawie zatwierdzenia rozliczenia kosztów sfinansowania zadania, ze sprecyzowaniem kwoty kredytu bankowego, obciążającego poszczególne domy oraz w sprawie przekazania poszczególnych domów członkom. Zarząd zrzeczenia przedstawia oddziałowi BI odpowiednio udokumentowany wniosek o wyrażenie zgody na repartycję kredytu, obciążającego zrzeczenie, na poszczególnych członków. W przypadku pozytywnego wyniku oceny wniosku zrzeczenia, a w szczególności stwierdzenia, że repartycja obejmuje całość zadłużenia z tytułu wypłaconego kredytu, że wysokość pożyczek poszczególnych członków zrzeczenia nie przekracza kwoty określonej w przepisach jako maksymalnej na dom jednorodzinny i że udokumentowanie wniosku jest zgodne z uchwałą walnego zgromadzenia zrzeczenia — oddział BI wyraża zgodę na repartycję kredytu.

Oddział Banku Inwestycyjnego zwalnia zrzeczenie z obliża z tytułu wypłaconego kredytu po przedłożeniu mu dokumentów notarialnych, stwierdzających przekazanie przez zrzeczenie poszczególnych nieruchomości (działek i domów) członkom zrzeczenia wraz z obciążeniem ich hipoteką dla zabezpieczenia kredytów wynikających z repartycji oraz po przedstawieniu dowodów ubezpieczenia budynków w PZU z cesją praw do odszkodowania na rzecz BI.

Ogólnie rzecz ujmując możemy powiedzieć, że finansowanie z udziałem kredytu bankowego kapitalnych remontów domów spółdzielni budownictwa mieszkaniowego jest realizowane przy zastosowaniu trybu analogicznego jak przy nakładach inwestycyjnych.

Spłaty kredytów wykorzystanych na budownictwo mieszkaniowe (kapitalne remonty) spółdzielnie dokonują zgodnie z zobowiązaniami przyjętymi w umowach kredytowych w okresach ustalonych dla poszczególnych rodzajów kredytów w systemie normatywnym.

Odrębnymi zadaniami Banku Inwestycyjnego w zakresie obsługi spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego są czynności związane ze stosowaniem ulg w spłacie zadłużeń, a zwłaszcza umorzeń określonej części zadłużenia, przewidzianych w systemie normatywnym.

Jak z powyższego wynika, przed aparatem bankowym zostały postawione znacznie zwiększone zadania. Zadania te wynikają nie tylko z ilościowego wzrostu zadań spółdzielczości mieszkaniowej, ale także z bardziej zróżnicowanej w formie pomocy państwa dla tego budownictwa. Wszystko to będzie wymagało znacznego wysiłku dla ich wykonania i powinno być jednocześnie zachętą do szukania dróg usprawnienia i uproszczenia czynności bankowych.

JERZY WESOŁOWSKI

Ceny a równowaga obrotów dewizowych z krajami socjalistycznymi

Podobne są założenia i cele ekonomiczne krajów socjalistycznych, jak również podobna jest struktura organizacyjna gospodarki narodowej w tych krajach, w szczególności w dziedzinie powiązań między gospodarką wewnętrzną i światową, w związku z prowadzoną wymianą dóbr i usług.

W tej dziedzinie w większości krajów socjalistycznych, podobnie jak i w naszym kraju, doszło do wyraźnego wyodrębnienia:

— obrotów towarowych i usługowych w stosunkach z zagranicą, które mogły być dokonywane w zasadzie w oderwaniu od istniejącego układu cen wewnętrznych i kursów walut, gdyż zostały oparte wyłącznie na cenach zagranicznych, wyrażanych w ustalonych jednostkach walutowych,

— obrotów usługowych (szeroko pojętych) świadczonych bezpośrednio w danym kraju — głównie na rzecz przebywających tam cudzoziemców — według cen wewnętrznych, których równowartość w walucie obcej ustalona być może tylko drogą przeliczenia przez obowiązujący kurs.

Tak więc w zakresie obrotów towarowych ani polityka cen wewnętrznych, ani polityka kursowa łącznie ze zmianami parytetu prowadzona przez kraje socjalistyczne¹⁾ nie znajduje w zasadzie bezpośredniego odbicia w kształtowaniu się obrotów dewizowych ich partnerów wymiany. Cały ciężar zagadnienia w stosunkach między krajami socjalistycznymi przeniesiony został natomiast na ustalanie cen w umownych jednostkach walutowych, według których realizowana miała być wymiana towarowa.

Wobec tego, że pierwsze umowy handlowe z krajami socjalistycznymi w okresie powojennym miały charakter kompensaty towarowej, ceny ustalane w tych umowach nie miały praktycznego znaczenia. Stosunkowo jednak szybko w wymianie towarowej z krajami socjalistycznymi przeszliśmy na ceny światowe. Wobec poważnego wzrostu cen światowych w roku 1951, na skutek konfliktu koreańskiego, przyjęto w późniejszych umowach ceny z roku 1950, jako ceny stałe. Po częściowej korekcie tych cen w roku 1954 w latach 1957—1958 podjęto szeroką dyskusję między krajami socjalistycznymi na temat zasad ustalania cen, przyjmując w efekcie za podstawę rozliczeń na rok 1958 średnie bieżące ceny światowe z roku 1957, które uściślano były w dwustronnych porozumieniach. Mimo pierwotnych zamierzeń corocznego dostosowywania cen w obrotach między krajami socjalistycznymi do przeciętnych cen światowych z roku ubiegłego, w późniejszych latach nie wprowadzono tego w życie,

tak że ceny z roku 1957 stały się cenami „stop”²⁾, przy utrzymaniu się rozbieżności cen na te same artykuły w zależności od istniejących dwustronnych porozumień pomiędzy poszczególnymi krajami.

Nie przerwało to jednak prac nad sprecyzowaniem samego pojęcia ceny światowej, a następnie nad zasadami ustalania cen, szczególnie w zakresie eliminowania wpływu wahań koniunkturalnych czy też oddziaływania polityki cenowej monopolii kapitałistycznych. W podjętych pracach uwzględniono również problem ujednolicenia cen stosowanych między poszczególnymi krajami socjalistycznymi. W oparciu o te teoretyczne założenia podjęto prace nad ustaleniem nowych cen dla obrotów towarowych krajów socjalistycznych. Ceny te od połowy roku 1965 zaczęły wchodzić w życie w porozumieniach dwustronnych.

Tym samym więc, w granicach odchylenia między starymi a nowymi cenami, ulegnie w poszczególnych krajach socjalistycznych zmianie wzajemny stosunek cen eksportowych do cen importowych, czyli zmienia się „terms of trade”, co odbić się musi na kształtowaniu obrotów dewizowych. W wyniku tych zmian bowiem nastąpić może bądź silniejszy spadek należności niż spadek zobowiązań z tytułu wymiany towarowej, bądź też wyższy wzrost zobowiązań niż należności, czyli pogorszenie się warunków wymiany, które można wyrównać albo wzrostem masy eksportowej towarów, albo ograniczeniem importu, jeśli pominiemy możliwość wyrównania ich zmianami zadłużenia w stosunkach międzynarodowych. Naturalnie, tym niekorzystnym zmianom w kształtowaniu się warunków wymiany w jednych krajach będą odpowiadały korzystne zmiany w innych krajach. W każdym razie nastąpią dość duże perturbacje w uzyskaniu wartościowego zbilansowania wymiany, z uwagi na konieczność dokonania zmian w woluminie obrotów towarowych.

Zmiana cen rozpatrywana być może nie tylko z punktu widzenia utrzymania bieżącej równowagi obrotów dewizowych, ale również równowagi przyszłych okresów, jeżeli w tych okresach przypadać będą spłaty kredytów zaciągniętych w okresie obowiązywania starych cen. Na przykład w przypadku pogorszenia się terms of trade — dokonując spłat kredytów uprzednio otrzymanych — konieczne będą ze strony gospodarstwa narodowego relatywnie większe nakłady, a otrzymując spłaty kredytów uprzednio udzielonych — zostaną przez gospodarkę narodową uzyskane relatywnie mniejsze korzyści, przede wszystkim w sensie ilości sprzedawanych bądź zakupywanych dóbr w ramach pokrycia spłat kredytu.

Natomiast w przypadku polepszenia się terms of trade, dokonanie spłat kredytów wymagać będzie relatywnie mniejszego wysiłku ze strony gospodarstwa

¹⁾ Na ten temat pisze wiele M. Orłowski w książce „Teoria kursów walutowych”, PWE, Warszawa 1961 r. oraz w Zeszytach Naukowych SGPiS w opracowaniu „Problematyka finansowa współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych”, gdzie stwierdza między innymi na stronie 82 „W rezultacie tego stanu nastąpiło pełne oderwanie wartości pieniądza krajowego od zagranicznego. Stosunek nominalny kształtowany jest autonomicznie w każdym kraju socjalistycznym przez państwo.”

²⁾ Pisz na ten temat między innymi S. Polaczek „Odrębny układ cen w handlu zagranicznym dla krajów socjalistycznych”, „Ekonomista” nr 1/1960 r.

narodowego, a otrzymanie spłat kredytów zapewni gospodarce narodowej większe korzyści.

W związku z tym powstać może pytanie, czy słuszne jest, żeby w stosunkach między krajami socjalistycznymi, opartych na dwu lub wielostronnych porozumieniach, zmiany cen rzutowały na realną wartość spłat kredytów i żeby kraje, które na skutek pogorszenia się *terms of trade* mają i tak trudności w zrównoważeniu obrotów w nowych warunkach i na nowym poziomie, były obciążone tymi skutkami w wymienionym zakresie. Czy wobec tego nie należałoby wraz ze zmianą cen dokonywać odpowiedniej zmiany stanu należności i zobowiązań kredytowych.³⁾

Patrząc na ten problem od strony kraju zobowiązanego do spłat, którego ceny eksportowe uległy obniżce, można by było sugerować, aby jego zobowiązania uległy obniżeniu proporcjonalnie do spadku cen, albo aby mógł on spłacić zadłużenie swoim eksportem po starych cenach. Jeśli jednak chce on dokonać spłaty nie przez zwiększenie eksportu a przez obniżenie importu, którego ceny w wyniku zmian mogły bądź wzrosnąć, bądź spaść w stosunku niższym niż ceny eksportowe, to problem komplikuje się.

W związku z tym można byłoby mówić ewentualnie o zmianie należności i zobowiązań kredytowych proporcjonalnie do zmiany *terms of trade*, co oznaczałoby, że skutki zmian nie znajdą odbicia w realnej wartości spłat kredytu, czyli wartość spłat reprezentowałaby tę samą siłę nabywczą, jaką reprezentował wykorzystany swego czasu kredyt.⁴⁾

Ponieważ jednak zmianie ulegają ceny, a jednostka monetarna, w której te ceny są wyrażone, nie zmienia swego stosunku do złota, oznaczałoby to, że zmieniając proporcjonalnie należności i zobowiązania do zmian cen, zmieniamy ich równowartość w złocie.

Niemniej istotna przy rozważaniu tych problemów może być uwaga, że zmiana cen oznacza wyrównanie istniejących dysproporcji, a więc jest to jakieś sprowadzenie wymiany do aktualnie obowiązującej ekwiwalentności na rynku światowym, naruszonej przez „zastopowanie” cen. Tak więc problem waloryzacji należności i zobowiązań z tytułu kredytów w przypadku zmiany cen jest dyskusyjny i może być rozstrzygnięty w oparciu o wnikliwą kompleksową analizę.

Wracając do zasadniczego tematu należy stwierdzić, że ceny „stop”, ustalone według podanych zasad, stabilizując obroty ułatwiają tym samym utrzymanie ich równowagi, na skutek wyeliminowania przede wszystkim wahań koniunkturalnych. Wprowadzają więc element niezmienności warunków wymiany w dłuższych okresach czasu, co jest szczególnie ważne ze względu na planowanie.

Tym niemniej jednak ceny „stop”, eliminując wahania krótkookresowe, koniunkturalne czy sezonowe, eliminują również narastające stopniowo zmiany strukturalne cen. A przecież te zmiany w efekcie, wcześniej czy później, będą musiały być uwzględnione i wprowadzone do wzajemnych rozliczeń krajów socjalistycznych. W momencie więc podjęcia rewizji cen

„stop” mamy do czynienia z kumulacją zmian, która powoduje, że zabieg równoczesnej zmiany cen wielu towarów może stać się dla niektórych krajów bardzo bolesny, naruszając w poważnym zakresie równowagę obrotów dewizowych, tak iż trzeba będzie rozłożyć skutki zmian cen na dłuższe okresy, umożliwiając gospodarstwu narodowemu dostosowanie się do nowych warunków wymiany.

Dlatego też wydaje się, z punktu widzenia tak wyrównywania obrotów dewizowych, jak i ich równoważenia, że należałoby zrezygnować z dotychczasowej praktyki jednoczesnej rewizji wszystkich cen „stop”, a przejść na system indywidualnych zmian cen, w miarę obserwowanych ich strukturalnych przemian. Pozwoliłoby to na rozłożenie w czasie skutków tych zmian, ułatwiając proces dostosowania bilansu dewizowego do nowych warunków i tym samym całego gospodarstwa narodowego. Ponadto zmniejszyłyby się rozpiętości między aktualnymi cenami światowymi a cenami „stop”. Obecnie bowiem przy zmianie cen co kilka lat narastają niejednokrotnie bardzo poważne różnice, które muszą być w konsekwencji usuwane jednorazowo, co pogłębia jeszcze skutki kumulacji.

Wprowadzenie zasady indywidualnych, bieżących zmian cen wymagałoby naturalnie ustalenia organu i zasad badania ruchu cen światowych, jak również określenia wysokości procentowego odchylenia między cenami światowymi a cenami „stop”, które powodowałoby konieczność zmiany ceny „stop”. W ten sposób można by wyeliminować wpływ przypadkowych, koniunkturalnych wahań cen światowych na ceny obowiązujące w wymianie między krajami socjalistycznymi, nie rezygnując z oddziaływania zmian strukturalnych.

Należy przy tym podkreślić, iż przy takim systemie wspomniany problem waloryzacji należności i zobowiązań kredytowych straciłby siłę rzeczy na ostrości.

Narastanie omawianych różnic pociągnąć może za sobą jeszcze wtórne skutki negatywne dla obrotów między krajami socjalistycznymi. W przypadku bowiem zmian bieżących cen światowych w stosunku do cen „stop” mogą wystąpić tendencje do przesuwania sprzedaży bądź zakupów z krajów socjalistycznych na kraje kapitalistyczne. Preferowanie zaś wymiany z krajami kapitalistycznymi może w konsekwencji spowodować niewykonanie umów z krajami socjalistycznymi, powodując naruszenie równowagi ustalonych obrotów.

Na problem stosowanych cen w handlu zagranicznym, a także na ich powiązanie z cenami wewnętrznymi poszczególnych krajów socjalistycznych trzeba jeszcze spojrzeć od strony międzynarodowego podziału pracy, który, wpływając na efektywność wymiany zagranicznej, oddziałuje tą pośrednią drogą na kształtowanie się obrotów dewizowych.

