

WITALIJ WOROBIEW

Zwiększenie roli kredytu w rozwoju przemysłu w ZSRR

Reforma gospodarcza, oparta na uchwałach wrześniowego Plenum KC KPZR (1965 r.), ma za zadanie stworzyć na obecnym etapie budownictwa komunistycznego takie warunki gospodarowania, które w sposób obiektywny sprzyjałyby rozwojowi ekonomiki, podniesieniu efektywności produkcji społecznej i pełniejszemu wykorzystaniu warunków wynikających z wyższości ustroju socjalistycznego.

Istota podejmowanych poczynąń gospodarczych polega na podniesieniu naukowego poziomu planowania, wzmocnieniu bodźców ekonomicznych i rozrachunku gospodarczego. Plenum uznało za celowe zlikwidowanie zbędnych ograniczeń administracyjnych w działalności przedsiębiorstw, zmniejszenie ilości wskaźników dyrektywnych, zatwierdzanych odgórnie, wyposażenie przedsiębiorstw w środki niezbędne dla rozwoju i doskonalenia produkcji, wzmocnienie działania tak istotnych bodźców ekonomicznych jak: zysk, cena, premie, kredyt.

Fakt, że kredyt jest jednym z najważniejszych środków oddziaływania ekonomicznego w rozwoju gospodarki narodowej potwierdzają wieloletnie doświadczenia zdobyte w praktyce budowania nowego ustroju w ZSRR i w innych krajach socjalistycznych. W oparciu o te doświadczenia KC KPZR i Rada Ministrów ZSRR uznały za konieczne zwiększenie roli kredytu w rozwoju przemysłu i we wzroście efektywności produkcji, tak aby kredyt Banku Państwa w sposób istotny przyczyniał się do polepszenia gospodarczo-finansowej działalności przedsiębiorstw.

Decyzja ta stanowi konkretną realizację programu naszej partii, dotyczącego pełnego wykorzystania stosunków pieniężno-towarowych w budownictwie komunistycznym. Wpływa ona również z samej istoty kredytu jako kategorii ekonomicznej.

Akumulacja przejściowo wolnych środków państwowych, jednostek gospodarczych i ludności, planowe i celowe wykorzystanie tych zasobów w formie kredytu, na zasadach zwrotności i terminowości, stwarzają możliwości, przy pozostałych warunkach nie zmienionych, bardziej oszczędnego wykorzystania środków w procesie produkcji i obrocie towarowym. Elastyczność formy kredytu pozwala na lepsze,

optymalne wyposażenie przedsiębiorstw w środki we wszystkich stadiach obrotu gospodarczego. Wreszcie, udział kredytu we wszystkich stadiach cyrkulacji środków w gospodarce stwarza odpowiednie warunki dla prowadzenia przez państwo kontroli działalności finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw i dla wzmocnienia rozrachunku gospodarczego w głównych ogniwach gospodarki narodowej.

Zgodnie z uchwałami Plenum zwiększa się rola kredytu w rozwoju produkcji i rozszerzają się granice jego zastosowania; wzmacniają się stosunki kredytowe w gospodarce; przewidziany jest poważny rozwój metod i form kredytowania.

Rola i znaczenie kredytu stają się jasno widoczne przy analizie konkretnych danych, obiektywnie obrazujących rozwój tej kategorii ekonomicznej w warunkach gospodarki socjalistycznej.

Ogólna suma kredytów krótkoterminowych, wypłaconych przez Bank Państwa w roku 1965, wyniosła 572 mld rubli. Na dzień 1 stycznia bieżącego roku gospodarka narodowa korzystała z kredytu Banku Państwa w wysokości 64 mld rubli.

W ogólnej sumie środków obrotowych w gospodarce narodowej udział kredytu krótkoterminowego wynosi w chwili obecnej około 46%, w przemyśle zaś — ponad 41%. Należy przy tym stwierdzić, iż udział kredytu w środkach obrotowych ma tendencję zwykłą. W ciągu ostatnich 15 lat w skali całej gospodarki wzrósł on o 5 punktów, a w przemyśle o 10.

Istotne zmiany zachodzą również w strukturze udzielonych kredytów według gałęzi gospodarczych i poszczególnych przedmiotów kredytowania, odzwierciedlając z jednej strony wzrost produkcji społecznej, z drugiej zaś — zwiększenie roli systemu kredytowego w rozwoju ekonomiki.

W ciągu ostatnich lat najwydatniej wzrosły kredyty udzielone dla przemysłu ciężkiego i dla rolnictwa. Ogólna suma kredytów udzielonych dla przemysłu chemicznego wzrosła w latach 1959—1965 prawie 2,5 raza, dla przemysłu maszynowego — ponad 80%. Kredyty dla rolnictwa i na skup produktów rolnych wzrosły o 2,6 raza. Jednocześnie wzrósł udział kredytu na zapasy i na nakłady produkcyjne.

Polepszyła się również jego zwrotność, o czym świadczy relatywne zmniejszenie wielkości zadłużenia przeterminowanego.

Rozwój stosunków kredytowych polega nie tylko na rozszerzeniu zakresu, lecz także na ich pogłębieniu, obejmując coraz pełniej cyrkulację zarówno środków obrotowych, jak i trwałych. O ile w roku 1950 wielkość kredytu bankowego na środki trwałe wynosiła za ledwie 18 mln rubli, to na początku bieżącego roku wzrósł on do 900 mln rubli, przy równoczesnym czterokrotnym wzroście inwestycji w przemyśle w tym samym czasie i środków produkcji — cztero- i półkrotnym.

Liczby te wskazują nie tyle na ilościowe, ile na jakościowe zmiany. Jak wiadomo, do roku 1958 bank kredytował nakłady związane z postępem technicznym i rozszerzeniem produkcji towarów, które to nakłady w zasadzie powinny się zwracać w ciągu jednego roku.

Zalety formy kredytowej spowodowały, że po roku 1958 zaczęto kredytować również nakłady inwestycyjne, które mogą zwracać się w terminach powyżej jednego roku. Stało się to początkiem nowego etapu w rozwoju kredytu, który potwierdził w praktyce wysoką efektywność metody kredytowej w odniesieniu do nakładów inwestycyjnych.

W ciągu ostatnich lat za pomocą kredytu bankowego zrealizowano dziesiątki tysięcy inwestycji w zakresie technicznego doskonalenia produkcji, które umożliwiły wzrost wydajności pracy, obniżenie kosztów własnych produkcji oraz pozwoliły na osiąganie dodatkowego zysku. Zbudowano i rozbudowano znaczną liczbę przedsiębiorstw produkujących towary powszechnego użytku i przedsiębiorstw świadczących usługi kulturalno-bytowe dla ludności. W samym tylko 1964 roku przedsiębiorstwa i organizacje, dzięki inwestycjom zrealizowanym w wyniku udzielenia kredytu, wytworzyły dodatkową produkcję o wartości powyżej jednego miliarda rubli oraz osiągnęły poważną sumę dodatkowego zysku.

Ekonomiczne zalety i rola kredytu w rozwoju gospodarki określiły jego miejsce wśród najważniejszych poczyną reformy gospodarczej.

W nowych warunkach problemy planowania, stymulowania procesów gospodarczych i wzmocnienia rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach można skutecznie rozwiązywać jedynie przez szerokie wykorzystanie stosunków kredytowych. Kredyt jest niezbędnym warunkiem rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, bez niego przedsiębiorstwo nie może prowadzić działalności produkcyjnej. Jest on również niezbędnym czynnikiem zapewniającym realizację produkcji. Można, rzecz jasna, ustalić, że podstawowym wskaźnikiem działalności przedsiębiorstwa jest wskaźnik sprzedaży, jednakże, jeśli nie stworzy się właściwych warunków dla sprzedaży produkcji, to wskaźnik ten, jako czynnik stymulowania produkcji, może się okazać całkowicie nieużyteczny. Również stymulowanie produkcji wymaga wykorzystania dźwigni

kredytowych. Wreszcie, dla wszystkich jest oczywiste znaczenie kredytu jako jednego z elementów wzmocnienia rozrachunku gospodarczego.

Tak więc słusznie posłużono się stosunkami kredytowymi jako narzędziem dla rozwiązania kompleksu zagadnień rozpatrywanych przez wrześniowe Plenum KC KPZR. Wykorzystanie tej kategorii ekonomicznej jest obiektywną koniecznością, niezbędnym elementem całej reformy gospodarczej i nowych warunków gospodarowania.

W konsekwencji, uchwały Plenum są dalszym rozwinięciem nauki marksistowsko-leninowskiej o roli kredytu w gospodarce socjalistycznej.

W trakcie przygotowania do plenum rozpatrzono podstawowe zasady kredytu i przedyskutowano wnioski dotyczące form wykorzystywania kredytu. W wyniku wnikliwego rozpatrzenia sprawy przyjęto, jako bezsporny punkt widzenia, że należy zapewnić dalszy rozwój bezpośredniego kredytu bankowego, z zachowaniem jego podstawowych zasad:

- celowości i planowości,
- zabezpieczenia,
- terminowości i zwrotności.

Na tych właśnie zasadach powinna opierać się jednolita polityka kredytowa państwa, jako jeden z warunków wzmocnienia ekonomicznych metod zarządzania produkcją. Powinna ona uwzględniać powiązanie centralnego planowania gospodarczego z pełnym rozrachunkiem gospodarczym, scentralizowanego resortowego zarządzania z szeroką republikańską i miejscową inicjatywą, zasady osobistej odpowiedzialności z podniesieniem roli kolektywu produkcyjnego.

Równocześnie jest oczywiste, że podstawy kredytu ulegają dalszemu rozwojowi i wzbogacają się o nowe treści. Określonym zmianom ulega więc jedna z zasad kredytowania, a mianowicie celowe przeznaczenie kredytu, chociaż w danym przypadku należałoby raczej mówić o nowej treści celowego przeznaczenia kredytu.

W oparciu o podstawowe zasady kredytowania oraz o nowe uchwały Bank Państwa otrzymał polecenie jak najwszechstronniej współdziałać za pomocą kredytu w podwyższaniu ekonomicznej efektywności produkcji społecznej.

Z jakimi aspektami nowych warunków gospodarowania wiąże się kredyt, w jakim kierunku powinno pójść działanie, aby możliwie najskuteczniej współdziałać w rozwoju ekonomiki, a w danym przypadku w rozwoju przemysłu?

Zarząd Banku Państwa w oparciu o uchwały Plenum opracował i realizuje cały system środków, które uzgodnił z ministerstwami, przedsiębiorstwami, dołowymi ogniwami banku, z Komisją Planowania i Ministerstwem Finansów ZSRR, z naukowcami-ekonomistami.

1. Jednym z ważniejszych praktycznych problemów jest ustalenie zasad różnicowanego podejścia do przedsiębiorstw i organizacji

w procesie kredytowania i rozliczeń. Zróżnicowane podejście przy kredytowaniu przedsiębiorstw jest pojęciem szerszym aniżeli warunki uprzywilejowania przedsiębiorstw dobrze pracujących i stosowanie środków kredytowego oddziaływania wobec źle pracujących organizacji. Zróżnicowanie znajduje wyraz w konkretnych stosunkach banku z każdym przedsiębiorstwem, przy czym stosuje się bądź ulgi, bądź określone środki oddziaływania. Obecnie warunki te ulegają zmianie, a zmiany te wiążą się nie tyle z nowym zakresem wskaźników, na których powinno opierać się zróżnicowane podejście, ile z całkowicie nowymi warunkami rozrachunku gospodarczego w samym przedsiębiorstwie.

Znaczne rozszerzenie uprawnień przedsiębiorstw w rozstrzyganiu zagadnień gospodarczych, wzmocnienie stosunków umownych między organizacjami gospodarczymi, zwiększenie ich zainteresowania i odpowiedzialności za wykonanie większych zadań planowych wymagają takiego zróżnicowania przy kredytowaniu i rozliczeniach, które wykluczałoby administrowanie i drobiazgową opiekę nad przedsiębiorstwem i które stwarzałoby możliwie najszersze pole działania dla bodźców ekonomicznych takich jak: zysk, cena, premie, rozrachunek gospodarczy.

W tych warunkach konieczne jest przyznanie szerszych uprawnień, przy kredytowaniu i rozliczeniach, przedsiębiorstwom dobrze pracującym, które wykonują plany produkcji i sprzedaży, plany akumulacji oraz zachowują własne fundusze obrotowe. Powinny to być przywileje w zakresie wysokości i terminów spłaty kredytów, a także udzielanie ich w wypadku przejściowych trudności finansowych.

Równocześnie należy przewidzieć niezbędne środki oddziaływania na przedsiębiorstwa, które nie wykonują wymienionych wskaźników.

W większości wypadków zastosowanie środków oddziaływania bankowego skłania przedsiębiorstwa do podejmowania odpowiednich kroków dla polepszenia swej pracy w nowych warunkach. Konieczne jest eliminowanie w praktyce tego wszystkiego, co zawiera w sobie elementy administrowania, a zamiast tego wprowadzić takie środki działania, za pomocą których można efektywnie oddziaływać na przedsiębiorstwa.

Obecnie na przykład rozpatruje się projekt zniesienia, jako środka oddziaływania, akredytywy, stosowanej w rozliczeniach z dostawcami zamiejscowymi. Autorzy tych propozycji uważają, że ten środek oddziaływania wymierzony jest nie przeciw źle pracującemu odbiorcy, lecz przeciw dostawcy. Nie wszyscy jednak ekonomiści podzielają ten pogląd. Wydaje się nam, że formę akredytywy w rozliczeniach należałoby zachować, ograniczając jednak zakres jej stosowania przez bank jako środka oddziaływania.

Niezbędne jest skoordynowanie zakresu uprawnień kierowników placówek Banku Państwa z uprawnieniami dyrektorów przedsiębiorstw, tak aby zapewnić bardziej operatyw-

ne, ściśle i ekonomicznie uzasadnione decyzje związane z udzielaniem kredytów, finansowaniem, rozliczeniami, wypłatą gotówki przedsiębiorstwom, a w niezbędnych przypadkach z zastosowaniem wobec nich środków ekonomicznego oddziaływania. Reforma gospodarcza stwarza przesłanki ku temu, aby znaczna część spraw rozstrzygana była bezpośrednio na miejscu, w oparciu o zróżnicowane podejście do każdej jednostki gospodarczej.

Równocześnie jednak należy zapewnić jednolitość polityki kredytowej, ponieważ nie możemy sobie wyobrazić, aby podstawowe zasady kredytu stosowane były odmiennie w różnych gałęziach i różnych rejonach kraju. Odębności oczywiście istnieją i są całkowicie uzasadnione, jednakże zasady leżące u podstaw polityki kredytowej powinny być jednolite.

2. W nowych warunkach poważne znaczenie przypisuje się kredytowi na środki trwałe. Za główny kierunek przy rozstrzyganiu tego problemu uważa się zapewnienie maksymalnej efektywności procesów inwestycyjnych przez rozszerzenie formy kredytowej przy dokonywaniu nakładów inwestycyjnych i zmniejszenie zakresu bezzwrotnej formy finansowania. Ma to na celu stworzenie ekonomicznego zainteresowania przedsiębiorstw efektywniejszym wykorzystaniem środków przyznawanych na cele inwestycyjne i szybszym wykorzystaniem nowych mocy produkcyjnych. Rozszerzenie kredytowania inwestycji pójdzie w trzech zasadniczych kierunkach:

— po pierwsze, przewiduje się kredytowanie przez Bank Inwestycyjny nakładów na nowe budownictwo, przy założeniu, że zwrócić się one w ciągu pięciu lat od momentu oddania przedsiębiorstwa do eksploatacji, a także kredytowanie nakładów związanych z rozbudową i rekonstrukcją istniejących zakładów na podstawie centralnego planu inwestycyjnego;

— po drugie, w przypadku braku środków funduszu rozwoju przedsiębiorstwa mogą otrzymać w Banku Państwa i w Banku Inwestycyjnym kredyty, na okres do sześciu lat, na nakłady związane z przyspieszeniem postępu technicznego i z rozszerzeniem produkcji artykułów powszechnego użytku;

— po trzecie, w celu stworzenia odpowiednich warunków finansowych dla podejmowania przedsięwzięć w zakresie nowej produkcji, podniesienia jakości i trwałości wyrobów — przedsiębiorstwa mogą otrzymać na te cele kredyt w Banku Państwa na okres jednego roku.