Dążenia autarkiczne, które wystąpiły w pewnym okresie we wszystkich krajach socjalistycznych, musiały spowodować ograniczenie roli handlu zagranicznego jako czynnika rozwoju gospodarstwa narodowego oraz przeciwdziałać rozwojowi racjonalnego podziału pracy w obozie krajów socjalistycznych. Równocześnie zaś tendencjom maksymalnego ograniczania eksportu i oparcia go na nadwyżkach bilansów materialowych rynku wewnętrznego towarzyszyło dążenie do maksymalnego zwiększania importu. W efekcie

³⁾ Naturalnie chodzi tu tylko o spłaty kredytów, które nie są określone konkretnymi ilościami i rodzajami towarów. W takim przypadku bowiem muszą być dostarczone określone umowy ilości bez względu na cenę.

⁴⁾ Przy systemie rozliczeń wielostronnych należałoby rozstrzygnąć czy zmiana *terms of trade* ustalana byłaby w stosunku do obrotów z krajem kredytodawcy, czy też w stosunku do całości zmian z krajami objętymi rozliczeniami wielostronnymi, jako że kwoty spłat kredytów mogą być wypracowane w stosunkach z innymi krajami.

powodować to musiało trudności zrównoważenia obrotów zarówno na etapie planu, a więc przy zawieraniu umów handlowych, jak i na etapie wykonania.

Zasadniczy przełom w poglądach na rolę współpracy gospodarczej między krajami socjalistycznymi i na międzynarodowy podział pracy krajów socjalistycznych nastąpił w latach 1956—1958, a w czerwcu 1962 roku zatwierdzone zostały — przez naradę przedstawicieli partii komunistycznych i robotniczych krajów wchodzących w skład RWPG — podstawowe zasady międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy.

W zasadach tych podane jest między innymi, że międzynarodowy socjalistyczny podział pracy ma rozwijać się z uwzględnieniem ogólnosiwiatowego podziału pracy, w oparciu o koordynację planów rozwoju gospodarczego i specjalizację produkcji, podstawą której powinien być prawidłowo przeprowadzony rachunek ekonomicznej opłacalności. Równocześnie zaś wprowadzony międzynarodowy podział pracy nie może naruszać równowagi obrotów dewizowych, przy czym „równoważenie bilansu płatniczego nie oznacza zbilansowania wzajemnych płatności w poszczególnych grupach towarowych lub towarach”. Równowagę zabezpieczyć mają długoletnie umowy handlowe i płatnicze, dwu- i wielostronne.

Chociaż stworzone zostały formalnie warunki do rozwoju międzynarodowego podziału pracy krajów socjalistycznych, to jednak — z uwagi na istnienie odrębnych, nie powiązanych ze sobą przez realne kursy walut, układów cen wewnętrznych — brak jest wspólnego miernika, umożliwiającego porównanie kosztów produkcji, a w konsekwencji opłacalności wytwarzania określonych dóbr w poszczególnych krajach.

W związku z tym powstaje zasadnicze pytanie, w jakim kierunku powinno pójść wspólne działanie, aby usunąć te wewnętrzne sprzeczności w rozwoju współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych i w realizacji międzynarodowego podziału pracy, co ma zasadnicze znaczenie dla kształtowania się obrotów dewizowych i utrzymania ich równowagi.

Przed wszystkim więc wydaje się konieczne zbliżenie układów cen wewnętrznych krajów socjalistycznych, co nie jest sprawą prostą, jeśli zważyć, że każdy kraj realizuje odmiennymi drogami założenia swojej polityki cen wewnętrznych.⁵⁾

Niemniej istotnym warunkiem jest urealnienie kursów walut, które jedynie mogą zapewnić przeliczanie cen jednego kraju na ceny drugiego, a więc stwarzają możliwość powstania skali porównawczej, bez względu na to według jakich cen realizowana będzie wymiana towarowa między krajami socjalistycznymi. Na te zagadnienia zwraca uwagę, między innymi, H. Fiszel⁶⁾, S. Polaczek⁷⁾ i inni.

Szczególnie natomiast kontrowersyjny jest problem cen w handlu zagranicznym, mających tak istotne znaczenie dla międzynarodowego podziału pracy. Zarówno bowiem stosowanie bieżących cen światowych,

jak i cen „stop” w obrotach między krajami socjalistycznymi spotkało się tak z krytyką, jak i obroną.

Krytykując podkreślano, że wprowadzenie do obrotów cen obowiązujących w wymianie krajów kapitalistycznych podporządkowuje rozwój wymiany oraz gospodarkę wewnętrzną krajów socjalistycznych warunkom panującym na rynku kapitalistycznym, a w szczególności stwarza możliwości przenoszenia koniunkturalnych wahań cen, co powodować będzie zmiany w kształtowaniu obrotów dewizowych, utrudniając utrzymanie ich równowagi.

„Światowe ceny, odzwierciedlając przede wszystkim warunki reprodukcji kapitalistycznej, przy wykorzystaniu ich w większym stopniu w handlu między krajami socjalistycznymi, będą coraz bardziej sprzeczne z warunkami reprodukcji socjalistycznej.”⁸⁾

Również krytyce poddano ceny „stop”, przy czym zwracano uwagę, że nie przyczyniają się one do wzrostu obrotów, nie zapewniają ekwiwalentności wymiany⁹⁾.

W toku dyskusji wysunięta została — jak wiadomo — teza o konieczności przejścia w towarowych obrotach krajów socjalistycznych na własną bazę cen, przy czym pojęciu temu nadawano różną treść w zależności od poglądów poszczególnych autorów. W tym zakresie również podjęte zostały konkretne prace w ramach odpowiedniej komisji RWPG, których celem było ustalenie metody budowy wspólnej bazy cen¹⁰⁾. Im jednak szczegółowiej i wszechstronniej badano ten problem, tym trudniejszy stawał się on do rozwiązania.¹¹⁾ Problem bowiem stanowiło nie tylko stworzenie wspólnej bazy cen, ale również powiązanie jej z cenami wewnętrznymi. Tu wyłoniło się więc nowe zagadnienie ustalenia odpowiednich kursów walut czy przeliczników.

Zwracają na to uwagę między innymi A. Aleksiejew, A. Bieliejew, O. Tarnowski w podanym już artykule. Również J. Ferianc w artykule „Problemy kształtowania się cen na światowym rynku socjalistycznym”¹²⁾ podkreśla, że nie mogą istnieć ceny „sprzeczne zarówno z systemem cen światowych, jak i z wewnętrznym systemem cen”.

Abstrahując od takich czy innych poglądów na metodę ustalania i charakter wspólnej bazy cen, trzeba stwierdzić, że jej wprowadzenie spowodowałoby całkowite oderwanie i izolowanie prowadzonej wymiany między krajami socjalistycznymi od stosunków panujących na rynku kapitalistycznym, pociągając za sobą daleko idące skutki tak ekonomiczne, jak i polityczne¹³⁾.

⁵⁾ A. Aleksiejew, A. Bieliejew, O. Tarnowski „Od narodowej do światowej wartości socjalistycznej”, *Ekonomiczka Gazieta* nr 46/1963 r. w tłumaczeniu Instytutu Finansów.

⁶⁾ H. Fiszel „Szkice z teorii gospodarowania”, PWE, Warszawa 1965 r., str. 131.

⁷⁾ I. Kotkowski „Instrument międzynarodowej analizy gospodarczej”, *Ekonomiczka Gazieta* z 2.2.1963 r. w tłumaczeniu Instytutu Finansów.

⁸⁾ K. I. Popow „O sposobach zdokonałowi systemu tvorby cen na svetovom socialistickem trhu”, *Politicka Ekonomia* nr 2/1964 r., W. Mahler, H. Mann „Die Grosshandelspreise als Ausgangspunkt für die Schaffung einer eigenen Preisbasis im Handel zwischen den sozialistischen Ländern”, *Wirtschaftswissenschaften* nr 4/1964 r.

⁹⁾ „Gospodarka Planowa” nr 8—9/1964 r.
¹⁰⁾ Na ten temat wypowiada się między innymi W. Cernansky w artykule „Kilka uwag o zagadnieniach cen na socjalistycznym rynku światowym”, *Handel Zagraniczny* nr 4/1959 r., F. Mionalec „K některým problémům vlastní cenové základny zemi socialistické svetové soustavy”, *Finance a Uver* nr 4/1963 r.

⁵⁾ Na ten temat pisze A. Rólow w pracy „Rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym”, RWG, Warszawa 1960 r., str. 134 „Autonomiczność” systemu cen krajowych wobec cen wewnętrznych innych państw socjalistycznych nie wydaje się na dłuższą metę konieczna, a ustalenie wzajemnych realnych cen wewnętrznych mogłoby służyć pomocą dla racjonalnego międzynarodowego podziału pracy w systemie państw socjalistycznych.”

⁶⁾ „Szkice z teorii gospodarowania”, PWE, Warszawa 1965 r.

⁷⁾ „Odrębny układ cen w handlu zagranicznym dla krajów socjalistycznych”, *„Ekonomista”* nr 1/1960 r.

Oceniając dążenia izolacjonistyczne prowadzące w konsekwencji do autarkii, I. Söldaczuk mówi:¹⁴⁾

„Wydaje się, że koncepcja autarkicznego rozwoju grupy krajów socjalistycznych jako zamkniętej całości nie daje się pogodzić z obiektywnymi tendencjami rozwojowymi świata, a w szczególności z dynamiką i tendencjami rozwojowymi systemu socjalistycznego. Jest ona dla krajów socjalistycznych nie do przyjęcia tak z uwagi na bezpośrednie korzyści ekonomiczne, jak i z przyczyn ogólnoeconomicznych i politycznych”.

Przed wszystkim więc przyjęcie wspólnej bazy cen oderwanej od cen światowych spowodowałoby, że międzynarodowy podział pracy musiałby być realizowany odrębnie w sferze obrotów z krajami socjalistycznymi oraz kapitalistycznymi w oparciu o niezależnie prowadzone rachunki opłacalności. Utrudniłoby to niewątpliwie w pierwszym rzędzie prowadzenie polityki rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Następnie zaś stworzyłoby potencjalne możliwości naruszania równowagi obrotów dewizowych, tym większe, im większa byłaby rozpiętość między cenami wynikłymi ze wspólnej bazy a cenami światowymi. Stwierdzić przy tym należy, że nie istnieje praktycznie możliwość w systemie wspólnej bazy cen wyeliminowania jednostronnego, nieuzasadnionego naruszania równowagi. Problem przesuwania masy towarowej w zależności od potrzeb i opłacalności, który występować może już przy cenach „stop”, tu nabralby jeszcze większej ostrości.

Nie negując potrzeby rozwijania bardziej ścisłej współpracy między krajami socjalistycznymi, opartej o wewnętrzny podział pracy, należy zaznaczyć, że musi on być powiązany z rozwijającym się światowym podziałem pracy. Przy czym powiązanie to po-

winno być realizowane przez system cen światowych, bieżąco korygowanych dla potrzeb wymiany krajów socjalistycznych, o czym była już mowa.

Równocześnie zaś trzeba wyraźnie stwierdzić, że podział pracy między krajami socjalistycznymi powinien zostać oparty na możliwie prostym rachunku opłacalności, a więc na realnych kursach walut. Stosowane bowiem obecnie metody przeliczeń, niezależnie od tego, że są bardzo skomplikowane, mają w wielu przypadkach charakter dyskusyjny¹⁵⁾ i nie są powiązane z warunkami wymiany, panującymi w obrotach z krajami kapitalistycznymi.

Naturalnie, wprowadzając w szerokim zakresie międzynarodowy podział pracy w stosunkach z krajami socjalistycznymi, należy liczyć się, wobec istnienia różnic w poziomach rozwoju ekonomicznego, z możliwością naruszenia istniejącej równowagi obrotów dewizowych. Dlatego też należałoby przewidzieć z góry środki przeciwdziałania tym niekorzystnym zjawiskom. Mogłyby to być kredyty celowe na rozwój określonych gałęzi produkcji bądź też zakładanie wspólnych przedsiębiorstw, rozszerzających opłacalną produkcję w skali krajów socjalistycznych. Problem ten rozwiązany mógłby być również w drodze stworzenia przejściowych systemów protekcyjnych przyjętych w porozumieniach wielostronnych w formie na przykład powołania do życia wspólnego funduszu wyrównującego różnice między kosztami produkcji a obowiązującymi cenami w wymianie międzynarodowej krajom, które mają możliwości w pewnym okresie — drogą rozszerzenia produkcji w ramach międzynarodowego podziału pracy — obniżyć te koszty.

¹⁴⁾ strona 87/88 „Międzynarodowe stosunki ekonomiczne” Rozdział III — Strukturalne przeobrażenia we współczesnej gospodarce światowej, PWE, Warszawa. 1964 r.

¹⁵⁾ A. Markowski, H. Jasińska-Moldawa: „Badania ekonomicznej efektywności współpracy krajów RWPG”, „Gospodarka Planowa” nr 2/1965 r., artykuł porusza zagadnienia „Tymczasowej metodyki porównywania ekonomicznej efektywności inwestycji w krajach RWPG”.

STEFAN PERCZYŃSKI

Sytuacja ekonomiczna w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych

Gospodarka uprzemysłowionych krajów (kapitalistycznych) wykazywała w roku 1965 i pierwszym kwartale 1966 roku na ogół wysoką koniunkturę wewnętrzną. Stopa wzrostu gospodarczego była jednak dość zróżnicowana, ponadto w szeregu krajów wzmożył się ponownie w ostatnich miesiącach nacisk sił inflacyjnych.

W Stanach Zjednoczonych notowano od połowy roku 1963 prawie bez przerwy przyspieszoną stopę wzrostu gospodarczego. Ekspansja koniunkturalna wzmożyła się na przełomie lat 1965 i 1966. Poprawa sytuacji w zakresie bilansu płatniczego w roku 1965 wyraziła się w zmniejszeniu jego deficytu o połowę. Wyraźne oznaki tak zwanego „przegrzania koniunktury” w ostatnich miesiącach zapowiadają jednak spadek nadwyżki eksportowej w wyniku osłabionego eksportu a wzmożonego importu. W związku z tym pesymistycznie ocenia się widoki na poważniejsze zmniejszenie ujemnego salda bilansu płatniczego w roku 1966.

Siły ekspansywne przeważały w roku 1965 również w gospodarce **holenderskiej i zachodniemieckiej**, gdzie zwiększony popyt konsumpcyjny w warunkach „przegrzanej koniunktury” przyczynił się do niezwykle silnego wzrostu importu. W pierwszym kwartale 1966 roku gospodarka niemiecka wykazywała wyraźne osłabienie koniunktury wewnętrznej, zwłaszcza w zakresie działalności inwestycyjnej.

Gospodarka francuska, a jeszcze w większym stopniu **włoska** zdołały pokonać dość długą recesję gospodarczą i od połowy roku 1965 wykazywały stopniowo przyspieszoną poprawę koniunktury pod wpływem silnych bodźców ze strony popytu zagranicznego i krajowego.

Oslabienie działalności gospodarczej w roku 1965 notowały kraje **skandynawskie, Austria, Belgia i Szwajcaria**. Kraje te, przeciwdziałając nadmiernemu ożywieniu koniunktury, zastosowały restrykcyjną politykę kredytową i fiskalną.

Gospodarka brytyjska znajdowała się w ciągu całego roku 1965 i pierwszych miesięcy roku 1966 w stanie stagnacji na wysokim poziomie. Brak było wyraźnych bodźców ze strony rynku krajowego i zagranicznego. Z uwagi na brak równowagi bilansu płatniczego i zawołowany kryzys funta sterlinga władze brytyjskie musiały stosować politykę deflacyjną, utrudniającą wzrost gospodarczy. Jednocześnie nie mogły one dopuścić do zwiększenia importu, aby na tej drodze zwalczać skuteczniej poważny nacisk inflacyjny na ceny krajowe.

Wśród innych uprzemysłowionych krajów zamorskich należy wymienić wyraźny wzrost gospodarczy w **Kanadzie**. Natomiast tak zwany „cud” powojenny **gospodarki japońskiej** skończył się załamaniem; gorączkowa ekspansja gospodarcza, notowana w latach poprzednich, została na początku roku 1965 zahamowana całkowicie, po czym nastąpiła długotrwała depresja. Odtworzenie równowagi bilansu płatniczego umożliwiło wprowadzić władzom japońskim rozluźnienie hamulców restrykcyjnych i uaktywnienie polityki fiskalnej, jednak środki te okazały się na razie nieskuteczne. Przedsiębiorstwa przemysłowe oceniały perspektywy koniunktury w dalszym ciągu pesymistycznie. Prywatne inwestycje wyposażeniowe i konsumpcja indywidualna kształtowały się na niskim poziomie. Działalność gospodarcza utrzymywała się przede wszystkim dzięki wyraźnej wzrostowej tendencji eksportu. Warto nadmienić, że powojenne cykle koniunkturalne w Japonii charakteryzowały się następującym kolejnym przebiegiem procesów:

- 1) tak zwane przegrzanie koniunktury,
- 2) brak równowagi bilansu płatniczego,
- 3) zastosowanie restrykcji kredytowych,
- 4) recesja gospodarcza.

Obieg banknotów w większości uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych wzrósł silnie w roku 1965 i pierwszym kwartale 1966 roku niż w roku 1964; ilustruje to następujące zestawienie:

Obieg banknotów w niektórych krajach w latach 1963—1966
(w miliardach jednostek walutowych danego kraju)

Treść	Roczna stopa wzrostu obiegu w procentach			Stan obiegu na 31 marca 1966 roku
	1963 rok	1964 rok	1965 rok	
Austria	6,9	7,4	9,0	26,72
Belgia	8,7	4,6	5,9	163,37
Dania	9,4	7,4	7,9	4,35
Francja	11,0	9,0	7,3	63,48
Holandia	9,6	10,7	11,0	7,50
Niemcy Zachodnie	5,3	8,9	6,4	30,04
Norwegia	5,3	5,3	7,6	4,85
Szwajcaria	6,2	7,6	3,3	9,63
Szwecja	7,4	6,6	4,3	8,02
Włochy	14,3	6,0	9,4	3.861,7 [*]
W. Brytania	5,9	5,2	7,2	2,82
USA	7,4	7,6	7,8	36,42

^{*} Stan na koniec lutego 1966 roku.

Tendencja wzrostowa obiegu banknotów była w podanym okresie trzyletnim stale słabnąca we Francji oraz ciągle wzmożona w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych. Obieg banknotów w Niemczech Zachodnich i we Włoszech wykazywał w tym czasie niejednorodną tendencję wzrostu. Na uwagę zasługuje wysoki i stale wzmagający się wzrost obiegu banknotów w Holandii.

Stopy procentowe na ważniejszych rynkach pieniężnych i kapitałowych kształtowały się w roku 1965

i pierwszym kwartale 1966 roku na poziomie wyrażenie wyższym niż w roku 1964. W skali międzynarodowej notowano nadal pewne różnice w poziomie i strukturze stóp procentowych. Przykładowo, w Wielkiej Brytanii występowała relatywnie wysoka rentowność akcji, natomiast w Niemczech Zachodnich — wysoka rentowność obligacji przemysłowych. W Stanach Zjednoczonych rentowność obligacji była znacznie wyższa od rentowności akcji przemysłowych. Stopa procentowa, pobierana przez banki od kredytów handlowych, była wyraźnie wyższa w Wielkiej Brytanii i Niemczech Zachodnich niż w Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii i Francji. W Niemczech Zachodnich notowano większe różnice w poziomach stóp procentowych krótko- i długoterminowych, niż miało to miejsce w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii.

Produkcja złota wzrosła w krajach kapitalistycznych w 1965 roku o 3%, osiągając 41 mln uncji czystego złota, równowartości 1,4 mld dolarów. Wzrost roczny tej produkcji w roku 1964 stanowił 4%. Sprzedaż złota radzieckiego na rynku zachodnioeuropejskim w ostatnich pięciu miesiącach roku 1965 szacowano w przybliżeniu na 350—500 milionów dolarów. Łączny dopływ nowego złota (to jest złota z produkcji krajów kapitalistycznych i ze sprzedaży radzieckiej) na rynki kapitalistyczne stanowił więc w roku 1965 około 1,8—1,9 mld dolarów, czyli kształtował się na poziomie przeciętnego dopływu, notowanego w dwóch poprzednich latach. Rezerwy złota monetarnego wzrosły w krajach kapitalistycznych w 1963 roku o 840 mln dolarów, a w 1964 roku o 750 mln dolarów do stanu 43,1 mld dolarów. Rezerwy te w okresie pierwszych trzech kwartałów roku 1965 zmalały o 250 mln dolarów, wzrastając następnie nieznacznie w październiku i listopadzie. Liczby te świadczą, że cały dopływ nowego złota w roku 1965 został pochłonięty na cele przemysłowo-artystyczne i na zaspokojenie wzmożonej tezauryzacji prywatnej.

Warto zaznaczyć, że stosunek rezerw złota monetarnego krajów kapitalistycznych do wartości wymiany towarowej w obrębie tych krajów wykazuje stały spadek, jak to przedstawia następujące zestawienie:

Stan na koniec:

	1948 roku	1958 roku	1965 roku (czerwiec)
1. Rezerwy złota monetarnego, mld dolarów	34,5	39,5	43
2. Wartość importu cif, mld dolarów	59	100	160
3. Stosunek 1:2	59%	39,5%	27%

O ile w latach 1946—1954 notowano na rynkach kapitalistycznych tak zwany głód dolara, to od roku 1958 w wyniku stałego i poważnego deficytu amerykańskiego bilansu płatniczego występowało zjawisko odwrotne — nadmiar dolara w postaci krótkoterminowych zobowiązań dolarowych Stanów Zjednoczonych wobec zagranicy. Zobowiązania te wobec zagranicznych banków centralnych i rządów — a więc zobowiązania płatne w złocie na każde żądanie strony wierzycielskiej — wynosiły na koniec 1965 roku 13,1 mld dolarów. Krótkoterminowe zadłużenie dolarowe gospodarki amerykańskiej wobec prywatnych wierzycieli zagranicznych wynosiło w tym czasie dalsze 10,9 mld dolarów, a zobowiązania wobec instytucji międzynarodowych (głównie Międzynarodowego Funduszu Walutowego) stanowiły 5,0 mld dolarów.

Łącznie więc zadłużenie krótkoterminowe Stanów Zjednoczonych wobec zagranicy w dolarach osiągnęło w końcu roku 1965 rekordową wysokość 29 mld dolarów, w porównaniu ich z rezerwą złota monetarnego, wynoszącą 13,8 mld dolarów. Należy zaznaczyć, że pomimo zmiany przepisów w lutym 1965 roku o pokryciu złotem obiegu pieniężnego, pokrycie ustawowe obiegu banknotów w końcu roku 1965 blokowało 9,40 mld dolarów złota monetarnego, czyli na obronę zewnętrzną dolara pozostawało Stanom Zjednoczonym w tym czasie zaledwie 4,4 mld dolarów. Przy wzroście obiegu banknotów w przyszłości w tempie z lat 1964—1965, to jest przeciętnie rocznie o 7,7%, ustawowe pokrycie złotem (w 25%) zwiększonego obiegu wyczerpie całkowicie podaną wyżej tak zwaną „rezerwę pracującą” złota 4,4 mld dolarów w ciągu najbliższych pięciu—sześciu lat i to przy założeniu, że nie będzie w tym czasie dalszego odpływu złota amerykańskiego za granicę.

Stany Zjednoczone

Pięcioletnia ekspansja koniunktury wewnętrznej wykazywała pod koniec roku 1965 i w pierwszym kwartale 1966 roku rytm przyspieszony. Produkcja przemysłowa, zatrudnienie i dochody ludności osiągnęły najwyższe dotychczas poziomy. Do wysokiego popytu konsumpcyjnego i ożywionej działalności inwestycyjnej zakładów przemysłowych doszedł w ciągu 1965 roku nowy bodziec koniunkturalny w postaci zwiększonych wydatków rządowych na wojnę wietnamską i realizację tak zwanego programu „wielkiej społeczności”. Pełniejsze wykorzystanie rozporządzalnych mocy produkcyjnych w przemyśle i siły ludzkiej miało jednak również ujemną stronę. W końcowych miesiącach roku 1965, a zwłaszcza w pierwszym kwartale roku 1966, wystąpiły wyraźnie liczne oznaki tak zwanego „przeprzania koniunktury”, jak przyspieszona odbudowa zapasów, przedłużanie terminów dostaw, wzmożony dopływ nowych zamówień i silny wzrost ogólnego stanu zamówień w przemyśle, poważny wzrost importu i szybko spadająca nadwyżka eksportowa, brak sił wykwalifikowanych na rynku pracy oraz wzmagające się zjawisko tak zwanego „wąskiego gardła” — braku szeregu towarów: surowców i produktów aluminiowych i miedziowych, blach stalowych, odlewów i wyrobów kutych, molibdenu, platyny, motorów elektrycznych i wyposażenia elektrotechnicznego, różnych maszyn produkcyjnych, łożysk kulkowych, izolatorów porcelanowych, drutu, siarki, cynku oraz licznych wyrobów papierniczych i tekstylnych. Przekroczenie optymalnego wykorzystania mocy produkcyjnych zagrażało poważnie stabilności cen, zastrzegając na początku roku 1966 ich tendencję wzrostową. Problem zapobieżenia groźbie inflacyjnego rozwoju cen wysunął się wyraźnie na jedno z czołowych miejsc w polityce gospodarczej. Ogólne przegrzanie klimatu koniunkturalnego skłoniło władze monetarne w końcu 1965 roku i na początku roku 1966 do usztywnienia warunków udzielania kredytów, aby nie dopuścić do przyspieszonego spadku wartości pieniądza w kraju. Bilans płatniczy, pomimo pewnej poprawy, daleki był od stanu równowagi, warunkującej przezwycięzenie istniejącego kryzysu dolara jako tak zwanej międzynarodowej waluty rezerwowej. W związku z przewidywaniem znacznego wzrostu importu w nadchodzących miesiącach pod wpływem dalszego

zaostrożenia się „wąskich gardeł” ocenia się bardzo pesymistycznie widoki na poważniejsze zmniejszenie się deficytu bilansu płatniczego USA w ciągu roku 1966.

Produkt narodowy brutto osiągnął w pierwszym kwartale 1966 roku w skali rocznej 714 mld dolarów. Roczna stopa wzrostu tego produktu w cenach z roku 1958 zwiększyła się z 3,8% w 1963 roku i 5,0% w 1964 roku do 5,5% w roku 1965.

Produkcja przemysłowa wzrosła w roku 1965 o 8%, osiągając największe tempo ekspansji w okresie pięcioletnim; wzrost produkcji w roku 1963 wyniósł 4,6% a w 1965 roku 7,0%. Ekspansja ta wzmogła się w pierwszym kwartale 1966 roku. Ogólny wskaźnik produkcji przemysłowej (1957—1959 = 100), skorygowany sezonowo, wzrósł z 148,3 punktu w grudniu 1965 roku do 152,9 punktu w marcu 1966 roku, w porównaniu z jego poziomem 140,7 punktu w marcu 1965 roku. Wzrost produkcji wystąpił praktycznie we wszystkich gałęziach przemysłowych. Wykorzystanie mocy produkcyjnych, najwyższe od czasu wojny koreańskiej, przekraczało w pierwszym kwartale roku 1966 poziom 92%, uważany przez przedsiębiorców amerykańskich za optymalny.

Wydatki inwestycyjne spółek prywatnych wzrosły w 1964 roku o 14,5%, a w roku 1965 o dalsze 15,4%. Wydatki te w przemyśle przetwórczym wzrosły w roku 1965 nawet o 21%. Według ostatniej ankiety wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw prywatnych mają wzrosnąć w 1966 roku o 19% (w samym przemyśle nawet o 24%) i osiągnąć sumę 61,6 mld dolarów, co stanowić ma około 8,4% przewidywanego produktu narodowego brutto. Jest to największy udział w tym produkcie od 1957 roku, kiedy wynosił on również 8,4%.

Zapasy w przemyśle i handlu wzrosły w roku 1965 silniej niż w latach poprzednich, chociaż ich wzrost w ciągu roku stopniowo malał. W pierwszych dwóch miesiącach 1966 roku zapasy w przemyśle wzrosły o 1,0 mld dolarów do stanu 69,0 mld dolarów, wobec ich stanu sprzed roku — 63,4 mld dolarów. Wzrost zapasów w przemyśle i handlu w roku 1964 stanowił 4,8 mld dolarów.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w połowie marca 1966 roku wynosiła 3,04 miliona, w porównaniu ze stanem najwyższym 5,1 miliona w maju 1961 roku. Stopa bezrobocia zmalała w tym czasie z 7,1% do 3,8%, czyli do poziomu najniższego od roku 1955. Wobec wyczerpania się rezerw sił wykwalifikowanych, liczne zakłady starają się różnymi środkami zwerbować pracowników, zatrudnionych w innych zakładach. W przypadku dalszego poboru młodych mężczyzn do wojska, zakłady przemysłowe będą zmuszone angażować pracowników młodocianych i starsze kobiety, z których wiele nie ma dostatecznego doświadczenia i odpowiednich kwalifikacji. Są to typowe objawy koniunktury wojennej. Wpłynie to ujemnie na poziom wydajności pracy, która wzrosła w roku 1965 tylko o 2,8%, w porównaniu z przeciętnym wzrostem tej wydajności o 3,8% w latach 1961—1964.