Bardzo duże znaczenie ma sprawa kredytowania przez Bank Inwestycyjny nakładów na nowe budownictwo, rozbudowę i rekonstrukcję istniejących zakładów. Jest to odrębny i wielki problem, którym aktualnie zajmuje się Bank Inwestycyjny. Rzecz jasna, że to samo odnosi się do Banku Państwa w zakresie finansowania budownictwa wiejskiego.

Trzeba podkreślić, że przejście na kredytowanie nowego budownictwa i rekonstrukcji

przedsiębiorstw, to najważniejszy problem, dotyczący nie tylko banku, lecz całej gospodarki; jest to problem, którego rozwiązanie powinno przynieść poważny wzrost efektywności inwestycji. Problem ten obejmuje warunki kredytowania, źródła tworzenia środków i szereg innych zagadnień.

Przed Bankiem Państwa i Bankiem Inwestycyjnym stoi zadanie udoskonalenia organizacji kredytowania nakładów na postęp techniczny i na rozszerzenie towarów powszechnego użytku.

Należy rozstrzygnąć zagadnienie dotyczące rozgraniczenia kompetencji banków w tej sprawie, ulepszyć metody określenia pojęcia opłacalności kredytów, rozstrzygnąć, w jaki sposób planować te kredyty, czy utrzymywać odrębności przy kredytowaniu nowej techniki i rozszerzenia produkcji towarów powszechnego użytku i jakie w tych wypadkach pobierać odsetki.

3. Jednym z najważniejszych zagadnień, wynikających z uchwał Plenum, jest rozszerzenie sfery kredytowania na obrót materiałów i nakładów. Obecnie uznano, że kredytowanie na obrót materiałów i nakładów na fundusz płac jest najdoskonalszą metodą kredytowania niesezonowych gałęzi produkcji. Ta forma kredytu zaczęła się silnie rozwijać począwszy od roku 1958. Obecnie kredytem na obrót objętych zostało ponad 2.200 największych przedsiębiorstw, przy czym wartość udzielonego kredytu wynosi około 3 miliardów rubli. Szczególnie szerokie zastosowanie metoda ta znalazła w przemyśle chemicznym, maszynowym i w hutnictwie. W przemyśle chemicznym kredytem na obrót objęto obecnie 54% wszystkich przedsiębiorstw, w przemyśle maszynowym — 41%, w hutnictwie żelaza i metali kolorowych — 16%. Tak więc nagromadzono już niezbędną sumę doświadczeń. Obecnie pracuje się nad propozycjami dotyczącymi doskonalenia praktyki kredytowania na obrót.

Nowe warunki wymagają doskonalenia trybu spłaty kredytu, powiązania go z planowymi terminami obrotu materiałów. Oczywiście, całkowite powiązanie w tym zakresie można osiągnąć przy ustalaniu terminów spłaty kredytu na podstawie planu sprzedaży gotowej produkcji, który obecnie stanie się jednym z podstawowych wskaźników pracy przedsiębiorstwa. W ten sposób będzie również realizowane zadanie przeprowadzania kontroli wykonania planu sprzedaży produkcji za pomocą rubla.

4. Równolegle z rozszerzeniem zakresu kredytowania na obrót materiałów i nakładów na fundusz płac Bank Państwa będzie przeprowadzał doświadczenia w zakresie kredytowania całokształtu potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, niezbędnych dla wykonania planu produkcji i sprzedaży.

W trakcie przeprowadzania doświadczeń zwrócona będzie uwaga na to, aby tryb kredytowania odpowiadał w pełni nowym warunkom

pracy przedsiębiorstw. Kredytowanie całokształtu potrzeb kredytowych jest zagadnieniem perspektywicznym i obecnie pracujemy nad określeniem, na jakich zasadach powinno się ono dokonywać. Być może, iż w przyszłości (o ile oczywiście uda się nam ustalić odpowiednie zasady) kredyt ten stanie się podstawową formą kredytowania przedsiębiorstw wykonujących swe zadania planowe.

5. Całkowicie nowe ustalenia przyjęto odnośnie do trybu pokrywania niedoboru własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw. Polegają one na przejściu z metody budżetowej finansowania brakujących funduszy na metodę kredytową, która wymaga zwrotu pożyczonych środków, które powinno się uzyskać w drodze mobilizacji wewnętrznych zasobów.

System finansowania niedoboru funduszy własnych z budżetu nie sprzyjał wzmocnieniu rozrachunku gospodarczego i powodował brak zainteresowania i bierność kierownictwa przedsiębiorstw.

Zdobyte dotychczas doświadczenia świadczą o tym, iż metoda kredytowa, wprowadzona w końcu roku 1963, polegająca na wygospodarowaniu własnych środków oraz ich zwrocie w ciągu roku kalendarzowego, zdaje w praktyce egzamin. Na 205 przedsiębiorstw RFSRR, którym w roku 1964 udzielono kredytu bankowego na uzupełnienie niedoboru funduszy własnych w obrocie, 133 przedsiębiorstwa, czyli 65%, w ciągu roku wywiązały się ze swych zobowiązań, pokrywając kwoty niedoboru.

W nowych warunkach kredyty na uzupełnienie niedoboru funduszy własnych w obrocie udzielane będą na okres do dwóch lat, pod warunkiem podjęcia przez organizację gospodarczą konkretnych środków, gwarantujących uzupełnienie brakujących funduszy.

Nowy tryb uzupełnienia niedoborów funduszy obrotowych w większym stopniu odpowiada wymogom rozrachunku gospodarczego niż metoda budżetowa. Udzielenie przedsiębiorstwu kredytu, pod warunkiem, że wygospodaruje ono brakujące środki i zwróci otrzymane kredyty z ponadplanowego zysku w następnych okresach, będzie sprzyjało wzmocnieniu rozrachunku gospodarczego. Równocześnie tryb ten ułatwi przedsiębiorstwu stworzenie normalnej sytuacji finansowej, sprzyjającej wykonywaniu planów produkcji i sprzedaży.

W trakcie opracowywania nowego trybu kredytowania na uzupełnienie niedoboru funduszy własnych w obrocie rozpatruje się szereg problemów: z jakich źródeł bank powinien kreować te kredyty, jaki powinien być tryb ich udzielania, na podstawie jakiej sprawozdawczości przedsiębiorstwa — rocznej czy kwartalnej — powinny być podejmowane decyzje, a także kto ma podejmować decyzje — oddział operacyjny czy jego jednostka nadrzędna? Ten krótki, niepełny zresztą przegląd zagadnień świadczy o tym, jak istotną sprawą jest znalezienie prawidłowych rozwiązań.

Przed wszystkim proponuje się, aby kredytów tych udzielać w granicach limitów na podstawie wyników rocznych sprawozdań, zatwierdzonych przez komisje bilansowe. Istnieją jednak propozycje, aby kredytów tych udzielać również w ciągu roku.

6. Przejście na resortowy system zarządzania przemysłem, zasadnicze zmiany w warunkach pracy przedsiębiorstw, którym towarzyszy rozszerzenie sfery stosowania kredytu, wywierają wpływ na planowanie kredytowe, jak też na cały system zarządzania i manewrowania funduszem kredytowym państwa.

Potrzeba podniesienia naukowego poziomu planowania gospodarczego w odniesieniu do kredytu powinna znaleźć wyraz w ścisłym określeniu wielkości środków kredytowych, niezbędnych dla wykonania planu gospodarczego, w ścisłym powiązaniu planu kredytowego z innymi planami.

Zagadnienia planowania kredytowego są ściśle związane z metodami dysponowania środkami kredytowymi. W praktyce kredyty są rozprowadzane w formie:

- a) ścisłych limitów,
- b) liczb-kontrolnych,
- c) planu kredytów nie limitowanych.

Jeśli na strukturę kredytów spojrzymy z punktu widzenia form ich przyznawania, to obecnie na ścisłe limity przypada 45% udzielonych kredytów, na liczby kontrolne — powyżej 30%, a kredyty udzielone w trybie bezlimitowym stanowią około 25%.

W nowych warunkach należy stosować takie metody, które odpowiadają potrzebom reform gospodarczych. W związku z rozszerzeniem kredytowania na obrót, a także na całokształt potrzeb kredytowych, jest rzeczą oczywistą, iż równolegle z formą limitową powinna rozwijać się forma udzielania kredytów w oparciu o liczby kontrolne. Wiążą się z tym uprawnienia placówek Banku Państwa do manewrowania limitami, które to uprawnienia w zasadzie należy zwiększać.

7. Nakreślone środki działania przewidują poważne zwiększenie roli procentu bankowego. Oprocentowanie kredytu jest jednym z bodźców ekonomicznego oddziaływania państwa na przedsiębiorstwa, w celu podniesienia ekonomicznej efektywności produkcji. Należy jednak stwierdzić, że poziom stopy procentowej, jak też stopień jej różnicowania nie wywierały dotychczas skutecznego wpływu na gospodarczo-finansową działalność przedsiębiorstw. Oprocentowanie kredytu nie obciążało bezpośrednio wyników działalności, zaś w kosztach własnych produkcji przedsiębiorstw przemysłowych stanowiło zaledwie dziesiąte lub setne części procentu.

W związku z wprowadzeniem oprocentowania funduszy problem procentu bankowego staje przed nami w całkowicie nowym świetle. Zgodnie z przyjętymi ustaleniami wysokość oprocentowania kredytu powinna być określana odpowiednio do rozmiarów oprocentowania funduszy obrotowych. Jest to warunek

prawidłowej i najbardziej racjonalnej organizacji funduszy obrotowych w gospodarce.

Niezależnie od tego stawki procentowe różnicuje się według przedmiotów kredytowania i charakteru zadłużenia. Na przykład — te rodzaje kredytów, które wynikają z naruszenia normalnego procesu finansowo-gospodarczej działalności, a także zadłużenia przeterminowane będą podlegały wyższemu oprocentowaniu.

Obecnie procenty od kredytów będą płacone przez przedsiębiorstwa w ciężar ich zysku.

Wszystko to stwarza szereg możliwości oddziaływania na pracę przedsiębiorstw. Trzeba jednakże przy tym rozstrzygnąć cały szereg zagadnień praktycznych: zasady i kierunki zróżnicowania wysokości stopy procentowej, w szczególności możliwości i celowość różnicowania procentu według grup przedsiębiorstw, minimalna i maksymalna granica stopy procentowej, uprawnienia Banku Państwa przy jej stosowaniu. Od właściwego rozstrzygnięcia tych problemów w znacznym stopniu zależeć będzie skuteczność i elastyczność polityki kredytowej państwa.

Aby mieć wyobrażenie o konkretnych stawkach można przykładowo przytoczyć następujące propozycje w sprawie zróżnicowania stopy procentowej od kredytów obrotowych, które obecnie są przedmiotem rozważań:

— pozostawić na obecnym poziomie oprocentowanie kredytów na zaliczki kontraktacyjne dla kołchozów, na dokumenty rozliczeniowe w drodze, na nakłady przedsiębiorstw, związane z przejściem na nową produkcję lub z poprawą jakości produkcji oraz niektóre inne kredyty;

— na poziomie oprocentowania funduszy ustalić stawki procentowe od kredytów na niesezonowe, planowe zapasy ponadnormatywne; od kredytów udzielanych organizacjom zaopatrzenia i zbytu — w granicach liczby kontrolnej;

— podwyższone procenty pobierać od kredytów na nie planowane nagromadzenie zapasów, na przejściowe uzupełnienie funduszy obrotowych, na kredyty rozliczeniowe, udzielane na dokonanie międzybranżowych kompensat, a także na kredyty prolongowane;

— maksymalne stawki procentowe pobierać od kredytów przeterminowanych.

8. W nowych warunkach, gdy jednym z podstawowych wskaźników pracy przedsiębiorstwa staje się wykonanie planu sprzedaży, zapewnienie terminowości rozliczeń nabiera szczególnego znaczenia. Bank Państwa ZSRR stale pracuje nad doskonaleniem rozliczeń, tak aby odpowiadały one następującym wymogom: zbliżenie momentu zapłaty do momentu wysyłki towarów; zmniejszenie zobowiązań i należności; obniżenie udziału własnych środków przedsiębiorstw i organizacji, a także kredytów bankowych, zaangażowanych w rozliczeniach; wzajemna kontrola organizacji gospodarczych w procesie rozliczeń; uproszczenie obiegu dokumentów.

Jak wykazuje praktyka, najlepsze rezultaty ekonomiczne osiąga się przy rozliczeniach bezpośrednich pomiędzy dostawcami i odbiorcami towarów, rozliczeniach za pomocą czeków, poleceń przelewu oraz za pomocą rozliczeń planowych. Ważne jest, żeby zdecydować, w jakich działach gospodarki narodowej najbardziej celowe jest stosowanie właśnie tych form rozliczeń.

Należy ograniczyć, jeżeli nie całkowicie wyeliminować, udział organizacji zaopatrzenia i zbytu w rozliczeniach miejscowych, a także w tych rozliczeniach zamiejscowych, w których ceny hurtowe liczone są franco — stacja wysyłki.

Wydaje się również celowe, aby rozliczenia miejscowe, a także rozliczenia związane z wysyłką towarów i usług na podstawie dokumentów zdawczo-odbiorczych dokonywane były w przeważającej mierze za pomocą czeków, poleceń przelewu oraz w trybie rozliczeń planowych.

Interes gospodarki narodowej wymaga opracowania skuteczniejszych form oddziaływania ekonomicznego na nierzetelnych płatników. Sprzyja temu decyzja o zwiększeniu odpowiedzialności za przestrzeganie warunków umownych, o zwiększeniu wysokości kar za przeterminowanie należności. Trzeba będzie przyznać dostawcy prawo żądania od niepunktualnego płatnika zapłaty przed dostarczeniem towaru — niezależnie od wielkości opóźnień w regulowaniu należności — oraz zwiększyć odpowiedzialność odbiorcy w przypadku naruszenia przez niego trybu odpowiedzialnego przechowywania nie opłaconych dostaw.

Jako uzupełnienie powyższych środków — poważna rola w organizacji terminowych rozliczeń za towary i usługi przypadnie kredytowi bankowemu.

Bank Państwa i Bank Inwestycyjny używały prawo udzielania przedsiębiorstwom, budowom i podwykonawcom, w przypadku powstania u nich przejściowych trudności finansowych, kredytu krótkoterminowego (do 30 dni) na rozliczenia z dostawcami za materiały, urządzenia i wykonane usługi. Spłata tego kredytu następuje w kolejności ustalonej dla płatności za dostawy materiałów i usług. Wypłata takich kredytów nie ulega zahamowaniu nawet przy powstaniu zadłużenia przeterminowanego, występującego nie dłużej niż 30 dni. Doprowadzi to prawdopodobnie do znacznego rozszerzenia zakresu stosowania kredytów rozliczeniowych. Takiego podejścia do tego problemu wymagają nowe warunki.

Należy liczyć się z faktem, że nieterminowe regulowanie zobowiązań przez odbiorców prowadzi do powstania poważnych trudności finansowych w przedsiębiorstwach dobrze pracujących, gdyż nie mogą one wykonać planu sprzedaży i akumulacji oraz stworzyć funduszy materialnego zainteresowania.

Dotychczas rozwój kredytów rozliczeniowych był zasadniczo związany z systemem rozliczeń kompensacyjnych. Jednorazowe kredyty na pokrycie dokumentów rozliczenio-

wych były wykorzystywane stosunkowo rzadko.

Kredyty na materiały i towary odpowiadają pod względem ekonomicznym kredytom udzielanym na pokrycie salda debetowego przy zdecentralizowanych kompensatach i kredytom ze specjalnego rachunku pożyczkowego. Dlatego też konieczne jest ustalić jednolity system korzystania ze wszystkich kredytów rozliczeniowych i rozpowszechnić nowe warunki i terminy udzielania kredytów płatniczych, kredytów rozliczeniowych, wypłacanych na dokonanie kompensat wzajemnych zobowiązań i kredytów ze specjalnych rachunków pożyczkowych.

Przy opracowywaniu warunków korzystania z kredytów płatniczych trzeba brać pod uwagę to, że kredyty te przewidziane są przede wszystkim dla zabezpieczenia interesów dostawców, trzeba lokalizować przeterminowane należności u rzeczywistych winowajców, to jest tych, którzy nie płacą.

9. Mówiąc o zamierzeniach, które mają być wprowadzone w życie, nie sposób nie zatrzymać się nad problemem organizacji i treści ekonomicznej pracy banku. Udzielając gospodarce narodowej ogromnych środków i dokonując rozliczeń między organizacjami gospodarczymi, bank nie może być jedynie kasą przychodowo-rozchodową. Bank powinien wiedzieć, na jakie cele i komu przyznać środki, jaka jest ich efektywność; powinien umieć nie tylko je wydatkować, lecz także zapewnić ich zwrotność. Dlatego Bank Państwa powinien badać zjawiska gospodarcze i stosunki kredytowe.