Inflacyjny nacisk na ceny w warunkach przegrzanej koniunktury odzwierciedlił się najwyraźniej w ruchu cen hurtowych, które w okresie lat 1959—1964 wykazywały prawie całkowitą stabilność. Ceny te wzrosły w okresie rocznym do marca roku 1966 o 4,1%, przy czym wzrost ich w lutym roku 1966 stanowił 0,7%. Był to wzrost najsilniejszy od czasu

wojny koreańskiej. Ceny hurtowe, tak zwane „czule”, wzrosły w okresie rocznym nawet o 10,6%. Ceny dóbr konsumpcyjnych wykazały w pierwszym kwartale 1966 roku zwykłą najsilniejszą od roku 1958. Wskaźnik kosztów utrzymania wzrósł w marcu 1966 roku o 0,4 punktu do 112,0 punktów, w porównaniu z jego poziomem sprzed roku — 109,0 punktów.

Budżet rządu federalnego wykazał w ciągu pięcioletnia 1960/61—1964/65 deficyt na łączną sumę 28 mld dolarów. Deficyt budżetowy w roku fiskalnym 1965/66 ma wynieść około 6,4 mld dolarów.

Bilans płatniczy kształtuje się deficytowo już od ośmiu lat. W roku 1965 wykazał on znaczną, lecz jeszcze niedostateczną poprawę. Deficyt tego bilansu zmalał z 2,8 mld dolarów w 1964 roku do 1,3 mld dolarów w roku 1965. Spadek deficytu nastąpił wyłącznie w wyniku zmniejszenia się odpływu kapitałów za granicę. Natomiast w tym czasie zmniejszyła się poważnie nadwyżka eksportowa, w wyniku silniejszego wzrostu importu niż eksportu. Nadwyżka ta wynosiła w 1965 roku 4,8 mld dolarów wobec 6,7 mld dolarów w roku poprzednim. Import towarów wzrósł w 1964 roku o 10%, natomiast w 1965 roku o 15%. Eksport towarów zwiększył się w roku 1965 tylko o 4% do wysokości 26,6 mld dolarów; roczna stopa jego wzrostu w roku 1964 stanowiła 15%. W styczniu i lutym 1966 roku notowano dalszy spadek nadwyżki eksportowej, pod wpływem silniejszego wzrostu importu niż eksportu. Wiele przedsiębiorstw, znajdując korzystne warunki zbytu na rynku krajowym, mniej interesowało się eksportem.

Rezerwy złota monetarnego zmniejszyły się w 1965 roku o 1,664 mln dolarów, a w pierwszym kwartale 1966 o dalsze 173 mln dolarów, do stanu 13.634 mln dolarów, w porównaniu ze stanem najwyższym — 23.252 mln dolarów — w końcu 1952 roku.

Podniesienie stopy dyskontowej w dniu 6.12.1965 roku do 4,5%, mające zapewnić stabilność cen i harmonijny wzrost gospodarczy oraz wzmocnić pozycję międzynarodową dolara, stanowiło trzecią z kolei od lipca 1963 roku podwyżkę po 0,5%. W grudniu 1965 roku podwyższono też maksymalną stawkę oprocentowania klientów wkładów terminowych w bankach członkowskich z 4 do 4,5%. Spowodowało to dalszy wzrost pozostałych stóp procentowych na rynku pieniężnym i kapitałowym. Za przykładem władz monetarnych banki handlowe podniosły w grudniu 1965 roku z 4,5 do 5%, a następnie w pierwszym kwartale 1966 roku do 5,5% swą stopę procentową tak zwaną „prime rate”, stosowaną przy kredytach dla najsolidniejszych spółek przemysłowych i handlowych. Rentowność trzymiesięcznych weksli skarbowych wzrosła w okresie trzymiesięcznym do połowy marca 1966 roku z 4,34 do 4,72%. Rentowność długoterminowych obligacji państwowych zwiększyła się w ciągu pierwszego kwartału 1966 roku z 4,74 do 4,95%.

Wielka Brytania

Gospodarka brytyjska wykazywała w roku 1965 i w pierwszym kwartale 1966 roku osłabioną działalność w wyniku stosowania restrykcyjnej polityki kredytowej i surowej polityki fiskalnej. W ostatnich miesiącach brak było wyraźnych bodźców ze strony rynku wewnętrznego i zagranicznego. Ceny wykazywały nadal tendencję wzrostową. Największym problemem stał się deficyt bilansu płatniczego. W celu odtwo-

rzenia równowagi bilansu płatniczego i przywrócenia zaufania międzynarodowego do funta sterlinga podwyższono podatki, ograniczono udzielanie kredytów, zastosowano kompresję wydatków administracyjnych oraz regulację płac i cen krajowych; nałożono dodatkową opłatę celną na import dóbr konsumpcyjnych, zaostrzono warunki sprzedaży ratalnej oraz wprowadzono kontrolę dewizową kapitałów w obrocie zagranicznym. Restrykcyjna polityka gospodarcza zmierzała do ograniczenia popytu na rynku krajowym, aby umożliwić zwiększenie eksportu i zmniejszenie importu. Posunięcia deflacyjne wpłynęły niepomysłnie na wewnętrzny rozwój gospodarczy, zwłaszcza w zakresie produkcji przemysłowej i działalności inwestycyjnej. Natomiast bilans handlowy wykazał w ostatnich miesiącach 1965 roku i w pierwszych miesiącach 1966 roku oznaki pewnej poprawy. Wzmocniło to pozycję funta sterlinga na rynku międzynarodowym, zwłaszcza po otrzymaniu pomocy kredytowej od grupy zagranicznych banków centralnych. Mimo pewnych osiągnięć, sytuacja pozostawała jednak jeszcze nie skonsolidowana. Warto nadmienić, że rząd brytyjski obiecał zagranicy zrównoważyć swój bilans płatniczy do końca 1966 roku; w latach 1967—1970 Wielka Brytania musi spłacić około 900 mln funtów sterlingów długu zaciągniętego w Międzynarodowym Funduszu Walutowym i Szwajcarii.

Produkt narodowy brutto w cenach z roku 1958 wzrósł w 1965 roku o 2,45%, w porównaniu ze wzrostem w 1963 roku o 4,2% i w 1964 roku o 5,7%.

Produkcja przemysłowa, po spadku w lutym i marcu 1965 roku, kształtowała się następnie do marca 1966 roku na poziomie 130—131 punktów. Wzrost jej w roku 1963 stanowił 4,0%, w roku 1964 nawet 7,6%. Rozwój produkcji w poszczególnych gałęziach kształtował się w okresie sprawozdawczym niejednolicie. Produkcja samochodów zmniejszyła się w 1965 roku o 7%, a w pierwszym kwartale 1966 roku o dalsze 6%. Produkcja szeregu innych dóbr konsumpcyjnych użytku trwałego nie kształtowała się również zadowalająco. Osłabia wyraźnie dotychczasowa ekspansja wytwórcza w przemyśle chemicznym. Produkcja stali surowej wzrosła w 1965 roku o 3,2% do stanu dotychczas najwyższego — 27,5 mln ton, jednak w marcu 1966 roku było ona o 5,5% niższa niż przed rokiem.

Pomimo stagnacji produkcji przemysłowej, **liczba bezrobotnych zarejestrowanych** zmniejszyła się w okresie rocznym do marca 1966 roku o 58 tysięcy do stanu 314,1 tysiąca, w porównaniu ze stanem rekordowym 878,4 tysiąca w lutym 1963 roku. Stopa bezrobocia zmalała w okresie trzyletnim z 3,9 do 1,3%. Jednocześnie liczba wolnych miejsc pracy osiągnęła stan najwyższy od roku 1951; wzrosła ona w okresie rocznym do marca 1966 roku o 47,1 tys., a następnie w kwietniu o dalsze 27,1 tys. do stanu 432,4 tys. Wzrost zatrudnienia przy stagnacji produkcji wpływał jednak niepomysłnie na rozwój wydajności pracy oraz wzmagał tendencję wzrostową płac i cen w kraju.

Ceny dóbr konsumpcyjnych wzrosły w 1964 roku o 4,5%, a w 1965 roku — o 4,6%, przy czym ceny artykułów żywnościowych zwykłowały w roku 1965 nawet o 5,2%. Wskaźnik kosztów utrzymania (1962 rok = 100) wzrósł w marcu 1966 roku o 0,2 punktu, do poziomu 114,6 punktów.

Bilans płatniczy wykazał spadek deficytu z 769 mln funtów sterlingów w 1964 roku do 354 mln funtów sterlingów w roku 1965. Na poprawę bilansu płatniczego wpłynęło zmniejszenie ujemnego salda bilansu handlowego z 535 mln funtów sterlingów w 1964 roku do 265 mln funtów sterlingów w roku 1965 oraz zmniejszenie w tym czasie pasywności pozycji kapitałowych z 363 mln funtów sterlingów do 218 mln funtów sterlingów.

Eksport towarów wzrósł w 1965 roku o 7%, natomiast import zwiększył się tylko o niecały 1%. Bilans handlowy kształtował się w styczniu i lutym 1966 roku również zadowalająco, jednak w marcu nastąpiło pewne pogorszenie sytuacji. Eksport w marcu 1966 roku wzrósł o 12,9%, natomiast import zwiększył się o 16,8%.

Rezerwy kruszcowo-dewizowe wzrosły w pierwszym kwartale 1966 roku o 203 mln funtów sterlingów do 1.276 mln funtów sterlingów, w porównaniu z ich stanem sprzed roku — 832 mln funtów sterlingów. Wzrost rezerw w okresie rocznym wiązał się jednak głównie z realizacją pomocy kredytowej, udzielonej przez zagranicę na obronę funta sterlinga.

Stopa dyskontowa, podwyższona drastycznie w listopadzie 1964 roku z 5 do 7%, została w czerwcu 1965 roku obniżona do 6%. Groźba nacisku inflacyjnego ze strony kredytu bankowego została wyraźnie zmniejszona. Kredyty, udzielone przez londyńskie banki clearingowe w okresie rocznym do połowy marca 1966 roku, wzrosły tylko o 2,5%, mimo że ustalony przez Bank Angielski limit dla ich wzrostu rocznego stanowił 5%.

Niemcy Zachodnie

Ożywiona działalność gospodarcza, zapoczątkowana w roku 1963, wykazywała osłabienie od połowy roku 1965 do końca pierwszego kwartału 1966 roku. Poważnie osłabła przede wszystkim działalność inwestycyjna. Produkcja przemysłowa wzrastała w tempie słabszym, częściowo pod wpływem wyczerpania wolnych rezerw mocy produkcyjnych, a częściowo w wyniku osłabionego dopływu nowych zamówień krajowych. Natomiast wzrosły silniej wydatki konsumpcyjne ludności i wydatki administracyjne. Zaspokojenie ekspansywnego popytu konsumpcyjnego w kraju wymagało zwiększenia importu, co doprowadziło do poważnego pogorszenia bilansu handlowego. Bilans płatniczy, wykazujący od szeregu lat saldo aktywne, stał się pasywny. Z drugiej strony ekspansja eksportu pod wpływem poprawy koniunktury we Francji i Włoszech, a zwłaszcza wysokiej koniunktury w Stanach Zjednoczonych, stanowiła nadal poważny bodziec dla koniunktury zachodnioniemieckiej. Wysokie wykorzystanie rozporządzalnych sił wytwórczych w kraju spowodowało silniejszy wzrost jednostkowych kosztów pracy oraz zaostriżyło nacisk inflacyjny na ceny krajowe. W celu osiągnięcia równowagi wewnętrznej i zewnętrznej drogą procesów dostosowawczych — zaostrożono restrykcje kredytowe i podjęto kroki zmierzające do zmniejszenia deficytu finansów publicznych, który stanowił zasadnicze źródło finansowania wzmożonych inwestycji publicznych.

Produkt narodowy brutto w cenach z roku 1954 wzrósł w 1965 roku o 4,4%, wobec jego wzrostu w 1964 roku — o 6,6%. Realny produkt krajowy na jednego pracownika wzrósł w roku 1965 tylko o 3,8%,

podczas gdy w roku poprzednim wzrost stanowił 6,3%.

Produkcja przemysłowa netto wykazywała stopniowo słabnące tempo wzrostu, zwłaszcza w grudniu 1965 roku i w pierwszym kwartale 1966 roku. Wzrosła ona w 1964 roku o 9,3%, natomiast w 1965 roku o 5,7%. Roczna stopa wzrostu produkcji w grudniu 1965 roku stanowiła tylko 1,8%. W pierwszym kwartale 1966 roku produkcja przemysłowa zwiększyła się w stosunku do stanu sprzed roku ogólnie o 2,5%, przy czym wzrostowi produkcji surowców o 4% towarzyszył spadek produkcji dóbr inwestycyjnych o 0,7%. Miesięczny spadek produkcji dóbr inwestycyjnych w marcu 1966 roku stanowił 1,3%.

Wydatki inwestycyjne całej gospodarki wzrosły w roku 1965 w cenach bieżących o 8,8%, a w cenach z 1954 roku — o 6,6%, w porównaniu z ich wzrostem w roku 1964 odpowiednio o 14,5% i 11,9%. Zmniejszała się przede wszystkim roczna stopa wzrostu wydatków na budowę nowych zakładów — z 12,6% w 1964 roku do 3,1% w 1965 roku, podczas gdy wydatki na wyposażenie zmalały tylko z 11,3% do 9,3%. Działalność inwestycyjną w pierwszym kwartale 1966 roku cechowała nadal niejednorodna tendencja.

Wydajność pracy w przemyśle, pomimo dużych wydatków inwestycyjnych na racjonalizację i modernizację zakładów, wykazywała słabnącą stopniowo tendencję wzrostu. Roczna stopa wzrostu tej wydajności zmniejszała się z 8,8% w 1964 roku do 7,6% w pierwszym kwartale 1965 roku, 5,6% w drugim kwartale i 3,9% w kwartale następnym.

Rynek pracy cechował w 1965 roku i w pierwszym kwartale 1966 roku nadal poważny brak rąk roboczych i to pomimo znacznego wzrostu liczby robotników zagranicznych, zatrudnionych w NRF. Przeciętna liczba bezrobotnych zarejestrowanych zmniejszała się z 169 tysięcy w 1964 roku do 146 tysięcy w roku 1965. Przeciętna liczba wolnych miejsc pracy zwiększyła się w tym czasie z 609 tysięcy do 650 tysięcy. We wrześniu 1965 roku na 85 tysięcy bezrobotnych zarejestrowanych przypadło 700 tysięcy wolnych miejsc pracy. W marcu 1966 roku stopa bezrobocia wynosiła tylko 0,6%, a liczba bezrobotnych zarejestrowanych zmalała o 94,4 tysiąca do stanu 141,4 tysiąca, w porównaniu ze stanem sprzed roku wynoszącym 201 tysięcy.

Liczba cudzoziemców, zatrudnionych w gospodarce zachodnioniemieckiej, wzrosła w okresie rocznym do września 1965 roku o 23,4% do stanu 1.216,8 tysiąca.