Reforma gospodarcza zmienia istotę pracy ekonomicznej i określa potrzebę nowych jej form, metod i organizacji, zarówno w terenie, jak i w jednostkach centralnych. Obecnie, gdy zwiększają się uprawnienia przedsiębiorstw i wzrasta ich zainteresowanie i odpowiedzialność za wyniki pracy, w mniejszym stopniu należy posługiwać się środkami administracyjnymi, szerzej zaś stosować metody oddziaływania ekonomicznego.

W tych warunkach Bank Państwa, jako potężny organ ekonomiczny państwa, ściśle związany z gospodarką i wykorzystujący w praktyce takie instrumenty rozwoju gospodarczego, jak pieniądz i kredyty, może prawidłowo wykonywać nałożone nań zadania jedynie pod warunkiem badania i analizowania problemów wiążących się ze stosunkami kredytowo-rozliczeniowymi.

W nowych warunkach należy znaleźć praktyczne rozwiązanie, określające optymalne granice uprawnień i oddziaływania banku, zakres podstawowych problemów, które powinny być dla banku przedmiotem stałego zainteresowania i analiz.

Wyniki pracy ekonomicznej dołowych ogniw banku, ich działalność i wnioski powinny być tego rodzaju, żeby wywoływać w przedsiębiorstwach zainteresowanie wytycznymi i zaleceniami banku. Takie ogólnikowe zalecenia, jak: „usunąć niedociągnięcia w pracy”,

„zmniejszyć zaległości płatnicze”, „zmniejszyć zobowiązania przeterminowane” — nikomu nie są przydatne. Nie przyczynią się one do osiągnięcia celu i do zwiększenia efektywności pracy ekonomicznej ani do wzrostu autorytetu banku.

W nowych warunkach podstawowymi sprawami w pracy ekonomicznej powinny być zagadnienia rentowności produkcji, wykonanie planów sprzedaży i akumulacji, jakość produkcji. Pozostałe zagadnienia powinny być im podporządkowane. Nie można dopuszczać do tego, żeby sprawy drugorzędne absorbowwały siły ekonomicznego aparatu banku kosztem problemów zasadniczych.

10. Poważne zadania stoją przed naukami ekonomicznymi, instytucjami naukowymi i naukowo-badawczymi oraz naukowcami-ekonomistami. Prawidłowe teoretyczne założenia, a także cały szereg konkretnych propozycji naukowców już obecnie odegrały poważną rolę w przygotowaniu podstaw reformy gospodarczej, w tym również w dziedzinie stosunków kredytowych. Liczni ekonomiści brali bezpośredni udział w opracowaniu konkretnych wniosków.

Obecny etap, etap wprowadzania w życie przyjętych założeń, jest nie mniej ważny. W miarę wprowadzania w życie nowych metod gospodarowania powstaje konieczność śledzenia zachodzących procesów i wyciągania odpowiednich wniosków, tak aby praktyka kredytowania i rozliczeń w pełni odpowiadała wprowadzanym zmianom i aby odgrywała aktywną rolę w przebudowie i przy wdrażaniu nowych zasad gospodarowania. Jest to tym bardziej konieczne, że w licznych przedsiębiorstwach obowiązują już nowe warunki pracy.

W związku z dalszą ewolucją stosunków kredytowych zachodzi potrzeba rozpatrzenia w pierwszej kolejności następujących problemów:

- efektywność kredytowania na obrót materiałów i nakładów w poszczególnych gałęziach przemysłu;

- przeprowadzenie doświadczeń w zakresie kredytowania w poszczególnych przedsiębiorstwach całokształtu potrzeb kredytowych, niezbędnych dla wykonania planów produkcji i sprzedaży;

- efektywność kredytowania na uzupełnienie niedoboru własnych funduszy obrotowych;

- efektywność ekonomiczna nowego zróżnicowania stawek procentowych;

- efektywność kredytów udzielanych przez bank na wzrost środków trwałych przedsiębiorstw i szereg innych zagadnień.

Bank Państwa dąży do tego, aby utrzymywać ściśle kontakty nie tylko z instytucjami naukowymi, lecz także z poszczególnymi naukowcami-ekonomistami.

Problemy wynikające z uchwał wrześniowego Plenum KC KPZR były przedmiotem konferencji naukowych w Banku Państwa

i w Banku Inwestycyjnym, z udziałem przedstawicieli instytucji ekonomicznych oraz wybitniejszych uczonych. Na konferencjach opracowano niezbędne zalecenia w tym zakresie. Wyraźnie podkreślano, iż w świetle uchwał wrześniowego Plenum KC KPZR wymóg pełniejszego wykorzystania bodźców ekonomicznych, przekształcenia formuł teoretycznych na praktyczny język ekonomiczny — stoją się szczególnie aktualne.

Ekonomiści, instytucje obecnie w szerszym zakresie zajmują się teorią i praktyką rozwoju socjalistycznego kredytu, istotą stosunków kredytowych w gospodarce i sugerują praktykom najbardziej celowe sposoby rozwiązania tych zagadnień. Najważniejszym zadaniem ekonomii jest opracowanie zaleceń w zakresie praktycznych rozwiązań w dziedzinie kredytowania, finansowania, rozliczeń i obiegu pieniężnego w powiązaniu z postanowieniami wynikającymi z uchwał wrześniowego Plenum.

11. Istotne znaczenie ma przygotowanie kadr ekonomicznych. Wydaje się, że warunkiem pomyślnego wykonania nowych zadań są kwalifikowane kadry w przedsiębiorstwach, organach planowania, organach finansowych i kredytowych. W Banku Państwa pracują dziesiątki tysięcy wykwalifikowanych ekonomistów. Obecnie zachodzi potrzeba poważnego zwiększenia kontyngentów przyjęć do szkół i podniesienia poziomu przygotowania ekonomistów.

12. Przy organizacji swej pracy Bank Państwa szeroko wykorzystuje doświadczenia banków krajów socjalistycznych, w tym również Narodowego Banku Polskiego. Sprzyjają temu wzajemne osobiste kontakty pracowników banków. Bank Państwa ZSRR niejednokrotnie odwiedzał prezes NBP, jego zastępcy oraz inni pracownicy. Z kolei pracownicy na kierowniczych stanowiskach w Banku Państwa odwiedzali Narodowy Bank Polski.

Przyjacielska wymiana doświadczeń pozwala każdemu z banków wykorzystywać najcenniejsze doświadczenia zdobyte w praktyce. Cenimy to bardzo, gdyż w rezultacie pozwala nam to na stałe ulepszanie naszej pracy.

13. Są również inne ważne problemy, nad którymi trzeba będzie pracować w związku z uchwałami wrześniowego Plenum KC KPZR. Będą to między innymi: zagadnienie zbilansowania pieniężnych dochodów i wydatków ludności, rozwoju obrotu towarowego i usług, ponieważ uchwały Plenum spowodują przyspieszenie wzrostu dochodów ludności. Trzeba będzie się zająć wypracowaniem najbardziej skutecznych form i metod kontroli funduszu płac, przyciągania oszczędności ludności, doskonalenia bankowej obsługi przedsiębiorstw.

Bank Państwa dąży do tego, aby to wszystko, co może przyczynić się do lepszego wykonywania zadań wynikających z uchwał Plenum i co wiąże się ze zwiększeniem roli i efektywności kredytu w rozwoju ekonomiki oraz z polepszeniem poziomu pracy banku — uwzględnić w swej praktycznej działalności.

JERZY KATYŃSKI

Kraków

Niektóre zagadnienia eksportu w praktyce oddziałów Narodowego Banku Polskiego

Z szerokiej problematyki eksportu w pracy oddziałów NBP wydaje się uzasadnione wyodrębienie niektórych zagadnień napotykanych w codziennej pracy kredytowej. Chodzi o to, że zjawiska dotyczące eksportu w praktyce oddziału banku nie stanowią z reguły jakiegoś odrębnego zagadnienia, ale pojawiają się dorywczo w różnych okolicznościach i w różnych przedsiębiorstwach, jako element dodatkowo w normalnej pracy kredytowca.

O korzyściach płynących z eksportu możemy mówić dopiero wówczas, gdy w zamian za dobra wywiezione otrzymujemy nowe, potrzebne — a właściwie potrzebniejsze — których wartość pokrywa z nadwyżką towary wyeksportowane. Nie zawsze oczywiście możliwe jest przeprowadzenie takiego rachunku, zwłaszcza w skali oddziału banku, konieczne jest jednak zdanie sobie sprawy, że dopiero właściwie pojmowany eksport, będący czynnikiem zwiększenia krajowych dóbr materialnych, stanowiąc podstawę korzystnej wymiany towarowej, powinien rzeczywiście zajmować jedno z naczelnych miejsc w naszej problematyce gospodarczej.

Zasady eksportu i transakcje z nim związane są ustalane bez udziału oddziałów banku. Tym niemniej oddział banku znajduje się najbliżej produkcji przeznaczonej na eksport, gdyż kontroluje ją w toku swoich codziennych zajęć, łącznie z całą działalnością przedsiębiorstwa. Oddział banku realizuje w swoim okręgu zasady polityki finansowej, prowadzi własną politykę kredytową, stosuje różnorodne metody oddziaływania. Powstaje pytanie, jak miejscowy oddział banku ma ustosunkować się do zagadnień eksportu, które napotyka w kontaktach z przedsiębiorstwem produkującym na eksport.

Można by postawić pytanie, czy nie wystarczy posługiwanie się normalnymi kryteriami stosowanymi bez względu na to, czy idzie o produkcję eksportową, czy inną. Otóż na takie pytanie należy z dwóch względów odpowiedzieć negatywnie.

Po pierwsze, istnieje w przedsiębiorstwie specjalne podejście do zagadnień związanych z eksportem, które z kolei wymaga specjalnego potraktowania ich przez oddział banku. Różnica między produkcją przeznaczoną na eksport i pozostałą produkcją tych samych asortymentów jest znacznie większa niż pomiędzy produkcją odmiennych asortymentów. Zagadnienia pracochłonności i związane z nimi sprawy funduszu płac, terminowości dostaw i wiele innych — powodują wyodrębnienie tego typu produkcji.

Po drugie, wydane zostały liczne akty normatywne, odnoszące się do produkcji eksportowej i ustalające inne zasady postępowania w przypadkach wytwarzania artykułów na eksport, niż to jest przyjęte w stosunku do produkcji na potrzeby krajowe. Chodzi tu przede wszystkim o pewne ulgi stosowane wobec przedsiębiorstw produkujących na eksport.

Odmienność podejścia do tych zagadnień przez oddział wyraża się w sposób dwojaki: albo oddział może w ramach przepisów bankowych stosować określoną politykę wobec przedsiębiorstwa produkującego na eksport (lub wobec niektórych tylko kierunków działalności tego przedsiębiorstwa), albo oddział musi stosować pewne przepisy odnoszące się do tej produkcji, w oparciu o wydane akty normatywne.

Jak już na wstępie podkreślono, eksport jest źródłem zapewnienia gospodarce narodowej dopływu cennych, nie posiadanych dóbr, jednak nie za wszelką cenę, ale przy zachowaniu zasad rozsądnego rachunku gospodarczego. Bank — stojąc na straży prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych — nie może dopuścić do nieprzestrzegania tej zasady.

Nie kwestionując przeto kierunków produkcji eksportowej i eksportu, ustalonych przez właściwe czynniki, oddział banku — mając pewne możliwości przychodzenia z pomocą przedsiębiorstwom, na przykład przez preferowanie pewnych typów inwestycji, kredytowanie odpowiednich zapasów, przez odpowiednią ocenę przekroczeń funduszu płac — nie powinien ich wykorzystywać ślepo w odniesieniu do wszelkich poczynąń związanych z eksportem, ale w sposób umiemytny, w zależności od oceny działalności przedsiębiorstwa.

Jakkolwiek kryteria mogą być różne w poszczególnych przypadkach, to jednak można nakreślić pewne ogólne zasady. Na wstępnym etapie produkcyjnym lub zgoła w trakcie przygotowań do podjęcia nowej produkcji trudno jest orzekać z całą pewnością, czy eksport danych wyrobów okaże się w ostatecznym rachunku korzystny dla naszej gospodarki. Istnieje cały szereg okoliczności, które niezmiernie utrudniają badania tego typu. W transakcjach eksportowych pośredniczy wiele ogniw. Porównanie poczynionych nakładów w złotych z wartością uzyskanych dewiz nie zawsze jest możliwe, a bardzo często miejscowy oddział nie posiada nawet właściwych, niezbędnych informacji w tym zakresie.

W tych warunkach pełna ocena nakładów na produkcję eksportową i porównanie ich z korzyściami płynącymi z importu często nie jest możliwa nie tylko dla oddziału, ale nawet dla całego banku. Niekiedy chodzi bowiem o transakcje, których wzajemne powiązanie nie będzie w ogóle przez bank dostrzeżone.

Ocena produkcji eksportowej jest jednak w pewnym stopniu możliwa, pod warunkiem posłużenia się metodami prostszymi, stojącymi do dyspozycji banku.

Zanim przejdziemy do omówienia bliższych szczegółów, możemy już na wstępie określić formy eksportu, preferowane przez gospodarkę każdego kraju. Ważne jest, aby wywieźć jak najmniej wartości tylko nieznacznie przetworzonych w kraju.

Preferować zatem należy zawsze ten rodzaj produkcji eksportowej, w której możliwie niski udział mają materiały (bezpośrednie i pośrednie), dalej amortyzacja itp. — a coraz większy udział, nakłady innego typu aż do czystego funduszu płac i dalej — do akumulacji. Stąd też mówi się o korzystnym eksporcie „funduszu płac”, „myśli technicznej” (sprzedaż dokumentacji) i — jakkolwiek wydaje się to paradoksalne — istnieją wypadki, gdy w cenie sprzedaży mieści się prawie wyłącznie akumulacja — na przykład w wypadku wyrobów monopolowych, niektórych typów wyrobów pamiątkarskich, usług i innych.

Wywożenie z kraju surowców i przywóz w zamian artykułów przemysłowych, choć niewątpliwie doraźnie poprawia bilans płatniczy obrotów z zagranicą, jest jednak zjawiskiem typowym dla gospodarki prymitywnej.

Jeśli zatem oddział banku może mieć jakikolwiek wpływ na wybór działalności eksportowej, to w każdym razie będzie preferował produkcję o możliwie najniższym udziale nakładów materiałowych.

W dalszym ciągu wystąpi jednak zagadnienie jakości i związanych z tym kosztów własnych produkcji przeznaczonej na eksport. Utała się mianowicie praktyka, że bank powinien znać — analizując przebieg procesów gospodarczych przedsiębiorstwa — całokształt związanych z nimi problemów, bez względu na to, czy jest do tego formalnie zobowiązany, czy też nie. Między innymi oddział banku powinien orientować się w przyczynach przekroczeń funduszu płac nie tylko wówczas, gdy kontrola ta jest jego obowiązkiem, ale także znać dokładnie przekroczenia, które wystąpiłyby, gdyby, na przykład w odniesieniu do produkcji eksportowej, nie zostały złagodzone niektóre szczególne przepisy.

Przepis wprowadzający pewne ulgi dla przedsiębiorstw, na przykład zwalniający je od obowiązku wykazywania, czy też wygospodarowywania przekroczeń funduszu płac — zwalnia bank od pewnych obowiązków formalnych, ale nie zawsze zwalnia go od analizy merytorycznej, przeciwnie, jak się okazało w praktyce, wymaga się w tych przypadkach od oddziałów większej czujności ze względu na

różne możliwości, jakie otwierają się przed przedsiębiorstwem. Tak na przykład działo się w toku stosowania uchwały nr 245 Rady Ministrów lub uchwały nr 164 KERM.

Znaczenie ingerencji banku było tu bardzo duże; pozwoliło przede wszystkim stwierdzić, że przepisy wydawane w celu uatrakcyjnienia produkcji eksportowej dla wykonawcy, słuszne w założeniu, nie zawsze są wykorzystywane w sposób właściwy.