Ceny dóbr konsumpcyjnych wzrosły w 1965 roku o 3,4%, wobec ich wzrostu w poprzednim roku o 2,3%. Wzrost miesięczny w listopadzie i grudniu stanowił już po 0,5%. Najsilniej wzrosły ceny artykułów żywnościowych — w ciągu 1965 roku o 5,2%. Roczna stopa wzrostu kosztów utrzymania w lutym 1966 roku wynosiła 4,3%. Ceny produktów rolnych zwiększyły się w lutym 1966 roku: miesięcznie o 1,0%, a wobec poziomu sprzed roku — o 6,8%. Wzrost miesięczny cen wyrobów przemysłowych w lutym 1966 roku stanowił 0,4%.

Bilans płatniczy wykazał w roku 1965 deficyt w wysokości 1.506 mln marek w wyniku niezwykle silnego zmniejszenia nadwyżki eksportowej i znacznego wzrostu ujemnego salda w zakresie usług i świadczeń nieodpłatnych. Nadwyżka eksportu towarowego zmniejszała się z 6,0 mld marek w 1963 roku i 6,1 mld marek w 1964 roku do 1,2 mld marek

w 1965 roku w wyniku niezwykle silnego wzrostu importu towarów. Eksport towarów wzrósł w 1965 roku o 10,5% do sumy 71,7 mld marek, natomiast import towarów zwiększył się w tym czasie o 19,8%, do 70,5 mld marek. W obrotach światowego handlu zagranicznego Niemcy Zachodnie wysunęły się w roku 1965 na drugie miejsce po Stanach Zjednoczonych. Udział NRF w eksporcie światowym wzrósł w 1965 roku z 10,7 do 10,9%, a udział w imporcie światowym zwiększył się z 9,2% do 10,1%. W pierwszym kwartale 1966 roku nastąpił dalszy spadek aktywności bilansu handlowego; w stosunku do obrotów sprzed roku eksport zwiększył się o 9,1%, natomiast import wzrósł o 11,3%.

W przeciwnieństwie do pogorszenia się sytuacji bilansu pozycji bieżących w 1965 roku o 6,7 mld marek, ruch kapitałów, uchwycony statystycznie, przyniósł w tym czasie nadwyżkę 2,2 mld marek, podczas gdy w roku poprzednim wykazał deficyt 2,0 mld marek. Szczególnie silną zmianę tendencji wykazały kapitały krótkoterminowe, przyciągnięte wysokim poziomem stopy procentowej w NRF. Dopływ ten kolidował jednak z zamierzeniami Bundesbanku, który drogą ograniczenia ekspansji kredytowej w kraju usiłował osłabić zarysowującą się inflację. W tym celu podwyższono dwukrotnie — w styczniu i sierpniu 1965 roku — stopę dyskontową po 0,5% do poziomu 4%. Ponadto ograniczono tak zwane ułatwienia redyskontowe dla banków handlowych. Posunięcia te okazały się bezskuteczne, bowiem banki dysponowały dostatecznymi zasobami na rozszerzenie akcji kredytowej, dzięki repatriacji awuarów zagranicznych, powstrzymywaniu się od zakupów na rynku papierów państwowych i wzmocnieniu wzrostowi wkładów ludności.

Rezerwy kruszcowo-dewizowe netto zmniejszyły się w 1965 roku o 1,5 mld marek, a następnie do połowy kwietnia 1966 roku o dalsze 549 mln marek do stanu 28.258 mln marek, w porównaniu z ich stanem najwyższym w kwietniu 1961 roku — 32,5 mld marek. Rezerwa złota monetarnego w kwietniu 1966 roku stanowiła równowartość 4,3 mld dolarów.

Francja

Po okresie stagnacji, jaka zaczęła się w połowie 1964 roku w wyniku rządowej polityki stabilizacyjnej, gospodarka francuska wykazywała od jesieni 1965 roku powolną, lecz stałą poprawę koniunktury. Produkcja przemysłowa wzrastała pod wpływem zarówno zwiększonego popytu zagranicznego, jak i wzmoczonego popytu krajowego.

Zastosowanie bodźców finansowych dla inwestycji produkcyjnych oraz polepszenie perspektyw zbytu i marży zysków w przedsiębiorstwach przyczyniły się do zwiększonej działalności inwestycyjnej w gospodarce prywatnej. Wzrosły silniej również wydatki konsumpcyjne ludności w wyniku zwiększonych dochodów osobistych i zmniejszonej skłonności do oszczędzania. Zwyżka cen była relatywnie umiarkowana.

Produkt narodowy brutto wzrósł w 1965 roku o 2,5%, czyli dwukrotnie słabiej niż przeciętnie w dwóch poprzednich latach.

Ogólny wskaźnik produkcji przemysłowej wzrósł w okresie rocznym do lutego 1966 roku o 5,8%, osiągając poziom 145,5 punktu (1959 rok = 100). Na czele poprawy koniunktury kroczył nadal przemysł samochodowy, którego produkcja w lutym 1966 roku prze-

kroczyła stan sprzed roku o 39%, sprzedaż krajowa o 26%, a eksport nawet o 41%. Zwiększoną działalność wytwórczą notowano w przemyśle dóbr inwestycyjnych i w przemyśle spożywczym. Poważne osiągnięcia produkcyjne wykazał przemysł chemiczny. Produkcja stali surowej wzrosła w marcu 1966 roku o 10,6%. Natomiast wydobycie węgla zmniejszyło się w pierwszym kwartale 1966 roku w stosunku do stanu sprzed roku, o 0,5 mln ton do 13,9 mln ton.

Wzrost produkcji przemysłowej wpłynął korzystnie na sytuację **zatrudnienia**. Liczba poszukujących pracy zmniejszyła się w marcu 1966 roku o 11,7 tysiąca do stanu 155,6 tysiąca, a liczba wolnych miejsc pracy zwiększyła się o 3,8 tysiąca do 38,7 tysiąca.

Ceny dóbr konsumpcyjnych wzrosły w 1965 roku o 2,5%, czyli dwukrotnie słabiej niż w 1963 roku, osiągając poziom 121,6 punktu (1960 rok = 100). Ceny hurtowe surowców wzrosły w 1965 roku o 1,5%, a półfabrykatów — tylko o 0,5%.

Bilans płatniczy pozostawał w 1965 roku i pierwszym kwartale 1966 roku stale aktywny. Po przejściowym osłabieniu w styczniu 1966 roku dopływ dewiz zwiększył się ponownie w lutym i marcu. Handel zagraniczny wykazał w roku 1965 znacznie silniejszą ekspansję eksportu niż importu. Eksport wzrósł ogółem o 11,7%, a do krajów dewizowych — o 14,1%. Import zwiększył się ogółem tylko o 3,2%, a z krajów dewizowych — o 4,8%. Nadwyżka eksportowa osiągnęła 2.370 mln franków, wobec deficytu w 1964 roku wynoszącego 439 mln franków. W lutym 1966 roku import z krajów dewizowych zwiększył się o 4,5%, natomiast eksport do tych krajów wzrósł o 14%.

Rezerwy kruszcowo-dewizowe wzrosły w okresie rocznym do końca marca 1966 roku o 4,8%, osiągając stan 27.505 mln franków (5.571 mln dolarów).

Włochy

Po prawie dwuletniej recesji — nastąpiła w drugiej połowie 1965 roku poprawa koniunktury, która wzmogła się w pierwszym kwartale 1966 roku pod wpływem zwiększonego popytu krajowego i zagranicznego. Wzrost płac i cen osłabił. Bilans płatniczy kształtował się wyraźnie aktywnie. Dwuletni silny spadek działalności inwestycyjnej został zahamowany. Przewiduje się wzmoczenie wydatków inwestycyjnych pod wpływem dalszej ekspansji popytu globalnego, poprawy marży zysków w przedsiębiorstwach i bodźców finansowych, zastosowanych przez władze w celu przyspieszenia wydatków gospodarki prywatnej na inwestycje produkcyjne.

Ogólny wskaźnik produkcji przemysłowej (1953 rok = 100) wzrósł w ciągu pierwszych dwóch miesięcy 1966 roku w porównaniu ze stanem sprzed roku o 9,7%, przy czym w przemyśle przetwórczym nawet o 10,2%. Wzrost w przemyśle gumowym wynosił 32%, petrochemicznym 14%, metalurgicznym 11%, chemicznym 10%, spożywczym 5%. Produkcja samochodów zwiększyła się o 7,4%, jednak eksport ich zmniejszył się o 5,8%.

Dzięki ożywieniu produkcji przemysłowej, notowano już pewną poprawę sytuacji na **rynku pracy**. Liczba bezrobotnych zarejestrowanych zmniejszyła się w lutym 1966 roku o 5,1% do stanu 1.316,8 tysięcy.

Ceny krajowe cechowała stopniowo wzrastająca sta-

bilność. Ceny dóbr konsumpcyjnych wzrosły w 1964 roku o 5,7%, a w 1965 roku o 4,5%, przy czym roczna stopa ich wzrostu w grudniu 1965 roku stanowiła już 3,3%. W lutym 1966 roku ceny te pozostały bez zmian na poziomie z miesiąca poprzedniego. Ceny hurtowe wzrosły w lutym 1966 roku tylko o 0,2%.

Bilans płatniczy osiągnął w 1965 roku nadwyżkę 990 mld lirów (1.584 mln dolarów), wobec jego deficytu w 1963 roku w wysokości 778 mld lirów (1.250 mln dolarów). Uaktywnienie bilansu płatniczego nastąpiło głównie w wyniku silniejszego wzrostu eksportu niż importu, dzięki czemu ujemne saldo bilansu

handlowego zmniejszyło się z 796,8 mld lirów w 1964 roku do 99,5 mld lirów w 1965 roku.

W okresie pierwszych dwóch miesięcy 1966 roku eksport wykazywał nadal silniejszą tendencję wzrostu niż import. W porównaniu ze stanem sprzed roku ujemne saldo bilansu handlowego zmniejszyło się w tym czasie prawie dwukrotnie, do stanu 36,5 mld lirów.

Rezerwy kruszewo-dewizowe wzrosły w 1965 roku o 119,1 mld lirów, a w ciągu stycznia i lutego 1966 roku o dalsze 323,9 mld lirów, osiągając stan 2.741,5 mld lirów (4.386 mln dolarów).

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Rola kredytu w finansowaniu zadań gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” powiatu jeleniogórskiego*)

Niezbędnym warunkiem realizacji zadań przez każde przedsiębiorstwo jest wyposażenie go w środki trwałe i obrotowe. W artykule niniejszym omówimy pewne zagadnienia związane z finansowaniem **środków obrotowych** w gminnych spółdzielniach „Samopomoc Chłopska”.

Potrzeby finansowe przedsiębiorstwa, związane ze środkami obrotowymi (traktując rzecz całościowo) charakteryzują się zmiennością w zależności od wielkości i struktury realizowanych zadań. Zmienność potrzeb finansowych znajduje szczególne odbicie w przedsiębiorstwach handlowych z uwagi na oddziaływanie różnych czynników, na przykład sezonowość obrotu daną masą towarową i związane z tym sezonowe gromadzenie zapasów, różne kształtowanie się dochodów ludności w czasie (wykazujących w pewnych okresach różny stopień nasilenia) itp. Rozpatrując jednak bliżej finansowe zapotrzebowanie przedsiębiorstwa, które, jak już wyżej zaznaczono, jako całość wykazuje tendencje zmienne, widzimy że struktura jego jest następująca:

1) zapotrzebowanie minimalne, mające charakter stały, związane jest z koniecznością zabezpieczenia ciągłej i nie zakłóconej działalności przedsiębiorstwa,

2) zapotrzebowanie okresowe, związane między innymi z omówionym wyżej czynnikiem sezonowości, nierytmicznością dostaw itd.

W dalszym ciągu artykułu zapotrzebowanie minimalne określać będziemy jako zapotrzebowanie **stałe**, zaś zapotrzebowanie okresowe — zapotrzebowaniem **zmiennym**.

Wysokość zapotrzebowania stałego (w okresie badanym) określana dotychczas była przez normatyw środków obrotowych, a ściślej rzecz biorąc, przez stan środków **normatywnych**.

Uchwała Rady Ministrów nr 224 z dnia 20 czerwca 1958 roku w sprawie zasad gospodarki finansowej organizacji spółdzielczych¹⁾ w paragrafie 4, punkt 1 mówi:

„Fundusze własne organizacji spółdzielczych składają się:

1) z funduszu udziałowego, powstającego z wpłat udziałów członkowskich,

2) z funduszu zasobowego (społecznego), powstającego z wpłat wpisowego członków, z wpłat części czystej nadwyżki oraz z innych wpływów określonych

uchwałami właściwych organów statutowych poszczególnych organizacji spółdzielczych”²⁾.

Nadmienić przy tym należy, że fundusz udziałowy może ulec zmniejszeniu na skutek wystąpienia udziałowców ze spółdzielni, natomiast fundusz zasobowy jest niepodzielny i może być zużyty tylko na pokrycie ewentualnych strat spółdzielni.

Fundusze własne gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965 przedstawiały się w sposób zobrazowany w tabeli 1.

Tabela 1
Fundusze własne gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965
(w tysiącach złotych)

Ultimo roku	Fundusze własne			Wskaź. struktury	
	udziałowy	zasobowy	razem	2 : 4	3 : 4
1	2	3	4	5	6
1959	492	600	1 092	45,0	55,0
1960	682	872	1 554	43,9	56,1
1961	846	3 353	1 199	20,1	79,9
1962	1 048	5 952	7 000	15,0	85,0
1963	1 196	8 121	9 317	12,8	87,2
1964	1 310	10 745	12 055	10,9	89,1
1965	1 485	14 546	16 031	9,3	90,7

Dane tabeli 1 wykazują wyraźną tendencję wzrostu z roku na rok ogólnej sumy funduszy własnych, przy czym zasadniczą rolę w całości tych funduszy w gminnych spółdzielniach odgrywał fundusz zasobowy. Systematycznie wzrastający wskaźnik udziału funduszu zasobowego w ogólnej kwocie funduszy własnych wynikał z osiąganych przez gminne spółdzielnie zysków, które również wykazywały tendencję wzrostu. Spadek natomiast wskaźnika dotyczącego funduszu udziałowego spowodowany był wolniejszym wzrostem kwot tego funduszu, wynikającym między innymi z niezrealizowania zadeklarowanych udziałów. Przedstawia to tabela 2.

Stosunkowo duży wzrost wartości zadeklarowanych udziałów w roku 1961 w porównaniu do roku 1960 spowodowany był podwyższeniem wartości jednego udziału. Wzrost natomiast stopnia pokrycia wartości zadeklarowanych udziałów spowodowany był przede wszystkim podejmowaniem przez walne zgromadzenie przedstawicieli uchwał w sprawie dopisywania należ-

*) Artykuł niniejszy obejmuje lata 1959—1965 i oparty jest o działalność gminnych spółdzielni powiatu jeleniogórskiego, przy zastosowaniu zasad systemu finansowego z roku 1965.

¹⁾ Monitor Polski nr 52 z roku 1958, pozycja 306.

²⁾ Patrz również „Statut gminnej spółdzielni «Samopomoc Chłopska»” — Zakład Wydawniczy Centrali Rolniczej Spółdzielni. Warszawa 1962 rok, paragraf 39.

Tabela 2

Realizacja udziałów członkowskich w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965

(w tysiącach złotych)

Ultimo roku	Wartość udziałów zadeklarowanych	Stan faktyczny funduszu udziałowego	Wskaźnik procentowy realizacji
1959	—	492	—
1960	721	682	93,7
1961	1 391	846	60,8
1962	1 511	1 048	69,3
1963	1 486	1 196	80,5
1964	1 488	1 310	88,0
1965	1 552	1 485	95,7

nej dywidendy tym członkom spółdzielni, którzy nie posiadali pełnego udziału. Nadmienić należy, że ujęty w tabeli 2 stan funduszu udziałowego powinien być skorygowany dla celów porównawczych, jednak z uwagi na brak odpowiednich danych dla całego okresu badanego — korekty tej nie przeprowadzono. Chodzi tu o fakt, że niektórzy członkowie gminnych spółdzielni posiadają znacznie wyższe udziały niż zadeklarowali (np. zadeklarowano jeden udział, a faktycznie wartość udziału równa się dwóm lub trzem udziałom), podczas gdy inni nie posiadają pełnego zadeklarowanego udziału. Dla przykładu podajemy, że wartość udziałów zadeklarowanych, a nie wpłaconych na ultimo roku 1965 wynosiła 30,5% ogólnej wartości zadeklarowanych udziałów.

Obydwa wyżej omówione fundusze, będące zasadniczymi funduszami własnymi gminnych spółdzielni, charakterem swym przypominają fundusz statutowy w przedsiębiorstwie państwowym. W gminnych spółdzielniach oprócz tych funduszy mogą być tworzone, na mocy uchwał walnego zgromadzenia przedstawicieli, fundusze celowe ze źródeł wskazanych przez CRS „Samopomoc Chłopska”. Z uwagi jednak na ich stosunkowo niewielki rozmiar oraz celowe przeznaczenie nie odgrywają one roli w omawianym przez nas zagadnieniu.

Pamiętając o tym, że fundusze własne gminnych spółdzielni przeznaczone są na pokrycie środków trwałych i obrotowych, łatwo na tle powyższych danych liczbowych można wysnuć wniosek, że ich rola w pokryciu zapotrzebowania stałego gminnych spółdzielni jest stosunkowo mała. Pewien obraz o tym dać mogą fundusze własne w obrocie (fundusze własne po potrąceniu wartości środków trwałych), które w latach objętych naszym badaniem kształtowały się następująco (w tysiącach złotych):

31.12.1959 rok	— 4 299
31.12.1960 rok	— 2 089
31.12.1961 rok	737
31.12.1962 rok	2 006
31.12.1963 rok	3 515
31.12.1964 rok	5 310
31.12.1965 rok	6 431

Na wyrównanie niedoboru funduszy własnych w obrocie bank udzielił gminnym spółdzielniom w roku 1958 kredytu specjalnego, który spłacony został dopiero na koniec 1962 roku.

Ciągły wzrost funduszy własnych (patrz tabela 1) gminnych spółdzielni wynikał z jednej strony ze wspomnianej już poprawy rentowności, z drugiej zaś — z oddziaływania banku w tym kierunku, a mianowicie przez postawienie przy kredytowaniu spółdzielni warunku posiadania przez nie określonego minimum funduszy własnych w obrocie. Minimum to, według aktualnie obowiązujących zasad, wynosiło 15% ogólnego normatywu środków obrotowych. W latach ubiegłych dodatkowym momentem, mobilizującym spółdzielnie na tym odcinku, były również opracowywane, jako wymóg banku, plany uzupełniania funduszy własnych. Przyjrzyjmy się z kolei, jak wyglądał udział funduszy własnych w obrocie w pokryciu stałych potrzeb gminnych spółdzielni oraz porównajmy stan faktyczny funduszy własnych w obrocie z wymaganym minimum (15% ogólnego normatywu środków obrotowych):

Tabela 3

Pokrycie normatywu środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie w latach 1959—1965 w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego

(w tysiącach złotych)

Ultimo roku	Łączny normatyw środków obrotowych	Wymagane minimum	Fundusze własne w obrocie *	Procent pokrycia normatywu	Odczytanie (4—3)
1	2	3	4	5	6
1959	31 853	4 778	179	0,5	—4 599
1960	31 399	4 710	1 542	4,9	—3 168
1961	31 544	4 732	2 872	9,1	—1 860
1962	32 740	4 911	2 267	6,9	—2 644
1963	30 813	4 622	3 771	12,2	—851
1964	32 205	4 831	5 571	17,3	+740
1965	35 601	5 340	6 684	18,8	+1 344

*) Łącznie z kredytem specjalnym na wyrównanie niedoboru funduszy własnych w obrocie oraz pasywami stałymi.

Jak wynika z tabeli 3, w latach 1959—1965 gminne spółdzielnie powiatu jeleniogórskiego nie posiadały wymaganego minimum pokrycia normatywu funduszami własnymi w obrocie, chociaż występujący niedobór tych funduszy ulegał systematycznemu zmniejszeniu (z wyjątkiem roku 1962, w którym miał miejsce znaczny wzrost normatywu). Dopiero począwszy od końca roku 1964 faktyczny stan funduszy własnych w obrocie i funduszy zrównanych z własnymi przekraczał ustalone minimum.

W świetle liczb z tabeli 3 jasne jest, że kontynuowanie działalności przez gminne spółdzielnie wymagało pomocy z zewnątrz w zakresie finansowania zapotrzebowania stałego na środki obrotowe. Ponieważ, jak to już wyżej zaznaczono, dotacja budżetowa nie mogła wchodzić w rachubę, jedynym w zasadzie rozwiązaniem było korzystanie ze środków zwrotnych, to jest z normatywnych kredytów bankowych.

Na podstawie dotychczasowych rozważań na temat funduszy własnych w obrocie należy przypuszczać, że udział kredytu bankowego w finansowaniu stałych potrzeb gminnych spółdzielni w zakresie środków obrotowych powinien być znaczny. Oto co mówią liczby dotyczące tego zagadnienia (patrz tabela 4).

Tabela 4

Udział kredytu normatywnego w pokryciu stałych potrzeb w zakresie środków obrotowych w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965

(w tysiącach złotych)

Ultimo roku	Stan środków normatywnych	Kredyt normatywny*)	Wskaźnik udziału (3 : 2)
1	2	3	4
1959	27 981	22 453	80,2
1960	28 841	22 480	77,9
1961	31 544	23 843	75,6
1962	31 402	25 831	82,3
1963	30 813	25 427	82,5
1964	32 205	26 031	80,8
1965	35 601	27 820	78,1
Wskaźnik wzrostu 1965 : 1959	127,2	123,9	+

*) Obliczenia wysokości kredytu normatywnego dla całego okresu objętego zestawieniem dokonano w oparciu o obowiązującą w roku 1965 klasyfikację kredytów (IS NBP nr A/8 z roku 1963).

Jak wynika z tabeli 4, udział kredytu bankowego w pokrywaniu stałych potrzeb gminnych spółdzielni rzeczywiście jest znaczny. Na podkreślenie zasługuje fakt, że kwota kredytu normatywnego rośnie tylko nieznacznie wolniej niż przyrost środków normatywnych (patrz wiersz 8 tabeli 4), co pozwala wnioskować, że tempo wzrostu funduszy własnych jest

ciągłe jeszcze niedostateczne w porównaniu z tempem wzrostu zapotrzebowania stałego. Potrzeby stałe gminnych spółdzielni, oprócz pokrywania ich kredytem normatywnym, pokrywane są również z innych źródeł (np. zobowiązania wobec kontrahentów), to jest tak zwanymi pasywami zmniejszającymi potrzeby kredytowe; w części przewyższające potrzeby zmienne obniżają zapotrzebowanie na kredyt normatywny. Całość źródeł pokrycia omawianego zapotrzebowania obrazuje tabela 5.

Tabela 5
Źródła pokrycia zapotrzebowania stałego na środki obrotowe w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965

(w procentach)

Ultimo roku	Zapotrzebowanie stałe	Pokrycie zapotrzebowania		
		funduszami własnymi	kredytem normatywnym	pozostałymi środkami obcymi
1959	100,0	0,6	80,2	19,2
1960	100,0	5,3	77,9	16,8
1961	100,0	9,1	75,6	15,3
1962	100,0	7,2	82,3	10,5
1963	100,0	12,2	82,5	5,3
1964	100,0	17,3	80,8	1,9
1965	100,0	18,8	78,1	3,1

Tabela 5 pokazuje wyraźną zmianę struktury pokrycia zapotrzebowania stałego i pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Zasadniczym źródłem pokrycia zapotrzebowania stałego na środki obrotowe (stałe rosnące) był bankowy kredyt normatywny. Udział tego kredytu w finansowaniu stałych potrzeb gminnych spółdzielni w okresie badanym w przybliżeniu utrzymywał się na jednakowym poziomie, w granicach 80%.

2. Udział funduszy własnych w obrocie i funduszy zrównanych z własnymi w pokrywaniu omawianego zapotrzebowania wzrastał z roku na rok, aczkolwiek jeszcze w stopniu nie zadowalającym.

3. Coraz mniejszą rolę w pokrywaniu zapotrzebowania stałego gminnych spółdzielni odgrywały pozostałe środki obce, przy czym były one wspierane przede wszystkim przez fundusze własne w obrocie, w pozostałej zaś części (w latach wzrostu kredytu) przez kredyt bankowy.

4. Systematycznie malejący udział pozostałych środków obcych w finansowaniu zapotrzebowania stałego spółdzielni świadczyć może o pewnej stabilizacji sytuacji finansowej tych spółdzielni, szczególnie jeśli chodzi o zagadnienie prawidłowego regulowania zobowiązań wobec dostawców.

Ogólnie stwierdzić można, że **zapotrzebowanie stałe** gminnych spółdzielni znajdowało pokrycie zarówno w środkach własnych (w części minimalnej), jak też ze środków obcych, przy czym, jeśli chodzi o środki obce — zasadniczą rolę odgrywał **bankowy kredyt normatywny**.

Przejdźmy z kolei do rozpatrzenia sprawy pokrycia zapotrzebowania **zmiennego**. Wynika ono przede wszystkim z konieczności gromadzenia zapasów w okresach sezonów, zapasów przejściowych, pochodzących ze skupu produktów rolnych (zapasy ponadnormatywne) oraz zaangażowanych środków w rozliczeniach (środki obrotowe nie normowane). W ramach środków ponadnormatywnych finansowane były również zapasy zbędne i nadmierne, o ile w przypadku ich występowania nie stosowano oddziaływania kredytowego w postaci ograniczenia wysokości kredytu ponadnormatywnego. W tej części zapotrzebowania finansowane były również zaliczki na kontraktację i skup.

Oczywiście, z rozważań poprzednich wynika, że fundusze własne gminnych spółdzielni nie miały w omawianej sytuacji odgrywać żadnej roli w pokryciu zapotrzebowania zmiennego — podstawową rolę odgrywały bowiem środki obce; obrazuje to tabela 6.

Jak widać z tabeli 6, kredyt bankowy nie odgrywał już tak zasadniczej roli jako źródło pokrycia zapotrzebowania zmiennego, chociaż jego udział w tym pokryciu poważnie wzrósł. Podstawowym źródłem po-

Tabela 6
Zapotrzebowanie zmienne i jego pokrycie w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965
(w tysiącach złotych)

Pokrycie zapotrzebowania

Ultimo roku	Zapotrzebowanie zmienne	Pokrycie zapotrzeb.		Wskaźnik %	
		kredytem bankowym	pozostałymi środkami obcymi	3 : 2	4 : 2
1	2	3	4	5	6
1959	9 618	—	9 618	—	100,0
1960	9 744	—	9 744	—	100,0
1961	9 764	—	9 764	—	100,0
1962	7 897	326	7 571	4,1	95,9
1963	10 006	434	9 572	4,3	95,7
1964	11 440	2 490	8 950	21,8	78,2
1965	14 753	4 627	10 126	31,4	68,6

krycia potrzeb zmiennych stały się zobowiązania z tytułu rozliczeń. Wykazany w tabeli 6 malejący udział pozostałych środków obcych uważać należy za zjawisko pozytywne; przy czym należy nadal dążyć do zmniejszenia ich udziału.

* *

Jak wiemy, zakres działalności gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” jest bardzo szeroki. Zakresem prowadzonej działalności gospodarczej spółdzielczość samopomocowa różni się od państwowych przedsiębiorstw handlowych. Podstawowe kierunki działalności gminnych spółdzielni: obsługa produkcji rolnej i zaopatrzenie ludności w głównej mierze opierają się na działalności handlowej. Działalność gminnych spółdzielni powinna umożliwić z jednej strony jak najbardziej sprawne i szybkie przesuwanie wyprodukowanych przez rolników płodów rolnych do konsumenta w mieście lub do zakładów przetwórczych, z drugiej zaś strony — powinna sprzyjać szybkiemu przesuwaniu masy towarowej, wyprodukowanej poza wsią i przeznaczonej do zaspokojenia potrzeb rolnictwa i ludności wiejskiej.

Warunkiem niezbędnym do prowadzenia tej działalności gospodarczej przez gminne spółdzielnie jest posiadanie odpowiednich środków finansowych. Środki te, to zarówno środki własne, jak i obce. Ich struktura, a więc wzajemne relacje, mówią o ich roli w gminnych spółdzielniach. Znaczący udział środków obcych mówi o ich wpływie na działalność i obrót spółdzielni, a równocześnie i o stopniu ingerencji i kontroli ze strony banku. Dokonajmy obecnie oceny udziału środków obcych (w tym przede wszystkim udziału kredytu bankowego) w ogólnym, łącznym zapotrzebowaniu na środki obrotowe (stałe plus zmienne) w spółdzielniach okręgu jeleniogórskiego. Obrazuje to tabela 7.