Funkcjonowanie Uchwały KERM nr 164/64 zostało specjalnie przebadane przez oddziały banku w 34 przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego. Badania te wykazały, że przekroczone plany dostaw eksportowych, czemu towarzyszyły jednak przekroczenia zarówno planu zatrudnienia, jak i funduszu płac. Wskaźniki przekroczenia planu zatrudnienia równe przy tym były wskaźnikom przekroczenia produkcji globalnej, a wskaźnik wzrostu funduszu płac był o kilka punktów wyższy. Przekroczenia funduszu płac odnosiły się niemal wyłącznie do produkcji eksportowej i jako takie zostały zwolnione od obowiązku wygospodarowania.

Z tych faktów i z innych badań wynika, że produkcja eksportowa jest niewspółmiernie droższa od krajowej, a ponadto różnica ta powiększyła się w badanym okresie.

Dalszym zagadnieniem jest progresywne podrażanie produkcji eksportowej w miarę przekraczania planu, przy stosunkowo liberalnym wyznaczaniu zadań. To ostrożne określenie zadań planowych powodowało wyższe zapotrzebowanie na dodatkowy fundusz płac, w celu wykonania zadań ponadplanowych.

Oddziały banku, które w zasadzie były zwolnione od merytorycznej kontroli przekroczeń funduszu płac, spowodowanych produkcją eksportową tych przedsiębiorstw, gdyż wystarczało tu formalne złożenie oświadczenia, z własnej inicjatywy przeprowadziły takie badania przepisów, które liberalizowały kontrolę funduszu płac związanego z eksportem.

Omawiane zagadnienie dotyczy głównie wyników badań nakładów osobowych na produkcję eksportową, jednak płace to tylko jeden z elementów kosztów produkcji, co prawda o zasadniczym znaczeniu, ale nie jedyny. Stałej analizy i bieżącego zainteresowania oddziałów wymaga również wysoki, nieproporcjonalny koszt produkcji eksportowej, stwierdzany w innych elementach, a więc w materiałach, w kosztach pośrednich (wydziałowe i ogólnozakładowe) oraz w kosztach sprzedaży.

Różnice stwierdza się w tych wszystkich pozycjach, jakkolwiek przeważnie nie występują one łącznie w jednym przedsiębiorstwie. W zakresie kosztów materiałowych przyczyną wysokich kosztów jest lepszy surowiec, starannie wykonane półfabrykaty i inne. W zakresie robocizny bezpośredniej — poza wspomnianą już wyższą pracochłonnością związaną ze staranniejszą obróbką — w grę wchodzi dodatkowe czynniki, jak kontrola, dodatkowa „kosmetyka” niektórych wyrobów, dodatkowe poprawki w wyniku dokładniejszej kontroli.

Wysokie koszty robocizny są z kolei podstawowym składnikiem obliczeniowym klucza kosztów pośrednich i podwyższają często niesłusznie ich narzut na produkcję eksportową. Niezwykle poważną pozycją są koszty sprzedaży, a zwłaszcza koszty opakowań.

Niezależnie od tych przyczyn — mniej lub więcej uzasadnionych — zdarza się i w tym przypadku działanie celowe i to w dwóch kierunkach. Niekiedy będzie to dążenie do obniżenia kosztów produkcji eksportowej w celu wykazania jej opłacalności, a zatem celowości; niekiedy przeciwnie — dążenie do wykazania opłacalności produkcji na rynek krajowy, a wówczas możliwie wysokimi kosztami obciąża się produkcję na eksport.

Dodatkowe trudności powoduje sama metoda prac analitycznych. Ważnym momentem, decydującym o prawidłowej analizie kosztów produkcji eksportowej, a zatem jej opłacalności, jest sposób prowadzenia zapisów księgowych oraz ewidencji. Dotychczasowe metody są całkowicie niewystarczające; wiele zasadniczych elementów kosztów jest nie do odczytania ze względu na brak podziału danych na dane dotyczące produkcji przeznaczonej na rynek krajowy i produkcji przeznaczonej na eksport, a poza tym przy planowaniu nie wyodrębnia się w ogóle wielu pozycji odnoszących się do produkcji eksportowej.

Z punktu widzenia konieczności dokonywania oceny opłacalności produkcji eksportowej niezbędne wydaje się rozważenie możliwości przeprowadzenia wielu zmian w dotychczasowym systemie sprawozdawczości i ewidencji. Zwłaszcza należałoby poddać rewizji prawidłowość ewidencji kosztów i zastanowić się, czy istnieje możliwość rozróżniania nakładów na produkcję na potrzeby krajowe i na eksport, z tym że podział taki musiałby być równocześnie uwzględniany w planach.

Wydaje się ponadto, że rodzaj i wysokość kosztów produkcji eksportowej powinny być ściśle określone w umowie z eksporterem, co pozwoliłoby uniknąć konieczności dokonywania dodatkowych, nie przewidzianych, a kosztownych nakładów. Nieodzowne wydaje się nie tylko wprowadzenie odpowiednich ewidencji, ale również odpowiednie ich ujednolicenie, przynajmniej w najistotniejszych elementach, tak aby umożliwiały one przeprowadzanie porównań w skali choćby tylko działów gospodarki.

Nasuwa się jeszcze jedna uwaga charakterystyczna o tyle, że potwierdzają ją często obserwacje w terenie. Mamy tu na myśli ujemny wpływ, jaki na efektywność produkcji eksportowej wywiera panujące dość powszechnie przekonanie w sferach finansowych, a zwłaszcza gospodarczych w terenie, że na pierwszym miejscu należy zawsze stawiać realizację zadań eksportowych, a opłacalność produkcji eksportowej, to kryterium bez porównania mniej ważne, jeżeli w ogóle należy je brać pod uwagę.

Skutkiem takich przekonań jest właśnie nieliczenie się z wydatkami na produkcję eks-

portową, brak właściwej kalkulacji oraz ogólnie stwierdzane przejawy niegospodarności, potwierdzone przez dokonane badania. Zdaniem producenta — w znacznej większości przypadków — wykonał on swoje zadanie z nadwyżką, jeśli dał wymaganą wielkość produkcji eksportowej. **Za ile** dał tę produkcję oraz **jak** kształtują się przy tym wskaźniki kosztów pracy i wskaźniki inne — to są pytania, które jakoby nie należą do problematyki produkcji eksportowej, a ponadto odpowiedź na nie, właśnie ze względu na zasady planowania produkcji eksportowej oraz ewidencji zaśszłości z nią związanych, jak też sprawozdawczości — nie zawsze jest nawet możliwa. Ma to różnorakie przyczyny. Niewątpliwie był okres, gdy dewizy były nam potrzebne za wszelką cenę i każdy, kto ułatwiał ich uzyskanie był szczególnie ceniony, a w efekcie również sam wysoce siebie cenił.

Oceniając właściwie wkład pracy i wysiłek przedsiębiorstw, które produkują na eksport — zwłaszcza przy podejmowaniu decyzji kredytowych — musimy jednak stwierdzić, że nie wydaje się, aby można było pominąć zasady rachunku ekonomicznego, nawet jeśli wobec tych przedsiębiorstw stosowane są ułatwienia czy przywileje.

Odpowiedzialność za brak odpowiedniego rachunku ekonomicznego przy produkcji eksportowej nie obciąża zresztą wyłącznie samych przedsiębiorstw wytwarzających na eksport. Oddziały banku stwierdziły wielokrotnie, jak wiele jeszcze istotnych spraw przedsiębiorstwa nie znają i w wielu zagadnieniach nie są one jeszcze do dziś należycie zorientowane. Nie zawsze przedsiębiorstwa znają nawet ceny własnych wyrobów osiągane na rynkach zagranicznych. W jednej z fabryk przemysłu metalowego dyrektor dopiero w czasie prywatnej podróży za granicę, zobaczywszy przypadkowo na wystawie sklepowej wyroby produkowane przez zakład, którym kieruje, dowiedział się o ich cenie w walucie zachodnioeuropejskiej. Nieznajomość ceny wyrobu, to w zasadzie brak w przedsiębiorstwie najważniejszego sprawdzenia wartości własnej produkcji eksportowej.

Wprawdzie niektóre zjednoczenia uzyskały uprawnienia stawiające je pod względem eksportu na równi z centralami handlu zagranicznego, ale są to przypadki stosunkowo nieliczne, choć potwierdzające celowość przyznania takich uprawnień. Niewielkie przedsiębiorstwa, które niewątpliwie nie mogą jeszcze uzyskać samodzielności na tym polu, są jednak również zainteresowane w uzyskaniu pewnych, bardziej dokładnych informacji o wytwarzanych na eksport wyrobach — informacji, które „przebiłyby” potężny mur wzniesiony między wytwórcą krajowym i jego zagranicznym odbiorcą. Jest przecież sprawą istotną zapewnienie wytwórcy krajowemu realnych elementów kalkulacji opartych na konkretnych wymaganiach ostatecznego odbiorcy, nie zniekształconych przez licznych pośredników transakcji.

Również bank, znając cenę zbytu w walucie zagranicznej, mógłby inaczej ustosunkowywać się do oceny kosztów produkcji, gdyby miał ku temu realną przesłankę, jaką jest porównanie ceny zbytu w rublach czy dolarach z kosztami własnymi, inaczej mówiąc — znając cenę, jaka musi być zapłacona w złotychkach za uzyskanie jednego rubla czy dolara. Dążenie do obniżki kosztów znalazłoby tym samym bardziej pełne i realne podstawy.

Postulaty tego rodzaju nie powinny oczywiście iść zbyt daleko. Jest rzeczą oczywistą, że kalkulacja opłacalności eksportu i ustalenie ceny w rublach czy dolarach nie może odbywać się na szczeblu powiatu, są to sprawy zbyt skomplikowane, decyzje są trudne i niewątpliwie muszą być odpowiednio scentralizowane, jeżeli nawet nie z punktu widzenia administracyjnego, to przynajmniej fachowego. Wydaje się jednak, że istnieje różnica między uzasadnioną centralizacją i ogólnokrajową kalkulacją, a nieznaną stosunkowo nieskomplikowanych podstaw transakcji.

Na uwagę zasługuje jeszcze jedno zagadnienie eksportowe, którego w praktyce — chyba niesłusznie — nie zalicza się do eksportu. Co roku kraj nasz odwiedzają turyści z różnych krajów. Przywiezione waluty są co prawda wymieniane na specjalnych zasadach, ale złotówki uzyskane przez zagranicznego turystę — o ile nie zostaną w kraju — podlegają w ostatecznym rozliczeniu powrotnej wymianie na walutę zagraniczną. W naszym dobrze rozumianym interesie leży zatem nie tylko przeprowadzenie odpowiedniej wymiany po właściwym kursie, ale i spowodowanie, żeby złotówki, pochodzące z pierwszej wymiany zostały przez turystę wydane, co więcej, żeby odczuwał on potrzebę dokonywania dalszej wymiany dewiz na złote, które z kolei zamieni na interesujące go towary czy stanie się odbiorcą nieodzownych dla niego usług.

Różne są metody obsługi turystów zagranicznych, zapewniające odpowiednie korzyści finansowe naszej gospodarce, niemniej wydaje się, że wiele aspektów tej sprawy nie znalazło jeszcze należytego rozwiązania. Nie pamięta się na przykład o należytych zaopatrzeniu całego terenu zwiedzanego przez turystę zagranicznego, a zwraca się uwagę tylko na niektóre punkty, bardziej specyficzne. Wydaje się, że turysta zagraniczny i jego potrzeby są oderwane od zagadnień na przykład zaopatrzenia danego regionu, podobnie jak produkcja na eksport traktowana jest w pewnym oderwaniu od całokształtu zagadnień związanych z produkcją. W efekcie widzi się troskliwą opiekę nad turystą zagranicznym w obiektach specjalnie do tego celu przeznaczonych, ale nie dostrzega się zainteresowania zaspokojeniem jego potrzeb wówczas, gdy nie korzysta on z tych specjalnych obiektów, ale tak jak turysta krajowy chce zwiedzić dany region.

Na przykład na terenie województwa krakowskiego stounkowo liczne są niedzielne wy-

ciezki turystów z Czechosłowacji, Węgier czy Austrii, przybywające na jeden lub dwa dni. Rzesze tych turystów usiłują dokonać w tych dniach zakupów za posiadane złote polskie, lecz niestety, nie mają ku temu żadnych możliwości, ponieważ handel niektórych okęgów południowych chlubi się właśnie tym, że dni świąteczne i niedzielne są dniami całkowitego wypoczynku personelu.

Jeżeli nawet w większych miasteczkach są czynne jakieś nieliczne placówki, to z reguły nie posiadają one tych towarów, na których głównie zależy turystom zagranicznym, a nawet chlubią się ograniczeniami w sprzedaży niektórych artykułów, na przykład chociażby szeroko reklamowanych polskich wódek (tracimy tak zwany eksport „akumulacji”).

Można uznać nawet za uzasadnione nieobsługiwanie w niedziele i święta klienta krajowego, ale chyba celowe byłoby zorganizowanie stoisk z artykułami atrakcyjnymi dla klienta zagranicznego. Sprawa ta nie jest obojętna dla oddziałów NBP nie tylko ze względu na charakter ogólnogospodarczy, ale na konkretne zjawiska regionalne.

Oddziały Narodowego Banku Polskiego w toku sporządzania planu kasowego i w toku jego realizacji, zwłaszcza zaś na obradach komisji do spraw planu kasowego, dążą do właściwego zsynchronizowania podaży z popytem, zarówno pod względem ilościowym, jak i asortymentowym. Zaspokojenie popytu, wynikającego z ruchu turystycznego jest wówczas sprawą tak samo ważną dla równowagi rynkowej regionu, jak i produkcja eksportowa dla wykonania ogólnego planu produkcji.

Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku chodzi o to samo, a więc o pozyskanie dewiz w wyniku normalnego gospodarowania w miarę oszczędnymi środkami oraz w obydwóch przypadkach zainteresowany jest oddział banku, do którego podstawowych obowiązków należy analiza i oddziaływanie tak na prawidłowość produkcji i obrotu towarowego, jak też na utrzymanie równowagi pieniężno-rynkowej.

Oddziały banku, podobnie zresztą jak i przedsiębiorstwa, muszą rozpatrywać zagadnienie produkcji na eksport w oparciu o rachunek ekonomiczny, uwzględniając oczywiście pewne jej specyficzne cechy, jak też muszą dysponować w tym celu odpowiednimi danymi. Sam fakt produkowania na eksport nie może zwalniać przedsiębiorstwa od przestrzegania podstawowych zasad rządzących gospodarką, a oddziałów banku od kontroli tej działalności.

Zadanie to nie jest ani nowe, ani specjalnie trudne dla oddziałów banku, nie polega też na zwiększeniu jego zadań w sensie ilościowym i jakościowym, a tylko na odpowiednim dostrzeganiu i szeregowaniu spostrzeżeń istotnych dla całokształtu problematyki oraz na właściwej reakcji wobec przejawów niegospodarności.

WŁODZIMIERZ GÓRSKI

Rola i zadania kadry technicznej w Banku Inwestycyjnym*)

Zagadnienia techniczne, organizacyjne, ekonomiczne i finansowe występują w kontroli inwestycji i budownictwa w ścisłym związku. Stanowią one różne aspekty działalności inwestycyjnej i w sumie dają pełny jej obraz. Toteż kontrola bankowa nie może się ograniczać do zagadnień czysto finansowych, lecz wymaga kompleksowego badania części technologicznej, budowlanej i ekonomicznej inwestycji dla uzyskania podstawy do podejmowania decyzji finansowych.

Rola bankowej kadry technicznej polega — najogólniej formułując — na badaniu zjawisk technicznych w świetle ich skutków ekonomicznych. Skutki te trzeba umieć przedstawić nie tylko od strony jakościowej, lecz również w wyrażeniu ilościowym, w formie wzorów matematycznych. Do tego celu służy rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji, stanowiący zarówno niezbędne narzędzie projektowania, jak i ważny instrument kontroli bankowej.

Bankowa kadra inżyniersko-techniczna znajduje się obecnie w stadium rozwoju, nie pozbawionego cech reorganizacji. Do najważniejszych przemian, zapoczątkowanych w roku 1965 i przypadających na rok bieżący należy: wzrost potencjału, zacieśnienie współpracy techniczno-ekonomicznej i rozszerzenie zadań kadry technicznej.

Wzrost potencjału badawczo-kontrolnego

Ogólny wzrost potencjału badawczo-kontrolnego polega na wzmocnieniu kadry technicznej pod względem ilościowym i jakościowym. Wzmocnienie ilościowe wyraża się wzrostem zatrudnienia w przybliżeniu o 50% we wszystkich oddziałach banku, z wyłączeniem centrali banku¹⁾. Obrazuje to tabela 1.