Tabela 7
Zapotrzebowanie ogółem na środki obrotowe i jego pokrycie w gminnych spółdzielniach powiatu jeleniogórskiego w latach 1959—1965

(w tysiącach złotych)

Ultimo roku	Zapotrzebowanie ogółem	Pokrycie zapotrzebowania			Wskaź. pokr.	
		funduszami własnymi	kredytem bankowym	pozostałymi środkami obcymi	4 : 2	3 : 2
1	2	3	4	5	6	7
1959	37 599	179	22 453	14 967	59,7	0,4
1960	38 585	1 542	22 490	14 563	58,3	4,0
1961	41 308	2 872	23 843	14 593	57,7	6,9
1962	39 299	2 267	26 157	10 875	66,5	5,8
1963	40 819	3 771	25 861	11 187	63,3	9,2
1964	43 645	5 571	28 521	9 553	65,3	12,8
1965	50 354	6 684	32 447	11 223	64,4	11,3

Jak to widać z tabeli 7, kredyty bankowe, zaciągane przez gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” powiatu jeleniogórskiego stanowiły zasadniczą część środków obrotowych niezbędnych tym spółdziel-

niom do realizacji postawionych im zadań. Prowadzenie działalności gospodarczej, przede wszystkim w oparciu o kredyt bankowy, na pewno stanowi silny bodziec ku temu, żeby gospodarka ta prowadzona była w sposób prawidłowy i to nie tylko ze względu na interes grupy udziałowców, lecz także ze względu na interes ogólnospołeczny. Niemniej słuszne wydaje się zaakcentowanie konieczności bardziej ścisłego związania działalności gminnych spółdzielni ze środkami własnymi, które obecnie nie odgrywają zbyt dużej roli w finansowaniu zadań tych spółdzielni, aczkolwiek stan funduszy własnych spółdzielni z roku na rok wzrasta. Stan ten spowodowany był większym tempem wzrostu zapotrzebowania na środki obrotowe (wynikającego ze wzrostu zadań gospodarczych) w stosunku do wzrostu funduszy własnych w obrocie.

Wzrost zadań gospodarczych, a stąd wzrost zapotrzebowania na środki obrotowe powinien się dokonywać **przy udziale** kredytów bankowych, lecz kredyty te **nie powinny zastępować** środków własnych. Widzimy konieczność wzmocnienia tempa wzrostu funduszy własnych w obrocie. Drogami zmierzającymi do osiągnięcia tego celu mogą być:

1. Konsekwentne **wnoszenie zadeklarowanych udziałów** przez członków gminnych spółdzielni (patrz np. zaległości w realizacji udziałów zadeklarowanych na ultimum roku 1965 — 30,5%).

2. Ewentualna **weryfikacja obciążeń podatkowych** — gminne spółdzielnie obecnie dokonują wpłat do budżetu w postaci podatku dochodowego w wysokości 25% wypracowanego zysku. O ile stawka ta (stała) wydaje się uzasadniona w stosunku do spółdzielni ekonomicznie silniejszych i osiągających lepsze wyniki, o tyle w stosunku do spółdzielni słabszych i pracujących w gorszych warunkach słuszne chyba byłoby wprowadzenie zróżnicowanej stawki wpłat z zysku do budżetu. Można by na przykład wprowadzić **łagodną progresję stawki** podatkowej w zależności od osią-

ganych wyników i warunków ekonomicznych, w jakich poszczególne spółdzielnie pracują. Jako dolną granicę stawki podatku dochodowego można by przyjąć 10% rocznego zysku, jako granicę górną — 25%.

3. **Zmiana polityki powiązań** między scentralizowanymi i zdecentralizowanymi funduszami spółdzielczości — również na tym odcinku wydaje się celowe wprowadzenie większego **zróżnicowania stawek wpłat** na fundusze scentralizowane, na przykład w przypadku funduszu rozwoju stawka wynosi obecnie 10% zysku po odliczeniu podatku dochodowego — można by również wprowadzić progresję stawki w granicach od 5% do 10% zysku.

Liczyby przedstawione w tabeli 7 upoważniają do stwierdzenia, że coraz mniejszą rolę w finansowaniu działalności gminnych spółdzielni odgrywają pozostałe środki obce (poza kredytem bankowym). Świadczy o tym może o poprawie na odcinku przestrzegania dyscypliny rozliczeń. Niemniej niezbędne jest dalsze usprawnienie rozliczeń. Osiągnąć to można przez szersze stosowanie rozliczeń przelewowych (zamiast inkasowych), jak również rozszerzenie zakresu płatności regulowanych czekami nie limitowanymi.

Zdawać sobie należy również sprawę, że przedstawiony materiał dotyczący gminnych spółdzielni małego okręgu, nie może być podstawą do wyciągania wniosków odnoszących się absolutnie do całej spółdzielczości samopomocowej. W niektórych rejonach kraju lub w pojedynczych spółdzielniach zagadnienie funduszy własnych w obrocie nie jest już takim problemem, niemniej jednak wnioski wynikające z niniejszego artykułu i dotyczące roli kredytów bankowych w finansowaniu zadań gminnych spółdzielni powiatu jeleniogórskiego będą aktualne również w wielu innych gminnych spółdzielniach na terenie kraju, a wówczas problem ten zasługiwałby na pewno na głębsze przeanalizowanie.

BERNARD STEŻAŁA
Jelenia Góra

Doświadczenia na tle badań finansowych sprawozdań przedsiębiorstw

Jednocześnie ze zmianami zasad zarządzania i finansowania gospodarki narodowej wprowadzono nowe metody analizy działalności przedsiębiorstw oraz korekty w trybie przeprowadzania rewizji finansowo-księgowej, jak również badania sprawozdań finansowych przez biegłych księgowych.

Zmiany te znalazły wyraz w aktach normatywnych, z których najistotniejsze znaczenie ma zarządzenie Nr 55, wydane przez przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra finansów w porozumieniu z prezesem Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie rocznych wytycznych do przeprowadzania kontroli działalności przedsiębiorstw.

Oceniając wprowadzone reformy można stwierdzić, że dążą one do ograniczenia ilości przeprowadzanych analiz i kontroli, przy jednoczesnym pogłębianiu badanej problematyki, do wykorzystywania poszczególnych opracowań przez różne ogniwa administracji gospodarczej i państwowej, jak również do dalszego eliminowania czynności formalnych.

Wydaje się, że istnieją już obecnie i zarysowują się jeszcze w większym stopniu na przyszłość możliwości znaczącego wykorzystywania i posługiwania się opracowaniami dotyczącymi badanych problemów i protokołami z przeprowadzanych rewizji.

Zasada powyższa nie neguje oczywiście potrzeby i celowości przeprowadzania inspekcji wynikających

z pieniężno-kredytowego charakteru powiązań między bankami i przedsiębiorstwami, z odrębnej metody kontroli związanej z koniecznością podjęcia decyzji w sprawie udzielenia kredytu lub jego odmowy.

Uznając w pełni kwalifikacje zawodowe pracowników bankowych oraz ich wnikliwość w toku badania poszczególnych zagadnień, nie należy również pomijać analiz, kontroli, rewizji przeprowadzanych przez pracowników aparatu kontrolno-rewizyjnego ministerstw, jednostek nadrzędnych oraz ogniwa administracji państwowej. W instrukcji Ministerstwa Finansów z dnia 17 lutego 1966 roku w sprawie szczegółowych zasad i trybu przeprowadzania rewizji finansowo-księgowej w przedsiębiorstwach państwowych i ich jednostkach nadrzędnych znajduje się między innymi następujące sformułowanie „... okresowa rewizja częściowa może nie obejmować:

1) odcinków działalności, które w okresie objętym rewizją były badane przez inny organ kontroli zewnętrznej,

2) zagadnień, które w okresie objętym rewizją zostały badane przez organy finansowe rad narodowych.”

Podobne założenia przyjęto, począwszy od roku 1965, przy opracowywaniu orzeczeń o prawidłowości sprawozdań finansowych. W okólniku ministra finansów w sprawie sporządzania przez biegłych księ-

gowych orzeczenia o prawidłowości sprawozdań finansowych między innymi powiedziano: „... ponadto Ministerstwo Finansów zwraca uwagę biegłych księgowych na możliwość wykorzystania przy badaniu sprawozdań finansowych ustaleń rewizji i kontroli zewnętrznych, przeprowadzanych w przedsiębiorstwie:

za okres odpowiadający w całości lub części okresowi, za który sporządzono badane przez biegłego sprawozdanie finansowe.

Dotyczy to w szczególności kontroli przeprowadzanych przez organa finansowe, dotyczących prawidłowości rozliczeń z budżetem z tytułu podatków i różnic budżetowych. Jeśli biegły dysponuje protokołem z takiej kontroli lub wydanym w jej wyniku zarządzeniem pokontrolnym, można zaniechać badania odpowiednich pozycji sprawozdania finansowego, a zaoszczędzony czas wykorzystać na pogłębienie badania innych pozycji sprawozdania finansowego”.

W orzeczeniach dotyczących sprawozdań finansowych biegli księgowi obowiązani są ustosunkować się między innymi do prawidłowości rozliczeń kosztów, oceny zysków, realności pozycji bilansowych. Są to jedynie przykładowo wyliczone zagadnienia, mogące zainteresować bank. W tych przypadkach ocena sprawozdań finansowych za okres poprzedni pozwala na ogół ustosunkować się bankowi do bieżącego stanu rachunkowości.

W jednym z orzeczeń biegły ocenił krytycznie realność należności i troskę przedsiębiorstwa o ich windykację. Było to przedsiębiorstwo świadczące usługi dla ludności i gospodarki społecznej; 25% należności rozliczano w trybie pozainkasowym. Należności inkasowe, nie regulowane terminowo, kierowano do komisji arbitrażowej, natomiast należności pozainkasowe nie były windykowane, a jedynie 50% ogólnej ich wartości bilansowej potwierdzili kontrahenci. Zainteresowany oddział banku posiadał w tym orzeczeniu dostateczny materiał do oceny kredytowania należności, zwłaszcza że profil usług, tryb rozliczeń, a zwłaszcza ich cykl nie uległy radykalnej zmianie.

Pozytywnie należy ocenić praktykę ustosunkowania się do prawidłowości i kwalifikacji zapasów w oparciu, między innymi, o opinie przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych.

Wydaje się, że obecnie nadszedł odpowiedni moment, aby w codziennej praktyce kredytowej posługiwać się protokołami z przeprowadzanych kontroli i rewizji księgowo-finansowych w przedsiębiorstwie oraz analizami rocznej działalności, opracowanymi przez przedsiębiorstwa i materiałami z różnych form kontroli wewnętrznej.

Na marginesie omawianych zagadnień należy zwrócić uwagę, że adresatem rocznych analiz przedsiębiorstw jest właściwy oddział wojewódzki, a nie terenowy.

Sytuacja obecna, wynikająca być może z nieporozumienia, wymaga pewnych wyjaśnień.

Z dotychczasowych doświadczeń wynika również, że przedstawiciele oddziałów biorą udział w około 25% narad komisji weryfikacyjnych w sprawie sprawozdań finansowych. Z punktu widzenia praktyki biegłego księgowego wydaje się, że dyskusje na temat prawidłowości sporządzania i realności sprawozdań finansowych mogą być bardzo przydatne dla

banku i zasługują na większą niż dotychczas uwagę.

Ramowe wytyczne do przeprowadzania rocznej analizy działalności przedsiębiorstwa obligują ministerstwa do wydania resortowych aktów normatywnych, nadających kierunek pracy badawczej. Bardzo bogaty materiał statystyczno-opisowy, przydatny do kredytowania przedsiębiorstw, powinien znajdować się w analizie rocznej działalności przedsiębiorstw, w oparciu o wydany już dokument przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra finansów, w porozumieniu z prezesem Głównego Urzędu Statystycznego.

Zgodnie z wytycznymi ramowymi, analizy roczne mają stanowić instrument do zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstw i w związku z tym ograniczona będzie część opisowa, a większą uwagę należy zwrócić na badanie przyczyn i skutków pewnych zjawisk oraz ich wpływu na inne wielkości. W tablicach statystycznych, w oparciu o prowadzoną w przedsiębiorstwie ewidencję, zawarte będą dane syntetyczne, dotyczące zadań i wyników, środków i nakładów, zakłóceń i nieprawidłowości oraz relacji.

Przykładowo można by zwrócić uwagę na problem kosztów, będący jednym z podstawowych elementów rocznej analizy działalności, a jednocześnie bardzo kontrowersyjny, jeśli chodzi o możliwości, a nawet kompetencje banku.

Zagadnienie kosztów, podobnie jak i inne zagadnienia, powinno być ujęte zarówno z punktu widzenia porównania do lat ubiegłych, jak i w odniesieniu do planu. W kolejnych rocznych analizach działalności jedno z przedsiębiorstw wykazywało w ciągu kilku lat bardzo poważne oszczędności w kosztach materiałów podstawowych, przy przekraczaniu lub utrzymywaniu się w granicach planu pozostałych składników kosztów jednostkowych. Oszczędności te, wynoszące około 15%, uzasadniano zmianą technologii produkcji. Komórka zaopatrzenia wyjaśniała z kolei, że zamówień i zakupów dokonuje się w oparciu o planowane zużycie, co uzasadniać miało przyczyny wzrostu zapasów. Zużycie materiałów podstawowych wynosiło w tym przedsiębiorstwie około 40% kosztów jednostkowych.

Inne przedsiębiorstwo w analizie swej działalności podało, że przyczyną przekroczenia kosztów jednostkowych są trudności w opanowaniu jednej z faz produkcji, co powodowało przekroczenia kosztów wydziałowych, przy jednoczesnym wysokim stanie produkcji w toku.

Wzrosła obecnie ranga rocznej analizy działalności przedsiębiorstwa, jako jednego z podstawowych dokumentów sporządzanych przez przedsiębiorstwa, co jest wynikiem zwiększonych ich uprawnień i odpowiedzialności za wykonanie powierzonego odcinka narodowego planu gospodarczego.

Zapoznanie się z oceną dokonaną przez samo przedsiębiorstwo takiego zespołu zagadnień jak: wykonanie planu postępu technicznego, planu inwestycji, remontów, gospodarka środkami trwałymi, akumulacja, koszty — może być równie przydatne jak przeprowadzenie inspekcji. Zaznajamiając się z roczną analizą działalności przedsiębiorstwa warto sięgnąć do opracowań za lata ubiegłe i sprawdzić sposób realizacji zawartych w nich wniosków, między innymi również z punktu widzenia kredytowania przedsiębiorstwa.

W toku kontaktów z przedsiębiorstwem bank ma możliwość posługiwania się wynikami prac kontroli technicznej w zakresie oceny jakości produkcji lub poszczególnych jej faz lub też komisji spisowych lub inwentaryzacyjnych w sprawach związanych z gospodarką materiałową z punktu widzenia zabezpieczenia zapasów. Sporządzane wielokrotnie tak zwane spisy dodatkowe lub sformułowania w protokołach komisji inwentaryzacyjnej o uchybieniach w dokumentacji mogą również stanowić jeden z instrumentów polityki kredytowej w stosunku do przedsiębiorstwa.

Do informacji i wniosków zawartych w protokołach oraz zaleceniach pokontrolnych można ustosunkować się jako do materiału zebranego przez fachowców i specjalistów, jak również materiałów do oceny wykonania przez przedsiębiorstwo jego zadań produkcyjnych, postępu technicznego, zadań eksportowych, poprawy jakości produkcji itp. Jednocześnie należy śledzić, czy wyniki bieżącej działalności przedsiębiorstwa świadczą o wykonaniu przez nie zaleceń ogniw administracji gospodarczej i państwowej, wydanych w wyniku prac kontrolno-badawczych.