Wskaźnik przyrostu zatrudnienia nie orientuje jednak, w jakim stosunku wzrost kadry technicznej pozostaje do potrzeb związanych z rozszerzeniem i pogłębieniem zadań banku. Z tego punktu widzenia miarodajniejsze są wskaźniki udziału liczby pracowników technicznych w aparacie bankowym. Jak widać z tabeli 1, wskaźniki udziału pracowników technicznych również zwiększają się:

*) Artykuł niniejszy, omawiający problemy, którym była poświęcona w dniu 11 maja br. narada głównych inżynierów, został napisany przed ukazaniem się Uchwały nr 232 RM z dnia 30 lipca 1966 r. i w związku z tym nie uwzględnia zmian w nomenklaturze stanowisk, wprowadzonych tą uchwałą.

1) W Centrali Banku Inwestycyjnego na koniec roku 1965 zatrudnionych było 23 inżynierów (tj. 9,4% w stosunku do ogółu pracowników umysłowych centrali), a mianowicie: sześciu głównych inżynierów departamentów, dziewięciu głównych specjalistów branży, dwunastu ekspertów i jeden starszy inspektor.

Tabela 1

Na koniec roku	Stan zatrudnienia (osób)	Procent	Stosunek procentowy pracowników technicznych do umysłowych		U w a g i
			ogółem	w pionie finans. i kontr.	
1964	250	100	9,4	15,1	Stan wyjściowy (faktyczny)
1965	302	121	10,4	17,1	Stan pośredni (faktyczny)
1966	380	152	12,4	18,1	Stan końcowy (przewidywany)

— w stosunku do ogółu pracowników o 32% (z 9,4 do 12,4),

— w stosunku do pracowników pionu finansowania i kontroli o 22% (z 15,1 do 18,4).

Oznacza to, że w pionie finansowania i kontroli dwóch pracowników technicznych przypadać będzie na dziewięciu pracowników nietechnicznych, zamiast jak poprzednio na jedenastu.

Na wzmocnienie jakościowe kadry pracowników składa się poprawa poziomu zawodowego i struktury stanowisk. Poprawa ta wynika stąd, że stosownie do wymagań branżowej kontroli inwestycji prawie cały przyrost zatrudnienia notowany jest w grupach stanowisk o najwyższych kwalifikacjach zawodowych, to jest głównych specjalistów branż i ekspertów. Przewidywane zatrudnienie około 105 inżynierów na nowo utworzonych stanowiskach głównego specjalisty branży wyczerpuje 81% zwiększenia liczebności kadry technicznej. W liczbie tej zatrudniono już: na koniec 1965 roku 39 osób, a na koniec pierwszego kwartału 1966 roku — 61 osób.²⁾

Poprawę poziomu zawodowego kadry technicznej banku charakteryzuje wzrost udziału głównych specjalistów branży i ekspertów w ogólnej liczbie pracowników technicznych z 26% w roku 1964 do 55% w roku 1966. Obrazuje to tabela 2.

Poprawę kwalifikacji charakteryzuje wzrost udziału pracowników z wyższym wykształceniem w ogólnej liczbie pracowników technicznych z 60% w roku 1964 do 82% w roku 1966. Ilustrację tego mamy w tabeli 3.

Wyższe wykształcenie techniczne posiadają:

- wszyscy główni inżynierowie, główni specjaliści i eksperci,
- dwie trzecie kierowników zespołów,
- połowa starszych inspektorów.

2) Należy podkreślić, że podane liczby zaangażowań nie odzwierciedlają w pełni wysiłku werbunkowego. Wskaźnik wymiany w grupie kadry technicznej ustalił się na poziomie 20–25%. W związku z tym zwiększenie zatrudnienia o jednego inżyniera wymaga w okresie lat 1965–1966 zaangażowania dwóch inżynierów.

Tabela 2

Stanowiska	Stan zatrudnienia na koniec roku		
	1964	1965	1966 (plan)
Ogółem kadra techniczna w oddziałach	250	302	380
w tym:			
1. Główni inżynierowie	19	20	22
2. Główni specjaliści	—	39	105
3. Eksperti	66	94	105
A. Łącznie 2 + 3	66	133	210
B. Kierownicy zespołów, starsi inspektorzy, inspektorzy — razem	165	149	148
Udział w procentach głównych specjalistów i ekspertów w kadrze technicznej	26%	44%	55%
Stosunek grupy A do B	0,4	0,9	1,4

Tabela 3

Wskaźniki	Na koniec roku		
	1964	1965	1966 (plan)
Pracownicy z wyższym wykształceniem w kadrze technicznej (w procentach)	60	68	82
Stosunek liczbowy inżynierów do techników	1,5	2,1	4,5

Zasady współpracy techniczno-ekonomicznej

Współpraca kadry technicznej z kadrą ekonomiczną stanowi podstawową zasadę organizacji pracy w pionie finansowania i kontroli. Realizuje się ją za pomocą łączenia w wydziałach personelu technicznego z ekonomiczno-finansowym oraz organizowania badań i kontroli zespołowych z udziałem ekonomistów i inżynierów. System organizacji wydziałowej zapobiega wyizolowaniu kadry technicznej z całokształtu działalności ekonomicznej banku. System ten został w pełni zrealizowany dopiero w ostatnim okresie po włączeniu do wydziałów wszystkich ekspertów i głównych specjalistów branż.

Na temat przemian zachodzących w grupie ekspertów należy się kilka słów wyjaśnienia. To stanowisko pracy powstało w roku 1960. Nielicznych ekspertów podporządkowano członkom dyrekcji oddziałów i otrzymali oni polecenie rozwijania nowych wówczas form i metod kontroli merytorycznej. W wykonanie tych zadań wprowadzono badania realności kosztów inwestycji oraz kompletności i aktualności dokumentacji projektowo-kosztorysowej; zwiększono udział przedstawicieli banku w posiedzeniach komisji oceny projektów inwestycyjnych (KOPI) i w zespołach ekspertów oceny projektów inwestycyjnych (ZEOPI), zapoczątkowano nowe kierunki kontroli i badań, na przykład zapasów nie zainwestowanych maszyn i urządzeń, efektywności inwestycji, budownictwa osiedlowego itp. Z biegiem czasu wszystkie wymienione rodzaje kontroli straciły charakter doświadczalno-badawczy i weszły w skład normalnych kontroli wydziałowych. Niezbędne było wobec

tego przeniesienie do wydziałów ekspertów, których kwalifikacje predestynowały ich do wykonywania wymienionych badań.

Proces przekształcania się ekspertów w podstawową kadrę kontrolną, zakończony całkowitym wchłonięciem ich przez wydziały z końcem roku 1965, stanowi naturalną konsekwencję podniesienia poziomu fachowego kontroli bankowej i pozostaje w zgodności z ogólnym rozwojem ekonomicznego oddziaływania banku na inwestycje i budownictwo.

Wraz z wprowadzeniem nowego systemu finansowania (kredytowania) inwestycji wystąpiła bardzo wyraźnie potrzeba skoordynowanego działania ekonomistów i inżynierów (głównych specjalistów branży i ekspertów) w wydziałach kredytowania inwestycji. Współpraca obu tych grup zawodowych jest niezbędna przy kompleksowym badaniu programów inwestycyjnych i przygotowywaniu operatów kredytowych.

Interesujący eksperyment racjonalnego podziału pracy w powyższym zakresie przeprowadza obecnie Oddział Główny Banku Inwestycyjnego w Warszawie, który objął funkcję oddziału wiodącego dla 40% finansowanych przez bank zjednoczeń. Ekonomisci i inżynierowie — technolodzy branżowi prowadzą w poszczególnych wydziałach kredytowania kompleksowe badania efektywności inwestycji, korzystając przy tym z usług osobnego wydziału, wyspecjalizowanego w ocenie kosztów i wskaźników techniczno-ekonomicznych części budowlanej projektów. Eksperyment powyższy podyktowany został względami specjalizacji i oszczędności pracy. Przypomina on w pewnym sensie podział pracy stosowany w organizacji projektowania zakładów przemysłowych. W małych oddziałach wiodących analogiczny podział pracy może mieć ewentualnie miejsce wśród pracowników jednego wydziału kredytowania.

Poważny udział problematyki technicznej w bankowej kontroli inwestycji i budownictwa wymaga fachowej reprezentacji w kierownictwie jednostek organizacyjnych oraz fachowego nadzoru nad efektywnym wykorzystywaniem dla potrzeb banku potencjału i kwalifikacji inżynierów, bez względu na ich rozmieszczenie i administracyjne podporządkowanie. Funkcje te sprawują (obok innych czynności kierowniczych) główni inżynierowie — zastępcy dyrektorów we wszystkich oddziałach wojewódzkich i w kilku największych oddziałach terenowych oraz w departamentach centrali Banku Inwestycyjnego, pod kierunkiem zastępcy naczelnego dyrektora banku. Nad całokształtem działalności i prawidłowym rozwojem kadry technicznej czuwa Komisja Techniczna w centrali Banku Inwestycyjnego, stanowiąca organ doradczy naczelnego dyrektora. W skład komisji wchodzi główni inżynierowie departamentów i ekonomiści.

Tak ukształtowany pion nadzoru zawodowego włączony jest wraz z całą kadrą techniczną w system organizacyjny ekonomiczno-finan-

sowego aparatu banku, co zapewnia właściwą współpracę ekonomistów i inżynierów w kompleksowej kontroli inwestycji i budownictwa.

Aktualne zadania

W świetle uchwały VI Plenum KC PZPR zarysowała się potrzeba rozwijania i pogłębiania niektórych zainteresowań i kierunków pracy banku. Należą do nich niżej wymienione rodzaje badań, w których udział kadry technicznej jest stosunkowo znaczny, i do których skierowana została przeważająca część wysoko kwalifikowanych sił inżynieryjno-technicznych.

1. Analiza programów rekonstrukcji branż, gałęzi i regionów gospodarczych. Pogłębianie znajomości branż stanowi punkt wyjścia do analizy planów inwestycyjnych w przekroju gałęziowym i terytorialnym. Celem analizy nie są w tym przypadku poszczególne, z osobna wzięte inwestycje, lecz plany inwestycyjne branż, gałęzi, regionów i całej gospodarki pod kątem widzenia wzrostu dochodu narodowego. Projektuje się podjęcie określonych badań z punktu widzenia ewentualnych przesunięć środków inwestycyjnych pomiędzy gałęziami i działami, w celu zwiększenia ogólnej efektywności inwestowania, a w szczególności usuwania dysproporcji gospodarczych, powstałych w wyniku inwestowania.

Do przeprowadzenia tych prac wspólnie z ekonomistami powołani zostali główni specjaliści branż, z reguły inżynierowie — technolodzy, a ponadto w kilku największych oddziałach wojewódzkich — specjaliści w dziedzinie przestrzennego kształtowania inwestycji. Wyniki tych prac wykorzystane będą przy opiniowaniu przez bank planów inwestycyjnych, przy podejmowaniu decyzji kredytowych w zakresie inwestycji zjednoczeń oraz przy ocenie założeń poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych.

2. Przygotowanie decyzji kredytowych. Udział inżynierów w przygotowaniu operatów kredytowych koncentruje się na badaniach zasadności zakresu rzeczowego i kosztów inwestycji oraz wiąże się ściśle z podnoszeniem efektywności inwestowania w skali zjednoczeń i ze zmniejszeniem napięcia inwestycyjnego. W pracach tych bank stoi na straży realizacji dwóch podstawowych kierunków polityki inwestycyjnej, wskazanych przez VI Plenum KC PZPR:

a) uzyskiwania przyrostu produkcji przede wszystkim przez wykorzystanie istniejących rezerw produkcyjnych, przez usprawnienia organizacyjno-techniczne oraz przez modernizację i rekonstrukcję istniejących zakładów (w porównaniu z podejmowaniem nowych inwestycji kierunek ten prowadzi do wydatnego obniżenia kosztów inwestycji, skrócenia cykli realizacji i do ograniczenia rozmiarów robót budowlano-montażowych);

b) koncentracji środków materiałowych i finansowych na inwestycjach kontynuowanych (przyspiesza to uzyskanie efektów in-

westycyjnych i prowadzi do oszczędności z tytułu ograniczenia rozmiarów budownictwa nie zakończonego).

W okresie składania przez inwestorów wniosków w banku o przyjęcie inwestycji do finansowania, od inżynierów wymaga się głównie dwóch rodzajów badań:

a) badania prawidłowości (realności) kosztów inwestycji, między innymi, przez kontrolę danych wyjściowych do kosztorysów,

b) badania efektywności projektowanych inwestycji z punktu widzenia całej branży.

3. Badanie efektywności inwestycji w fazie projektowania. W fazie zatwierdzania założeń i projektów wstępnych bank przedstawia na posiedzeniach KOPi (ZEOPI) odpowiednich szczebli uwagi w sprawie celowości i efektywności rozpatrywanych inwestycji. Celowość inwestycji może być oceniona jedynie w ścisłym związku z ogólnymi kierunkami rozwoju danej gałęzi, określonymi w założeniach planu rozwoju gospodarki. Badanie ekonomicznej efektywności inwestycji służy do oceny najbardziej korzystnego sposobu realizowania wzrostu produkcji, którego celowość została już przesądzona.

Inżynierowie dokonują techniczno-ekonomicznej analizy alternatywy inwestycyjnej oraz wariantów rozwiązań cząstkowych w świetle przodujących osiągnięć postępu technicznego, obserwowanych w kraju i za granicą. Zakres przedmiotowy analizy obejmuje sprawdzenie słuszności wyboru danego wariantu z punktu widzenia: lokalizacji, programu i kooperacji produkcji, procesu technologicznego, wielkości zakładu i cyklu realizacji inwestycji. Ponadto analizowane są wskazniki techniczno-ekonomiczne planu generalnego i części budowlanej projektu. W części ekonomicznej projektu sprawdzeniu podlega prawidłowość ujęcia i obliczenia syntetycznego wskaźnika efektywności oraz obowiązuje badanie zbiorczych zestawień kosztów z punktu widzenia kompletności zakresu rzeczowego i prawidłowości jego wyceny.

Bank ma stosunkowo liczne doświadczenia, wskazujące że badania tego rodzaju przyczyniają się do ujawnienia przerostów w projektowaniu: powierzchni terenu zakładu, wyposażenia w maszyny i urządzenia³⁾, powierzchni i kubatury budynków, rozwiązań transportowych, konstrukcyjnych, budowlanych, architektonicznych itp. Wykrywane są również przypadki „zaczepiania się o plan” z niekompletnym zakresem rzeczowym, zbyt niską wyceną kosztorysową lub pominięciem inwestycji towarzyszących.

Błędy spotykane w projektach inwestycji skłaniają bank do rozszerzania kontroli biur projektów. Chodzi nie tyle o kontrolę finansową tych biur jako przedsięwzięcie, którą bank od lat prowadzi, co o kontrolę działalności biur jako uczestników procesu inwestycyjnego, współodpowiedzialnych w swoim za-

³⁾ Sporadycznie występują też szczególnie szkodliwe w skutkach przypadki zaprojektowania niekompletnego wyposażenia w maszyny.

kresie za jego prawidłową realizację i efekty. W szczególności chodzi o to, żeby oddziaływanie nie ograniczało się tylko do poprawiania dokumentacji na posiedzeniach KOPI, lecz przyczyniało się również do polepszenia mechanizmu, który sporządza dokumentację. W tym celu należy badać, jakie przyczyny natury organizacyjnej w biurach i poza nimi wpływają na obniżenie jakości projektów i kosztorysów oraz utrudniają wdrażanie postępu techniczno-ekonomicznego w projektowaniu.

4. Kontrola realizacji inwestycji. W związku z wprowadzeniem kontroli kosztów oraz obowiązku sygnalizowania organom administracji gospodarczej zagrożeń planowanych terminów, kosztów i efektów inwestycyjnych, istnieje potrzeba rozszerzenia bankowej kontroli realizacji inwestycji. Od kadry technicznej wymaga się w szczególności:

- ustosunkowywania się do wniosków inwestorów o zmianę planowanego kosztu inwestycji zjednoczeń, jak również opiniowania takich wniosków dla inwestycji centralnych
- na życzenie inwestorów,
- badania zgodności realizowanych robót inwestycyjnych z planami, harmonogramami, umowami kredytowymi i dokumentacją inwestycyjną.

Do zakresu szeroko rozumianej kontroli realizacji inwestycji należą kontrole: kosztów, terminów, właściwej kolejności i koncentracji robót i dostaw oraz ich zgodności z zatwierdzonymi projektami.

W banku przywiązuje się dużą wagę do pogłębienia kontroli inwestycji priorytetowych. Głównym założeniem nowej metody kontroli jest kompleksowe badanie działalności wszystkich realizatorów: inwestora, projektanta, wykonawcy i dostawcy — w fazie przygotowania i w toku realizacji inwestycji. Nadzór nad systematyczną kontrolą wszystkich inwestycji priorytetowych przejmie centrala Banku Inwestycyjnego.

5. Kontrola budownictwa. W ścisłym związku z kontrolą realizacji inwestycji pozostają badania organizacji produkcji na budowach i w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Konieczne jest wzmożenie kontroli przestrzegania harmonogramów budowy i oddziaływanie na podniesienie rangi projektów organizacji budowy i robót.

Do najważniejszych kierunków kontroli inżynierijno-technicznej należy zaliczyć oddziaływanie na: skracanie cykli budowy, polepszanie jakości robót i obniżanie kosztów własnych budownictwa. Podstawowym problemem bieżącej pięcioletki jest mobilizacja rezerw wewnętrznych i niezbędnych środków inwestycyjnych w celu zwiększenia mocy produkcyjnej przedsiębiorstw. Bank będzie, w miarę

swych możliwości, ułatwiał wdrażanie postępowych metod organizacji produkcji i zarządzania w budownictwie, na przykład metod sieciowych, programowania liniowego, projektowania modelowego, jak również coraz szerszego stosowania normatywnych wskaźników kosztów i jednorazowych rozliczeń za gotowe obiekty.

6. Badanie efektów inwestycyjnych. Badania inwestycji zakończonych mają wykazać, czy gospodarka narodowa faktycznie uzyskuje z działalności inwestycyjnej zaplanowane efekty produkcyjno-usługowe i ekonomiczne. Podstawowym dokumentem, podlegającym sprawdzeniu, jest rozliczenie inwestycji zakończonej, sporządzone przez inwestora. Do inżynierów należy sprawdzenie i ocena zgodności projektowanych wskaźników techniczno-ekonomicznych ze wskaźnikami faktycznie uzyskanymi.

*

W wielokierunkowej pracy kadry technicznej zwraca uwagę koncentracja wysoko kwalifikowanego potencjału tej kadry na kontroli efektywności i kosztów inwestycji. Te dwa podstawowe kierunki badań dotyczą wszystkich faz i etapów procesu inwestycyjnego; wymaga to zatrudnienia wielu inżynierów o szerokich specjalnościach w dziedzinie różnych branż oraz stałego śledzenia postępu techniczno-ekonomicznego w kraju i za granicą. W związku z tym w Banku Inwestycyjnym położony został odpowiedni nacisk na rozwój informacji techniczno-ekonomicznej.

Kadra techniczna Banku Inwestycyjnego jest szczupłą, a zarazem reprezentuje wysoki poziom fachowy. Kadra ta powinna być wykorzystywana w pełni do prac wymagających fachowych kwalifikacji, a więc do kontroli wskaźnikowej, jako wymagającej niewielu czynności pomocniczych i manipulacyjnych. Zachodzi więc potrzeba opracowywania zestawów kontrolnych wskaźników techniczno-ekonomicznych do badań efektywności rozwiązań projektowych, podobnie jak w latach ubiegłych bank opracował kontrolne wskaźniki kosztów obiektów.

Rola kadry technicznej i jej ustawienie w pracy aparatu ekonomiczno-finansowego przeszły w Banku Inwestycyjnym ewolucję od form pomocy technicznej, przez podwykonawstwo specjalistyczne, aż do dzisiejszego współuczestniczenia w kompleksowej kontroli inwestycji i budownictwa. Odpowiednio do tego ustawienia oczekuje się szerokiej inicjatywy inżynierów, kierującej się wskazaniem VI Plenum KC PZPR w zakresie dalszego polepszania form i metod bankowej kontroli całości kształtu procesów inwestycyjno-budowlanych.

ROMUALD NAPIÓRKOWSKI

Mława

Niektóre aspekty kredytowego oddziaływania banku

W systemie kredytowania, który wszedł w życie z początkiem bieżącego roku, utrzymane zostały podstawowe środki oddziaływania kredytowego Narodowego Banku Polskiego, a mianowicie:

- a) pobieranie odsetek od kredytów według podwyższonej stopy procentowej,
- b) ograniczenie wysokości kredytów.

W artykule niniejszym dokonamy próby oceny funkcjonowania wyżej wymienionych środków oddziaływania kredytowego z punktu widzenia zabezpieczenia interesów gospodarki narodowej jako całości, z podkreśleniem interesów kredytobiorców.

Podwyższenie stopy procentowej od kredytów i ograniczenie wysokości kredytów określone jest mianem środków oddziaływania, ponieważ mają one stanowić instrument, za pomocą którego Narodowy Bank Polski może wywierać nacisk na przedsiębiorstwa, w celu uzyskania zamierzonych przez siebie efektów w gospodarce tych przedsiębiorstw.

Rozpatrzmy teraz pokrótce, jakie reperkusje wywołuje lub może wywołać stosowanie wobec przedsiębiorstw wymienionych środków oddziaływania kredytowego.

1. Ograniczenie wysokości kredytów z punktu widzenia kosztów. W przedsiębiorstwie, w którym realne zapotrzebowanie na kredyt bankowy zrealizowane zostało tylko częściowo, występują trudności płatnicze. Oznacza to, że przedsiębiorstwo zalega z regulowaniem swoich wymagalnych zobowiązań. Przedsiębiorstwo ma wprawdzie prawo wyboru kolejności, w jakiej mają być opłacane zobowiązania ze środków pieniężnych będących w jego dyspozycji (z wyjątkiem tytułów egzekucyjno-sądowych, arbitrażowych i administracyjnych), ale to w niczym nie pomniejsza jego odpowiedzialności materialnej z tytułu nieterminowego regulowania zobowiązań. W rezultacie, teoretycznie biorąc, ograniczenie wysokości kredytów działa analogicznie — z punktu widzenia kosztów — jak podwyższona stopa procentowa od kredytów bankowych. Różnice mogą spowodować się do wysokości ewentualnych dodatkowych kosztów, ponoszonych przez przedsiębiorstwo, z jednej strony na skutek ograniczenia wysokości kredytów, a z drugiej — w wyniku podwyższenia stopy procentowej od kredytu.

Powiedzieliśmy — teoretycznie — bo w praktyce znaczna część wierzycieli nie nalicza odsetek za zwłokę w uiszczaniu zapłaty przez dłużników. Abstrahując jednak od nieprawidłowego, zbyt liberalnego postępowania wielu jednostek społecznych, będących wierzy-

cielami niepunktualnych płatników, należy stwierdzić, że bank przez ograniczenie kredytowania może wpłynąć na koszty przedsiębiorstwa, a z kolei i na akumulację pieniędzy.

2. Ograniczenie wysokości kredytów z punktu widzenia wpływu na przebieg zaopatrzenia przedsiębiorstw w surowce, materiały, usługi itp. Wprawdzie sam bank nie jest w stanie bezpośrednio wstrzymać pewnych dostaw, przyspieszyć ich albo opóźnić, jednak może on stworzyć sytuację skłaniającą dostawców do rozważenia środków postępowania wobec niepunktualnego płatnika-odbiorcy (towarów lub usług). Sytuację taką można stworzyć zmniejszając przedsiębiorstwu-odbiorcy dopływ środków pieniężnych przez ograniczenie wysokości kredytu.

Poprzednio stwierdziliśmy, że ograniczenie wysokości kredytów wpływa na koszty przedsiębiorstwa. Fakt ten nie budzi zastrzeżeń, jest to prawda obiektywna. Inaczej natomiast wygląda sprawa z drugą stroną działania ograniczeń, gdyż podlega ona wpływom różnych czynników. Są to:

a) w szczególności czynniki pozostające poza systemem kredytowym, na przykład przymus dostaw dla pewnych przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw, bez względu na ich zdolność płatniczą. Przymus taki nie musi być zresztą wprowadzony aktem normatywnym; jego istnienie może być spowodowane na przykład doraźnymi poleceniami władz gospodarczych. Dużo zależy od znaczenia danego przedsiębiorstwa dla gospodarki narodowej, a więc inaczej traktuje się przedsiębiorstwa planu centralnego, inaczej przedsiębiorstwa gospodarki terenowej, a jeszcze inaczej spółdzielnie pracy. Na przykład nie spotkał się dotychczas w ogóle (ani w praktyce własnej, ani cudzej) z wypadkiem wstrzymania dostaw przedsiębiorstwu przemysłowemu planu centralnego.

Ponieważ w gospodarce naszej decydujący wpływ na wielkość produkcji mają przedsiębiorstwa rozliczające się z budżetem centralnym, więc przez wyłączenie ich ze sfery wpływów kredytu bankowego — w zakresie przedmiotu naszych rozważań — ogranicza się możliwość wpływania banku na zaopatrzenie w surowce i inne materiały, przez zmniejszenie wysokości kredytów, do przedsiębiorstw, których udział w tworzeniu produktu globalnego jest stosunkowo niewielki;

b) czynniki będące następstwem określonej sytuacji gospodarczej lub postawy reprezentowanej przez pewne przedsiębiorstwa. Przytoczymy tutaj wyjątek z listu przedsiębiorstwa, skierowanego do jednego z oddziałów NBP

w odpowiedzi na interwencję w sprawie niewykorzystania przez przedsiębiorstwo możliwości oddziaływania na niepunktualnych dłużników: „...w istniejącej sytuacji w zakresie zbytu produkowanych wyrobów nie ma żadnych możliwości przyspieszenia terminu regulowania swoich należności. Opóźnienie zapłaty następuje z powodu braku środków u odbiorców. W sytuacji takiej wysyłanie ponagieł jest tylko formalnością, nie powodującą żadnych zmian w istniejącej sytuacji. Stosowanie środków bardziej radykalnych, jak chociażby wstrzymanie dostaw czy **żądanie otwarcia akredytywy, godziłoby w interesy naszego przedsiębiorstwa, powodując ograniczenie możliwości zbytu (podkreślenie RN)** i dalsze narastanie zapasów, których kredytowanie jest przecież przez bank ograniczone”;

c) czynniki tkwiące w banku. Mamy tu na myśli system kredytowania należności od odbiorców. System ten, aczkolwiek w zasadzie słuszny, tworzy jednak antybodziec w zakresie oddziaływania przez dostawców na niepunktualnych płatników, gdyż eliminuje (a przynajmniej zmierza do eliminowania) u dostawcy skutków nieterminowego opłacania przez odbiorców jego należności.

Mogą także powstać inne sprzeczności. Przykładowo — realizacja jednego z podstawowych planów banku, jakim jest plan kasowy, wymaga wpływania przez bank na przychody gotówkowe do kas banku w kierunku maksymalizacji tych przychodów. Główną pozycję wśród tych przychodów stanowi utarg przedsiębiorstw handlowych. Wielkość utargów jest między innymi zależna od tego, jak zaopatrzone są sklepy w towary poszukiwane przez ludność. Tak więc przedmiotem zainteresowania banku powinien być stan zaopatrzenia w towary kredytowanych i kontrolowanych przezeń przedsiębiorstw handlowych, a z kolei działalność kredytowa powinna tak przebiegać, żeby pobudzać te przedsiębiorstwa do utrzymywania pełnego asortymentu dobrych jakościowo towarów, na które istnieje popyt.

Ograniczenie wysokości kredytów w przedsiębiorstwach handlu detalicznego, chociażby nawet istniały ku temu pewne uzasadnione przyczyny (np. przedsiębiorstwo posiada obok zapasu towarów dobrych, także towary niechodliwe lub w ilościach nadmiernych w stosunku do potrzeb obsługiwanego terenu, lub zepsutych, uszkodzonych itp.), mogłoby pociągnąć za sobą pogorszenie zaopatrzenia rynku w artykuły poszukiwane, a tym samym utrudnić realizację planu kasowego, nie mówiąc już o możliwościach powstania poważnych zakłóceń na rynku miejscowym. Możliwość wystąpienia sprzeczności, o których mowa wyżej, nie ogranicza się zresztą do przedsiębiorstw handlu detalicznego i na dobrą sprawę — rozciąga się na wszystkie przedsiębiorstwa, w których faktyczny zasięg pozostałych czynników pozostawia jeszcze jakieś pole ingerencji kredytami bankowymi na omawianym odcinku.

3. Ograniczenie wysokości kredytów z punktu widzenia wpływu na zbyt wyrobów i towa-

rów. Wydaje się, że w odniesieniu do tego zagadnienia można sformułować analogiczną opinię jak w poprzednim punkcie. Tu również bank nie jest w stanie bezpośrednio wpływać na zbyt wyprodukowanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe wyrobów lub na sprzedaż towarów przez przedsiębiorstwa handlowe. Bank może natomiast inspirować decyzje przedsiębiorstw w zakresie zbytu, może skłaniać przedsiębiorstwa — przez przyznanie kredytów w wysokości niższej od potrzeb kredytowych przedsiębiorstw — do rozwiązania problemów wiążących się ze zbytem. Efektywność oddziaływania na zbyt przez ograniczenie wysokości kredytów jest zależna od takich samych w zasadzie czynników, jakie wpływają na przebieg zaopatrzenia.

4. Ograniczenie wysokości kredytów z punktu widzenia następstw ubocznych. Ograniczenie wysokości kredytów wywołuje ujemne następstwa w jednostkach nie objętych bezpośrednio omawianym środkiem oddziaływania. Częściowo są one niwelowane stosowaną obecnie przez bank polityką kredytowania ogółu należności z tytułu dostaw, usług i robót. Jednak część następstw umiejscawia się w przeterminowanych należnościach budżetowych, z tytułu rozliczeń wewnątrzbranżowych itp.

Ponadto w banku mówi się jeszcze o psychologicznym wpływie oddziaływania kredytowego na gospodarkę przedsiębiorstw. Wyraża się ono w tym, że przedsiębiorstwa (oczywiście nie wszystkie, tylko te, które są podatne na wpływ tego rodzaju) mocniej, żywiej reagują na samą wiadomość o tym, że bank ograniczył im wysokość kredytów, aniżeli na realne — chociażby w perspektywie — skutki tych ograniczeń. A skutki bywają niekiedy niewspółmiernie małe w porównaniu ze skutkami zamierzonymi przy podejmowaniu decyzji ograniczenia wysokości kredytów.

O całej tej sprawie wspominamy jako o pewnego rodzaju ciekawostce. Trudno byłoby znaleźć niezbite argumenty na poparcie tezy o psychologicznym wpływie ograniczeń kredytowania na gospodarkę przedsiębiorstw. Co do „niezbitych argumentów”, chcemy zwrócić uwagę, że właściwe efekty ostateczne całego oddziaływania kredytowego są dość niewymierne. Na poszczególne przedsiębiorstwa i wewnątrz nich działają różne bodźce — administracyjne i ekonomiczne — uruchamiane przez władze państwowe, jednostki nadrzędne, banki, instancje partyjne, rady narodowe itd. Niektóre bodźce działają równolegle, niektóre krzyżują się. Wydedukować, co jest skutkiem czego — nie jest rzeczą łatwą.

Jeśli chodzi o oddziaływanie kredytowe ze strony banku, to należy przypomnieć, że z reguły poprzedza je, a następnie towarzyszy mu, oddziaływanie organizacyjno-administracyjne. Jeśli więc nawet dałoby się ustalić, że dane osiągnięcia w gospodarce przedsiębiorstwa uzyskano dzięki wpływowi banku, to niezwykle trudno, a nawet — zaryzykujemy takie stwier-

dzenie — niemożliwe byłoby przypisać te osiągnięcia w całości tylko jednej z dwóch wymienionych form.

Na zakończenie wypowiedzi na temat oddziaływania banku przez ograniczenie wysokości kredytów chcemy zwrócić uwagę na jeszcze jedną ważną sprawę z punktu widzenia wpływu na postępowanie przedsiębiorstwa. Przez wielkość ograniczenia wysokości kredytów w wymienionym znaczeniu rozumiemy stosunek ograniczeń do przeciętnych potrzeb pieniężnych przedsiębiorstwa, określonych wymagalnymi zobowiązaniami. Wskaźnik wyrażający ten stosunek uważamy za najbardziej przydatny w rozważaniach o wpływie wielkości ograniczenia wysokości kredytu na gospodarkę przedsiębiorstwa.

Pomijamy tu kosztowe aspekty tego zagadnienia, gdyż wymagają one zastosowania innego wskaźnika, o czym będzie mowa w części dotyczącej podwyższonej stopy procentowej od kredytów bankowych.