Jednostka nadrzędna przedsiębiorstwa stwierdziła w protokole z rewizji niedociągnięcia w pracy kontroli międzyoperacyjnej, powodujące niewykonanie zadań w zakresie kooperacji czynnej, a ponadto złą

pracę komórki zaopatrzenia przede wszystkim na odcinku gospodarki magazynowej, oceny i kwalifikacji zapasów. Informacja ta, dająca oddziałowi wstępną ocenę sytuacji i przyczyn narastania zapasów, mogła i powinna być wykorzystana w decyzji i warunkach udzielenia kredytu.

* * *

Poruszając temat dotyczący możliwości posługiwania się przez bank wynikami kontroli zewnętrznej lub wewnętrznej, jak również opracowaniami typu analitycznego, trudno wyliczyć w sposób enumeratywny wszystkie dokumenty, które mogą być przydatne lub też okoliczności, w których powinniśmy się nimi posługiwać. Wydaje się jednak nie podlegać dyskusji, że wspomniane informacje mogą pogłębić w oddziałach znajomość sytuacji w przedsiębiorstwie i to stosunkowo bez większego nakładu pracy. Zebranie informacji z analiz i kontroli z pewnością nie zmniejsza w sposób znaczniejszy znaczenia inspekcji ze strony banku, które są niezbędne w przedsiębiorstwie dla podjęcia decyzji kredytowej. Zebrane wiadomości i informacje z analiz i kontroli powinny, moim zdaniem, ułatwić badanie zagadnień, skrócić czas opracowania ich, umożliwić konfrontację stanowisk i dlatego wydają się ekonomicznie uzasadnione z punktu prawidłowego wykorzystania czasu pracy.

FELIKS SZTYKGOLD

Kwalifikacja obrotów gotówkowych w przekroju pozycji planu kasowego

Kwalifikacja obrotów gotówkowych nastręcza jeszcze w praktyce wiele trudności i stąd notuje się stosunkowo dużo błędów popełnianych przez uczestników planowania kasowego. Wyniki inspekcji, prowadzonych w tym zakresie przez Oddział NBP w Mysłowicach wskazują, że główną przyczyną popełniania błędów jest:

- niedostateczne sprecyzowanie zagadnienia klasyfikacji w wyciągu z instrukcji służbowej, dostarczonego klientom banku,
- nieznanie zasad klasyfikacji obrotów gotówkowych,
- zmiany personalne w przedsiębiorstwach, w komórkach zajmujących się zagadnieniami związanymi z planowaniem kasowym,
- nieprzywiązywanie przez instytucje i przedsiębiorstwa należytej wagi do problemów związanych z planowaniem kasowym, gdyż uważają one, że sprawami tymi zainteresowany jest wyłącznie bank.

Należy podkreślić, że podłożem tego rodzaju ustosunkowania się przedsiębiorstw do obowiązków wynikających z planowania kasowego jest chyba głównie niechęć oddziałów terenowych do systematycznej kontroli następnej tego odcinka, gdyż jest to sprawa trudna, pracochłonna, i śmiem twierdzić, dotąd w szczególności nie rozwiązana przez opracowanie odpowiednich wytycznych ewentualnie metod badań w tym zakresie.

Wydaje się, że jeśli jednostki uczestniczące w planowaniu kasowym widzą, iż omawiany odcinek pracy nie jest obejmowany systematyczną kontrolą następną lub, że przeprowadzający kontrolę nie jest sam dobrze zorientowany w tym zagadnieniu — prezentują oddziałowi materiały cyfrowe niezgodne ze stanem faktycznym.

Zdając sobie sprawę z ważności tego zagadnienia z punktu widzenia prac analitycznych oddziału na odcinku obiegu pieniężnego oraz w związku z tym z konieczności doprowadzenia w jak najszybszym

czasie do urealnienia klasyfikacji obrotów gotówkowych dla potrzeb planowania kasowego, niezbędne jest postawienie zagadnienia systematycznej kontroli tego odcinka — uzupełnianej w początkowej fazie instruktażem — jako zagadnienia pierwszoplanowego, co zresztą znajduje wyraz w wytycznych władz bankowych.

W rozważaniach niniejszych pragnę naświetlić od strony technicznej stosowaną przez nasz oddział metodę kontroli klasyfikacji obrotów gotówkowych, z tym jednak zastrzeżeniem, że jest ona bardzo pracochłonna (około pięciu do dziesięciu godzin pracy), a poza tym nie zawsze pozwala na dokładne umiejscowienie przyczyn mylnej klasyfikacji.

Z drugiej strony chcę poddać pod rozagę inną metodę kontroli, bardziej precyzyjną i o wiele mniej pracochłonną, uwarunkowaną jednak nałożeniem pewnych dodatkowych obowiązków na uczestników planowania kasowego, nie wymagających zresztą specjalnego nakładu dodatkowej pracy.

Postaram się przedstawić pokrótce proponowaną przeze mnie metodę kontroli następnej. Dla lepszego zobrazowania jej dokonam porównania metody stosowanej obecnie i metody proponowanej:

Stosowana obecnie kontrola następna obejmuje okres obrachunkowy za jeden miesiąc, przy czym przed udaniem się na kontrolę do przedsiębiorstwa sporządza się zestawienie wypłat gotówkowych w przekroju pozycji planu kasowego i w przekroju kwalifikacji podanej na odwrotnej stronie czeków gotówkowych według wzoru 1.

Następny etap czynności kontrolnych obejmuje kontrolę w jednostce kontrolowanej, przy czym polega ona na:

- a) zestawieniu według wzoru 1a wypłat gotówkowych w przekroju pozycji planu kasowego na podstawie raportów kasowych, bez uwzględnienia odprowadzenia gotówki na rachunek bankowy,

Wzór 1

Wzór 1a

196 року

W ten sposób eliminuje się obroty „sztuczne”, nie stanowiące faktycznego wydatku, które albo powróciły na rachunek bankowy i zwiększyły pozostałość kasowa lub w okresie późniejszym zostały powtórnie

Wzór 2

[illegible]

Dla zobrazowania potrzeby korekty wzoru 1a o obroty określone umownie jako „sztuczne” przytaczam następujący przykład:

Wzór 3

[illegible]

Przy rozliczeniach zaliczek przeważająca większość jednostek kontrolowanych stosuje zasadę zapisywania po stronie przychodu w raporcie kasowym całości pierwotnie wypłaconej zaliczki, a następnie rozchodowania rzeczywistego wydatku. Kwalifikowanie obrotów według wymogów planu kasowego odbywa się w takim przypadku, ujmując to graficznie, w sposób następujący:

Treść	Symbol planu kasowego	Winien	Ma	Uwagi
I. Wypłata	310		1 000 zł	Kwalifikacja przejściowa wzór 1a
Zwrot	310	1 000 zł		Eliminacja kwalifikacji przejściowej — wzór 3
II. Wypłata — wydatki ogółem wynoszą 1 500 złotych w tym:				Kwalifikacja rzeczywistego wydatku odbywająca się w zasadzie w momencie rozliczania
	30		200 zł	
	310		600 zł	
	311		300 zł	
	40		400 zł	

Natomiast w przypadku rozliczania różnicami zaliczek do rozliczenia (zwrot lub nadpłata gotówki) kwalifikowania obrotów można dokonywać według zasad wymienionych w powyższym przykładzie, jednak w sposób bardziej skomplikowany w przypadkach wydatkowania podjętych sum na inne cele, niż to było pierwotnie założone (niezbędne odpowiednie korekty pierwotnej kwalifikacji).

Należy podkreślić, że przedstawiony sposób kontroli prawidłowości kwalifikacji obrotów gotówkowych (wzór 1 i 1a) nie jest doskonały, ponieważ nie uwzględnia on różnicy — poślizgu pozostałości kasowej na początek i koniec miesiąca objętego badaniem. Wzmiankowane różnice pozostałości gotówkowej w kasie w zależności od ukształtowania się obrotów ka-

sowych poddawane są jednak odpowiedniej kwalifikacji w następnych okresach.

Przejdźmy obecnie do omówienia metody proponowanej przeze mnie, a więc metody uwzględniającej dodatkowe czynności ze strony uczestników planowania kasowego. Uwarunkowana ona jest wprowadzeniem na odwrotnej stronie raportów kasowych dziennego rozliczenia obrotów gotówkowych według nomenklatury planowania kasowego. Technika tego rodzaju rozliczania obrotów gotówkowych obrazuje wzór 4.

- a) wpłata na rachunek bankowy kwoty 10.000 złotych dotyczy nie podjętych płać, a wpłata 10.000 złotych dotyczy wpływów z utargu,
b) podjęcie gotówki z banku, według klasyfikacji na odwrotnej stronie czeku gotówkowego dotyczy:

symbol planu kasowego	kwota w zł
100	450 000
13	26 000
14	20 000
30	3 000
310	1 000
razem	500 000 złotych

W oparciu o powyższe przykładowo podane księgowanie obrotów gotówkowych w raporcie kasowym oraz o dodatkowe wyjaśnienia wprowadzone pod literą a i b, wspomniane rozliczenie dzienne według symboli planu kasowego należałoby sporządzić w sposób podany we wzorze 5.

Należy zaznaczyć, że ta druga metoda badań:

- a) eliminuje pomyłki techniczne w kwalifikowaniu obrotów gotówkowych z zastrzeżeniem, że pod względem rzeczowym zaliczenie wypłat do właściwej pozycji planu kasowego jest prawidłowe,

Raport kasowy

Wzór 4

Pozycja	Nr dowodu	Treść	Rozchód	Przychód	Dekret	Symbol planu kasowego (b)
1	1/I	Podjęcie gotówki z banku	500 000			
2	2/I	Wpłata z utargu	30 000			
3	3/I	Nie podjęte płać	10 000			
4	4/I	Rozliczenie zaliczki z delegacji służbowej	100			30
5	5/I	Rozliczenie zaliczki na zakupy	1 200			310
6	6/I	Płać pracowników umysłowych		90 000	—	100
7	7/I	Płać pracowników fizycznych		350 000	—	100
8	8/I	Dodatki czynszowe		20 000	—	13
9	9/I	Zasiłki rodzinne i chorobowe		20 000	—	14
10	10/I	Delegacje służbowe		5 000	—	30
11	11/I	Zaliczka do rozliczenia na zakupy		2 000	—	310
12	12/I	Premia racjonalizatorska		15 000	—	13
13	13/I	Wpłaty na rachunek bankowy		20 000 (a)	—	
		Obroty	541 300	522 000		
		Stan kasy początkowy	—	—		
		Stan kasy końcowy		19 300		
		Ogółem	541 300	541 300		

Rozliczenie dzienne według symboli planu kasowego

Wzór 5

Pozycje raportu kasowego*)		Symbol planu kasowego	Początkowy stan kasy	Przychód	Rozchód	Końcowy stan kasy	Uwagi
przychodowa	rozchodowa						
1	6-7	100	—	450 000	440 000	10 000	Rozliczenie wpływów z banku oraz zwrotów z tytułu środków podjętych z banku
1	8-12	13	—	26 000	26 000	—	
1	9	14	—	20 000	20 000	—	
1+4	10	30	—	3 100	3 000	100**	
1+5	11	310	—	2 200	1 000	1 200**	
3	13	70	—	10 000	10 000	—	
Razem				511 300	500 000	11 300	
2				30 000			Rozliczenie własnych wpływów bieżących
	12	13			9 000	—	
	10	30			2 000	—	
	11	310			1 000	—	
					10 000	8 000	
Ogółem				541 300	522 000	19 300	

*) Pozycje pomocnicze.

**) Pozostałość pochodząca z własnych wpływów bieżących można było również rozliczyć w drodze zlikwidowania końcowych stanów kasy oraz przez zmniejszenie uzupełnienia wydatków z własnych wpływów bieżących.

b) pozwala na wrywkowe, obejmujące nawet okresy dzienne, prowadzenie kontroli następnej oraz szybkie i mniej pracochłonne ustalenie, jak też umiejscowienie popełnianych błędów,

c) umożliwia ustalenie wysokości wykorzystanych własnych wpływów bieżących na pokrycie wydatków — również w przekroju pozycji planu kasowego.

Inne korzyści płynące z ewentualnego zastosowania tego systemu polegają na możliwości szybkiego usta-

lenia i umiejscowienia przyczyn ewentualnego przekroczenia pogotowia kasowego, przetrzymywania środków przeznaczonych na wypłaty typu specjalnego oraz przypadków dokonywania wydatków w sposób niezgodny z klasyfikacją podaną na odwrotnej stronie czeków gotówkowych lub w sprawozdaniach według wzoru Nr 8.

ALFRED KRUPA
Mystowice

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne rozpoczęło wydawanie nowej publikacji seryjnej pt.: „**STUDIA FINANSOWE**”, która w kolejnych zeszytach zawierać będzie ważniejsze prace i materiały naukowo-badawcze Instytutu Finansów. Intencją komitetu redakcyjnego jest zapoznanie szerszego ogółu czytelników z materiałami i informacjami, którymi Instytut dysponuje jako placówka resortowa.

Ukazały się już dwa zeszyty.

Numer 1, na treść którego składają się następujące materiały i artykuły:

- Przemówienie Ministra Finansów J. Albrechta, wygłoszone na inauguracyjnym posiedzeniu Rady Naukowej Instytutu Finansów;
- Uprawnienia budżetowe Sejmu PRL na tle kierunków prawa budżetowego — J. Harasimowicza;
- Powiązania przedsiębiorstw socjalistycznych z budżetem rad narodowych — A. Zawadzkiego;
- Zastosowanie metody nakładów-wyników w tablicach przepływów rzeczowo-finansowych — J. Wierzbickiego;
- Kronika. Działalność Instytutu Finansów w latach 1963—1964.

Numer 2 zawierający artykuły:

- T. Kierczyńskiego — Kierunki i metody badań naukowych w zakresie finansów przedsiębiorstw socjalistycznych;
- J. Boguszewskiego — Finanse a proces inwestycyjny;
- I. Bolkowiakowej — Różnice budżetowe, specyficzny instrument finansowy;
- W. Jelenia — Akumulacja jako miernik działalności gospodarczej;
- Z. Jędrzaka — Istota i klasyfikacja funduszy celowych przedsiębiorstwa;
- H. Niemirowej — Realizacja rozdzielczej funkcji funduszu rozwoju;
- U. Wojciechowskiej — Podstawy gospodarki finansowej zjednoczeń;
- Kronika. Działalność Instytutu Finansów w I półroczu 1965 r.

Cena zeszytu 1 — 15 zł; cena zeszytu 2 — 24 zł

STUDIA FINANSOWE są do nabycia w księgarniach „Domu Książki” oraz w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE, Warszawa, ul. Poznańska nr 15. Ośrodek przyjmuje także zamówienia na stałą dostawę **STUDIÓW FINANSOWYCH** za zaliczeniem pocztowym, natychmiast po ukazaniu się.

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

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

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Świętokrzyska 11/21.

Druk ukończono w lipcu 1966 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 9,9. Ark. druk. 7,5. Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 326. — M-73