Nie powinno być dla przedsiębiorstwa rzeczą obojętną, czy jego opóźnienie w regulowaniu wymagalnych zobowiązań wynosi jeden, pięć, czy dwadzieścia lub pięćdziesiąt dni. Ustalenie jakiegoś optimum byłoby bardzo pożądane, ale wydaje się, że jest to niemożliwe. Tymczasem różne zaległości w opłacaniu zobowiązań wywołują różne reakcje w poszczególnych przedsiębiorstwach. Ogólnie biorąc można jednak powiedzieć, że aktywność przedsiębiorstw wzrasta, gdy zaległość w regulowaniu zobowiązań przekracza dziesięć dni i że możliwość skutecznego wpływu na gospodarkę przedsiębiorstwa przez ograniczenie wysokości kredytów wzrasta w miarę narastania zobowiązań przeterminowanych. Oczywiście, bank nie może dowolnie zakreslić granicy dopływu środków pieniężnych na rachunek przedsiębiorstwa. Górny pułap możliwości banku w tym zakresie wyznacza wielkość potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, rozumianych jako różnica pomiędzy sumą środków obrotowych, podlegających kredytowaniu, a pasywami zmniejszającymi potrzeby kredytowe. W poszczególnych przedsiębiorstwach wielkość potrzeb kredytowych, czyli maksymalna wysokość możliwego do przyznania kredytu obrotowego, może się równać tak jednodniowym, jak kilkumiesięcznym zobowiązaniom. Zależy to przede wszystkim od systemu finansowania środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie, od struktury środków obrotowych itp.

Kredyt bankowy posiada stosunkowo największy udział w finansowaniu potrzeb przedsiębiorstw, których działalność charakteryzuje się sezonowością (naturalnie w okresach sezonowych szczytów) oraz przedsiębiorstw handlowych, w których stopień pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie jest na ogół niższy aniżeli w pozostałych gałęziach przedsiębiorstw.

Nawiązując do naszej wypowiedzi o istnieniu związku między wielkością ograniczeń wysokości kredytów, a osiąganymi efektami,

stwierdzić należy, że największe możliwości wpływania posiada bank właśnie wobec przedsiębiorstw, w których stosunkowo duża część środków obrotowych podlega kredytowaniu. Oczywiście wielkość ograniczeń jest czynnikiem bardzo ważnym w oddziaływaniu, ale nie zawsze jedynym czy choćby najważniejszym. Już powiedzieliśmy również, że ograniczenie wysokości kredytów niektórym przedsiębiorstwom może stworzyć przeszkodę w realizowaniu podstawowych zadań gospodarczych (np. planu obrotu towarowego).

Tak więc do podjęcia decyzji, dotyczącej ograniczenia wysokości kredytu, nie wystarczy przeświadczenie, że obiektywne warunki sprzyjają osiągnięciu wytyczonego celu (np. zagospodarowanie nadmiernych zapasów, usprawnienie windykacji należności, uporządkowanie gospodarki materiałowej itd.), lecz potrzebna jest również znajomość i ocena następstw dodatkowych, nie zamierzonych.

Stwierdzić należy, iż przynajmniej niektóre ze skutków ograniczenia przez bank wysokości kredytów mają charakter nieodwracalny, na przykład opłacane przez przedsiębiorstwo odsetki za zwłokę w regulowaniu zobowiązań w związku z ograniczeniem przedsiębiorstwa wysokości kredytów. Również ewentualne straty z tytułu zahamowania produkcji lub obrotu towarowego mogą być nie do odrobienia.

Można oczywiście powiedzieć, że skoro przedsiębiorstwo zawiniło — zawiniło w sensie dopuszczenia do powstania określonych nieprawidłowości w swojej gospodarce — to powinno ponieść konsekwencje tego. Pogląd tego rodzaju mógłby nie wzbudzać zastrzeżeń, gdyby nie pewne „ale”.

Po pierwsze — zadaniem banku jest oddziaływać na gospodarkę przedsiębiorstwa, a nie karać. Jednakże w przypadku ograniczenia wysokości kredytu granica między oddziaływaniem i karą jest bardzo niska. Przedsiębiorstwo bowiem może, na skutek zmniejszenia mu dopływu środków pieniężnych, uzdrowić swoją gospodarkę, może doprowadzić ją do stanu normalnego, ale ceny, jaką zapłaciło, ceny równej przynajmniej sumie odsetek za zwłokę, opłaconych w następstwie ograniczenia wysokości kredytu, nikt mu nie zwróci.

Po drugie — wyżej już powiedzieliśmy, że nie widzimy możliwości określenia w sposób jednoznaczny, w pełni obiektywny, optymalnej wysokości ograniczenia kredytu. Skoro tak, to może się zdarzyć, że za taką samą nieprawidłowość w jednym oddziale banku ograniczy się przedsiębiorstwu wysokość kredytu, w innym w ogóle nie ograniczy się albo ograniczy się w zupełnie innych rozmiarach. Nawet w tym samym oddziale wobec różnych przedsiębiorstw można z powodu takich samych lub podobnych nieprawidłowości ograniczyć wysokość kredytów o bardzo różne kwoty. Co więcej, wobec tego samego przedsiębiorstwa, na podstawie tych samych materiałów, różne osoby lub różne zespoły osób mogą stosować środki różniące się od siebie i to znacznie.

Kiedyś, tytułem eksperymentu, daliśmy kilku inspektorom — wraz z kompletem tych samych dokumentów — wniosek kredytowy do opracowania. Ustalono przez nich potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa różniły się znacznie, podobnie jak i propozycje dotyczące środków i „głębokości” oddziaływania. Na porządku dziennym spotykamy się z faktami, że uczestnicy komisji kredytowej wysuwają bardzo różne wnioski na ten sam temat, a dyrektor ma często jeszcze inne zdanie.

Możemy też wyobrazić sobie bez trudu taką sytuację, w której oddziaływanie kredytowe będzie stosowane wobec przedsiębiorstwa stosunkowo dobrego, podczas gdy równocześnie przedsiębiorstwo znacznie gorsze — z punktu widzenia stanu gospodarczego — będzie kredytowane bez żadnych restrykcji, bo przykładowo brak jest ze strony banku należytej znajomości stanu gospodarki tego przedsiębiorstwa.

Czy słuszne jest jednak, ażeby przedsiębiorstwo ponosiło wszystkie konsekwencje tego, że na przykład jeden oddział jest mniej, a drugi bardziej rygorystyczny, że jeden inspektor kredytowy jest mniej, a drugi bardziej dociekliwy itd. Przecież skutki, przynajmniej bezpośrednio, w postaci odsetek za zwłokę będą się różnić od siebie w sposób istotny przy ograniczeniu wysokości kredytu o pół miliona lub o dwa miliony.

A w dodatku bank, czy powiedzmy ściślej pracownicy banku, niczym nie ryzykują, określając rozmiary ograniczenia wysokości kredytu zarówno przy kwocie pół miliona, jak i przy kwocie dwa miliony.

Można przy tym zastanowić się nad jeszcze jednym zagadnieniem — czy słuszną jest rzeczą, ażeby bank, do którego zadań podstawowych należy dostarczanie przedsiębiorstwom środków pieniężnych za pomocą kredytu, pomniejszał dowolnie wysokość kredytów. Narodowy Bank Polski jest w warunkach naszej gospodarki monopolistą w kreowaniu pieniądza. Przedsiębiorstwo, któremu bank nie da dostatecznej kwoty kredytu, nie ma możliwości ubiegania się o pieniądze gdzie indziej. A przecież udowodniliśmy, że brak jest jednolitych przesłanek do ustalenia wysokości, w jakiej kredyty mają być przyznawane i do określenia środków i zakresu oddziaływania, a co więcej — brak jest możliwości ustalenia ścisłych metod w tym zakresie.

W przypadku, gdyby bankowi groziła strata z tytułu nieściągalności kredytów od niewypłacalnych kredytobiorców, sytuacja byłaby jasna — nie udzielić kredytu lub dać taką kwotę, co do której istnieje należyte zabezpieczenie zwrotności.

Z drugiej strony ograniczenie wysokości kredytu jest niewątpliwie bodźcem dla przedsiębiorstwa do uporządkowania przezeń swojej gospodarki w zakresie wskazanym przez bank i to bodźcem nieraz silniejszym aniżeli podwyższenie stopy procentowej.

Biorąc pod uwagę przedstawione wyżej okoliczności należałoby — naszym zdaniem —

zastanowić się nad środkami, za pomocą których można by w sposób pewniejszy zabezpieczyć interesy przedsiębiorstw jako w zasadzie równorzędnych kontrahentów banku. Może środkiem takim mógłby być na przykład specjalny fundusz banku, z którego bank miałby prawo zwracać przedsiębiorstwom w pewnych wypadkach część lub całość poniesionych przez nie strat w następstwie ograniczenia przez bank wysokości kredytów.

Przecież Bank może zwracać przedsiębiorstwu pobrane dodatkowo odsetki od kredytów bankowych i w ten sposób zniwelować całkowicie lub zmniejszyć skutki swego oddziaływania podwyższonym oprocentowaniem na akumulację pieniężną przedsiębiorstwa. Dlaczego więc ograniczenie wysokości kredytu ma być środkiem surowszym, jeśli większa surowość nie leży u podstaw określenia zasad posługiwania się żadnym z wyżej wymienionych środków.

Oddziaływanie stopy procentowej na gospodarkę przedsiębiorstw

Przy ustalaniu wysokości, w jakiej kredyt bankowy może być przyznany poszczególnym przedsiębiorstwom, bank nie jest krępowany żadnymi sztywnymi przepisami. Natomiast inaczej przedstawia się sprawa z ustaleniem stopy procentowej od udzielonych kredytów. Uprawnienia banku do różnicowania stopy procentowej ograniczono ścisłymi ramami. Maksymalna stopa procentowa może wynosić 12%. Odsetki według tej stopy pobierane są od kredytu zwanego zadłużeniem przeterminowanym i nie są niczym innym jak odsetkami zwłoki od nie spłaconego przez przedsiębiorstwo kredytu w wyznaczonym przez bank terminie.

Stopa procentowa od kredytów obrotowych może być podwyższona do 10% dowolnie, poczynając od stopy podstawowej, z tym że podwyższenie ponad stopę podstawową jest traktowane jako środek oddziaływania, a więc musi istnieć przyczyna (nieprawidłowość w gospodarce przedsiębiorstwa) uzasadniająca potrzebę oddziaływania bankowego.

Różnicowanie stopy procentowej nie oznacza nic innego jak zwiększenie lub zmniejszenie kosztów przedsiębiorstwa. Możemy więc powiedzieć, że mając uprawnienia do różnicowania stopy procentowej od kredytów, bank może uczestniczyć w kształtowaniu wielkości zysku w kredytowanych przez siebie przedsiębiorstwach. Rozmiary wpływu odsetek od kredytów bankowych na zysk przedsiębiorstwa zależne są od:

- a) rozmiarów zysku osiąganego przez przedsiębiorstwo,
- b) wielkości zadłużenia przedsiębiorstwa z tytułu kredytów bankowych,
- c) wielkości stopy procentowej, według jakiej liczone są odsetki od kredytu.

Trzeci z wymienionych czynników, kształtujących wpływ odsetek bankowych na zysk przedsiębiorstwa, nie wymaga komentarzy.

Należy jedynie podkreślić, że uszeregowanie tych czynników w podanej kolejności nie jest dziełem przypadku — po prostu wielkość stopy procentowej, jaką się należy posłużyć w celu osiągnięcia zmiany zysku przedsiębiorstwa o określonej kwocie jest niewiadomą, której znalezienie opiera się na liczbach znanych, to jest na rozmiarach zysku i na wielkości kredytu.

Ad a. Nie sama bezwzględna wielkość zysku jest istotna dla określenia wysokości stopy procentowej, za pomocą której można by wpłynąć na przedsiębiorstwo w odczuwalnym przez nie stopniu. Przykładowo: można chyba przyjąć założenie, iż zmniejszenie zysku przedsiębiorstwa o 10% nie powinno mu być obojętne. Oczywiście, jeżeli przedsiębiorstwo osiąga zysk w granicach zakreślonych planem. Już jednak w przypadku gdy przedsiębiorstwo osiąga zysk ponadplanowy, powiedzmy przekraczający o 50% plan, to owe 10% będą miały raczej symboliczne znaczenie, bo nawet nie spowodują wyraźniejszego obniżenia zysku ponadplanowego, nie mówiąc już o jakimkolwiek zagrożeniu zyskowi planowanemu. Konieczna jest więc znajomość struktury zysku, stopy rentowności itp.

Ad b. Wiedząc, o jaką kwotę powinno się pomniejszyć zysk przedsiębiorstwa, żeby skierować jego uwagę na interesujące bank zagadnienia, należy z kolei włączyć do dalszych wyliczeń liczbę ilustrującą sumę kredytów obrotowych, z jakich dane przedsiębiorstwo korzysta.

Czynnością ostatnią będzie wyszukanie odpowiedniej stopy procentowej, która pozwoli

— przy znanej wielkości kredytu — osiągnąć wpływ na zysk w kwocie uznanej za odczuwalną.

Od strony teoretycznej wszystko to przedstawia się dość jasno; jednak w sferze wyliczeń technicznych można się spotkać z trudnościami nie do przewyżyczenia. Mianowicie, może się okazać, że zamierzony wpływ jest nieosiągalny, ponieważ nawet maksymalna stopa procentowa nie zapewnia zmiany zysku w stopniu uznanym za konieczny z punktu widzenia efektywności oddziaływania. Wskutek tego należy wykluczyć możliwość skutecznego oddziaływania podwyższoną stopą procentową na te wszystkie przedsiębiorstwa, w których relacje pomiędzy kredytem i zyskiem nie zapewniają osiągnięcia wpływu na zysk w wysokości uznanej za skuteczną. Są to przede wszystkim przedsiębiorstwa, w których środki obrotowe finansowane są w głównej mierze funduszami własnymi w obrocie, a jednocześnie stopa zysku jest wysoka.

Do najbardziej podatnych na oddziaływanie podwyższoną stopą procentową można zaliczyć przedsiębiorstwa handlowe, w których środki obrotowe finansowane są w dużej mierze z kredytów bankowych, a w których jednocześnie zyski kształtują się na dość niskim poziomie.

Na zakończenie naszych rozważań pragniemy poruszyć jeszcze jedną sprawę. Omówione wyżej środki oddziaływania mają charakter środków ekonomicznych, ale tylko dla przedsiębiorstwa. Dla banku są one środkami niczym nie różniącymi się od środków organizacyjno-administracyjnych, bo brak jest ich powiązania z jakimikolwiek bodźcami materialnego zainteresowania banku. To na pewno utrudnia podejmowanie decyzji optymalnych.

STEFAN PERCZYŃSKI

Siła nabywcza pieniądza, rozmiary obiegu pieniężnego i emisja odcinków banknotów o wyższej wartości w Polsce oraz w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych

Siłę nabywczą pieniądza na rynku wewnętrznym w Polsce i w dwunastu uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych wyliczono w oparciu o ogólne wskaźniki cen dóbr konsumpcyjnych, ogłaszane w publikacjach międzynarodowych i w rocznikach statystycznych.¹⁾ Chociaż wskaźniki te nie obejmują wszystkich dóbr nabywanych za pomocą pieniądza, to jednak mierzenie nimi siły nabywczej pieniądza na rynku wewnętrznym jest w pełni uzasadnione, ze względu na fakt, że

ceny dóbr konsumpcyjnych wpływają na wysokość kosztów utrzymania ludności i na poziom płac realnych, w związku z czym odgrywają rolę szczególną przy ustalaniu płac nominalnych.

Dla wyliczenia wskaźników, ilustrujących zmiany siły nabywczej w omawianych krajach, przyjęto za podstawę lata: 1950, 1958 i 1960. Za pomocą tych wskaźników wyliczono z kolei średni roczny spadek siły nabywczej pieniądza w poszczególnych krajach w trzech okresach: w okresie piętnastoletnim 1951—1965, siedmioletnim 1959—1965 i pięcioletnim 1961—1965. Dla uzupełnienia wyliczono roczny spadek siły nabywczej pieniądza, czyli roczną stopę jego deprecjacji w poszczególnych latach w ostatnim pięcioleciu 1961—1965.

1) a) UN: Monthly Bulletin of Statistics, kwiecień 1966 r.;

b) IMF: International Financial Statistics, maj 1966 r.;

c) BIT — Genève: Bulletin des Statistiques du Travail, I kwartał 1966 r.;

d) Statistisches Bundesamt: Preise im Ausland. Einzelhandelspreise, jesień 1965 r.;

e) GUS: Mały rocznik statystyczny 1966 r.

Wskaźniki siły nabywczej pieniądza w Polsce i w omawianych krajach kapitalistycznych wynosiły w roku 1965, przy podstawie:

1950 r. = 100 1958 r. = 100 1960 r. = 100

1. Polska	51,25	91,49	94,15
2. Stany Zjednoczone	76,10	91,65	93,86
3. Belgia	72,93	86,80	88,11
4. Niemcy Zachodnie	72,35	85,10	87,15
5. Szwajcaria	73,69	84,67	85,35
6. Wielka Brytania	56,30	82,78	84,11
7. Szwecja	53,61	80,00	83,68
8. Francja	48,37	75,59	83,14
9. Austria	52,93	80,19	82,60
10. Holandia	60,35	79,36	81,74
11. Włochy	55,61	77,22	78,69
12. Dania	54,20	73,20	76,86
13. Japonia	50,00	70,42	73,73

Kolejność krajów podano w zależności od poziomu wskaźnika siły nabywczej pieniądza w roku 1965, przy podstawie rok 1960 = 100.

Spadek siły nabywczej pieniądza w Polsce i w omawianych krajach kapitalistycznych stanowił przeciętnie rocznie w okresie lat (w procentach):

1951—1965 1959—1965 1961—1965

1. Polska	4,36	1,26	1,20
2. Stany Zjednoczone	1,81	1,24	1,27
3. Belgia	2,08	2,00	2,49
4. Niemcy Zachodnie	2,13	2,27	2,72
5. Szwajcaria	2,01	2,35	3,12
6. Wielka Brytania	3,73	2,67	3,40
7. Szwecja	4,07	3,13	3,50
8. Francja	4,75	3,91	3,62
9. Austria	4,15	3,10	3,75
10. Holandia	3,31	3,25	3,94
11. Włochy	3,82	3,61	4,67
12. Dania	4,00	4,35	5,11
13. Japonia	4,52	4,88	5,91

Roczna stopa spadku siły nabywczej pieniądza, czyli jego deprecjacja roczna, w Polsce i w omawianych krajach kapitalistycznych w ostatnim pięcioleciu (1961—1965) kształtowała się następująco (w procentach, w kolejności krajów według wielkości stopy spadku w roku 1965):

1961 r. 1962 r. 1963 r. 1964 r. 1965 r.

1. Polska	0,58	2,45	0,76	1,21	1,00
2. Stany Zjednoczone	1,06	1,16	1,23	1,22	1,65
3. Francja	3,17	4,62	4,57	3,34	2,42
4. Niemcy Zachodnie	2,20	2,97	2,88	2,29	3,24
5. Szwajcaria	1,75	4,22	3,34	2,98	3,30
6. Belgia	0,98	1,45	2,03	3,98	3,99
7. Włochy	2,02	4,42	6,94	5,57	4,40
8. Wielka Brytania	3,24	4,11	1,99	3,12	4,56
9. Szwecja	2,42	4,12	2,87	3,37	4,72
10. Austria	3,74	3,95	2,29	4,04	4,73
11. Holandia	1,91	2,78	4,43	5,05	5,56
12. Dania	2,69	7,62	5,67	2,29	7,26
13. Japonia	5,07	6,38	7,04	3,65	7,40

Podane wyliczenia wykazują, że siła nabywcza złotego na rynku wewnętrznym zmniejszyła się w okresie piętnastoletnim (1951—1965) o 48,75%, czyli przeciętnie rocznie spadała o 4,36%. W okresie tym największą deprecjację pieniądza notowano w Japonii i Francji, a najniższą — w Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii i w Belgii. Siła nabywcza pieniądza zmniejszyła się w omawianym okre-

sie w Japonii o 50,0%, to jest przeciętnie rocznie o 4,52%, we Francji o 51,63%, czyli średnio rocznie o 4,75%. Natomiast spadek siły nabywczej pieniądza wynosił w tym czasie w Stanach Zjednoczonych ogółem 23,9%, czyli średnio rocznie 1,81%. Analogiczny spadek wynosił odpowiednio dla Szwajcarii 26,31% i 2,01%, a dla Belgii — 27,07% i 2,08%.

Przyjęcie siły nabywczej pieniądza w Polsce w roku 1950 za podstawę porównawczą nasuwa jednak poważne zastrzeżenia ze względu na przeprowadzane w latach następnych regulacje płac i cen, korygujące nieprawidłowości w strukturze cen towarów i usług, nabywanych przez ludność. Szereg tych nieprawidłowości powstało w latach poprzedzających reformę walutową z października 1950 roku.

Pierwsza szeroka korekta struktury cen w Polsce nastąpiła w roku 1953. Ogólny wskaźnik cen towarów i usług, nabywanych przez ludność w handlu uspołecznionym i na targowiskach, wzrósł w ciągu 1953 roku o 42,6% i osiągnął poziom 192,4 punktu (1949 rok = 100). Ceny artykułów spożywczych w handlu uspołecznionym wzrosły w roku 1953 nawet o 61,2% do poziomu 223,6 punktu. Korekta struktury cen nie zmniejszyła jednak realnej siły nabywczej ludności, została ona bowiem skompensowana odpowiednią podwyżką płac. Wskaźnik przeciętnej płacy netto w gospodarce narodowej wzrósł w 1953 roku o 59,7 punktu do poziomu 203,7 punktu (1949 rok = 100), czyli zwiększył się o 42,1%.

W latach następnych przeprowadzano dalsze, uzupełniające korygowanie struktury cen, z równoczesnym ekwiwalentem wyrównawczym w zakresie płac.

W roku 1957 podwyższono ceny towarów nieżywnościowych, których udział w ogólnych zakupach ludności stanowi około 46%. Podwyżce cen niektórych artykułów żywnościowych i przemysłowych w latach 1959—1960 towarzyszyła ekwiwalentna obniżka cen szeregu wyrobów przemysłowych. W roku 1963 nastąpiła dalsza ekwiwalentna podwyżka i obniżka cen różnych towarów i usług, nabywanych przez ludność. Podwyżka komornego, dokonana w roku 1965, została wyrównana ekwiwalentem w postaci przejściowego dodatku mieszkaniowego.

Należy zaznaczyć, że pomimo formalnego wzrostu cen, czyli spadku siły nabywczej złotego na rynku wewnętrznym, realna siła nabywcza ludności stale wzrastała w wyniku ciągłego wzrostu płac realnych i zatrudnienia. Wskaźnik płacy realnej pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej, mierzony wskaźnikami przeciętnej miesięcznej płacy nominalnej i kosztów utrzymania, wzrósł w ostatnim dziesięcioleciu do 1965 roku o 40,9%, osiągając poziom 140,9 punktu (1955 rok = 100).

W świetle podanych uwag wydaje się, że dla porównania rozwoju siły nabywczej pieniądza w Polsce i w wybranych krajach kapitalistycznych bardziej przydatne będzie przy-

jęcie za podstawę wyjściową roku 1958 lub 1960.

Jak wykazują podane poprzednio zestawienia, **deprecjacja pieniądza w latach 1959—1965** była w Polsce niższa niż w omawianych krajach kapitalistycznych, z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych. Siła nabywcza złotego na rynku krajowym zmniejszyła się w tym okresie ogółem o 8,51%, czyli spadała przeciętnie rocznie o 1,26%. W tym samym czasie siła nabywcza pieniądza spadła w Stanach Zjednoczonych ogółem o 8,35%, czyli średnio rocznie o 1,24%, w Belgii odpowiednio — o 13,2% i 2,0%, w Niemczech Zachodnich — o 14,9% i 2,27%. Największy spadek wartości pieniądza notowano w omawianym okresie siedmioletnim we Francji (ogółem o 24,41% i średnio rocznie o 3,91%), Danii (odpowiednio o 26,8% i 4,35%) oraz Japonii (o 29,58% i 4,88%).

Sytuacja przedstawiała się dla Polski jeszcze pomyślniej w latach 1961—1965. Siła nabywcza pieniądza zmniejszyła się w tym czasie w Polsce ogółem o 5,85%, w porównaniu z jej spadkiem w Stanach Zjednoczonych o 6,14%, w Wielkiej Brytanii o 15,89%, w Holandii o 18,26%, w Danii o 23,14%, w Japonii o 26,27%. Średnia roczna stopa spadku siły nabywczej złotego na rynku wewnętrznym była więc w tym okresie nawet niższa niż analogiczna stopa deprecjacji dolara amerykańskiego. Ponadto, w przeciwieństwie do wzrostowej tendencji w krajach kapitalistycznych, z wyjątkiem Francji, stopa ta w Polsce w latach 1961—1965, w porównaniu z okresem lat 1959—1965, wykazała lekki spadek, a mianowicie: z 1,26% do 1,20%, wobec jej wzrostu w Stanach Zjednoczonych z 1,24% do 1,27%, w Belgii z 2,0% do 2,49%, w Wielkiej Brytanii z 2,67% do 3,40%, we Włoszech z 3,61% do 4,67%, w Danii z 4,35% do 5,11%, a w Japonii z 4,88% do 5,91%.

Najpomyślniejsza sytuacja dla siły nabywczej złotego na rynku krajowym, w porównaniu z siłą nabywczą omawianych walut kapitalistycznych, zaistniała w latach 1963—1965. Deprecjacja złotego w tym okresie wynosiła przeciętnie rocznie 0,99%, podczas gdy średni roczny spadek siły nabywczej dolara w Stanach Zjednoczonych zwiększył się do 1,38%, przy czym w roku 1965 osiągnął nawet 1,65%. Deprecjacja pieniądza w Danii i w Japonii przekroczyła w roku 1965 poziom 7%. Wysoką i stopniowo wzmagającą się deprecjację w latach 1963—1965 wykazywał floren holenderski. Bardzo wysoki, lecz stopniowo malejący, spadek siły nabywczej pieniądza występował w tym czasie we Włoszech — z 6,94% w 1963 roku do 4,40% w roku 1965. Deprecjacja funta szterlinga wzrosła z 1,99% w 1963 roku i 3,12% w roku 1964 do 4,56% w roku 1965.

Warto nadmienić, że wzmożony spadek siły nabywczej pieniądza w Polsce i w omawianych krajach kapitalistycznych w roku 1962 nastąpił bezpośrednio lub pośrednio w wyniku ostrej zimy i niekorzystnych warunków atmosferycznych wiosną i latem. Trudności trans-

portowe i słaby urodzaj w rolnictwie spowodowały znacznąwyżkę cen towarów.

Istnieje pewien związek funkcjonalny między rozmiarami pieniądza w obiegu a wielkością realnego produktu narodowego. Wzrost obiegu banknotów może pozostawać w związku ze zwiększeniem tego produktu bądź ze wyższą cen krajowych. W przypadku wzrostu gospodarczego zwiększona masa pieniężna w obiegu znajduje pełne uzasadnienie we wzroście obrotów gospodarczych w ujęciu rzeczowym. Natomiast w przypadku drugim — wzrost pieniądza w obiegu przybiera charakter inflacji pieniężnej. Toteż obserwuje się obecnie powszechne dążenie, aby przez regulowanie obiegu pieniężnego osiągnąć optymalną ilość pieniądza w obiegu, to znaczy taką ilość, która najbardziej sprzyja pożądanemu wzrostowi dochodu narodowego i ułatwia pełne zatrudnienie czynników wytwórczych w kraju. W związku z tym warto porównać tempo wzrostu obiegu banknotów z dynamiką głównej pozycji produktu narodowego — produkcji przemysłowej w Polsce oraz w wybranych krajach kapitalistycznych w pięcioleciu 1961—1965.

Wzrost obiegu banknotów i produkcji przemysłowej w Polsce oraz w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych w latach 1961—1965 ilustruje tabela 1.

Jak wynika z tabeli 1, obieg banknotów w Polsce w ostatnim okresie pięcioletnim (1961—1965) wzrastał przeciętnie słabiej niż produkcja przemysłu krajowego. Średnia roczna stopa wzrostu obiegu banknotów wynosiła w tym okresie 8,5%, podczas gdy przeciętna roczna stopa wzrostu produkcji przemysłowej stanowiła 8,6. Odwrotna sytuacja istniała w tym czasie w omawianych krajach kapitalistycznych; średnie roczne tempo wzrostu obiegu banknotów było w tych krajach wyraźnie wyższe od tempa wzrostu produkcji przemysłowej. Obieg banknotów wzrastał więc w latach 1961—1965 przeciętnie silniej od produkcji przemysłowej: we Francji 2,14 raza, w Austrii 1,841 raza, we Włoszech 1,729 raza, w Holandii 1,719 raza, w Szwajcarii 1,569 raza. Nawet w Stanach Zjednoczonych stosunek ten wynosił 1,018. Jeszcze pomyślniejsza dla Polski sytuacja porównawcza zaistniała w ostatnim roku sprawozdawczym, to jest w roku 1965. Wzrostowi obiegu banknotów w Polsce w roku 1965 o 7,4% towarzyszył wzrost produkcji przemysłowej o 9,6%. Natomiast obieg banknotów wzrósł w roku 1965 silniej niż produkcja przemysłowa: w Belgii 8,429 raza, we Francji 5,214 raza, w Austrii 2,5 raza, w Wielkiej Brytanii 2,323 raza. Tylko w Stanach Zjednoczonych — w wyniku wzmoczonego wzrostu produkcji przemysłowej — omawiany stosunek obniżył się do poziomu 0,824.

Wprowadzenie do obiegu nowych odcinków banknotów o wyższej wartości może następować ze względów czysto ekonomiczno-technicznych bądź z konieczności — w warunkach przyspieszonej inflacji, a zwłaszcza tak zwanej

Tabela 1

Wzrost obiegu banknotów i produkcji przemysłowej
w Polsce oraz w uprzemysłowionych krajach kapitali-
stycznych w latach 1961—1965

T r e ś ć	Średnia roczna stopa wzrostu w latach 1961—1965	Roczna stopa wzrostu w procentach				
		1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1965 r.
1	2	3	4	5	6	7
Polska						
1. Obieg banknotów	8,5	16,0	6,6	2,0	10,3	7,4
2. Produkcja przemysłowa	8,6	10,7	8,2	5,5	9,2	9,6
3. Stosunek 1 : 2	0,983	1,495	0,805	0,364	1,119	0,771
Austria						
1. Obieg banknotów	8,1	11,1	7,8	6,9	7,4	7,0
2. Produkcja przemysłowa	4,4	5,1	1,6	4,8	7,6	2,8
3. Stosunek 1 : 2	1,841	2,176	4,875	1,438	0,974	2,500
Belgia						
1. Obieg banknotów	6,6	7,9	6,4	8,7	4,6	5,9
2. Produkcja przemysłowa	5,4	6,3	5,9	7,1	7,4	0,7
3. Stosunek 1 : 2	1,222	1,254	1,085	1,225	0,622	8,429
Dania						
1. Obieg banknotów	8,2	10,4	5,6	9,4	7,4	7,9
2. Produkcja przemysłowa	6,8	5,0	7,9	3,6	12,7	5,0
3. Stosunek 1 : 2	1,206	2,080	0,709	2,611	0,583	1,580
Francja						
1. Obieg banknotów	10,7	12,9	13,1	11,0	9,0	7,3
2. Produkcja przemysłowa	5,0	5,5	6,0	4,9	7,0	1,4
3. Stosunek 1 : 2	2,140	2,345	2,183	2,245	1,286	5,214
Holandia						
1. Obieg banknotów	9,8	9,3	8,1	9,6	10,7	11,0
2. Produkcja przemysłowa	5,7	3,3	5,6	4,5	8,6	6,6
3. Stosunek 1 : 2	1,719	2,818	1,446	2,133	1,244	1,666
Norwegia						
1. Obieg banknotów	6,0	5,8	6,1	5,3	5,3	7,6
2. Produkcja przemysłowa	5,9	5,3	4,2	6,4	6,8	7,0
3. Stosunek 1 : 2	1,017	1,094	1,452	0,828	0,779	1,086
Niemcy Zachodnie						
1. Obieg banknotów	7,6	12,3	5,0	5,3	8,9	6,4
2. Produkcja przemysłowa	5,7	6,7	3,9	3,8	8,8	5,4
3. Stosunek 1 : 2	1,333	1,835	1,282	1,395	1,011	1,185
Szwajcaria						
1. Obieg banknotów	8,0	11,7	11,1	6,2	7,6	3,3
2. Produkcja przemysłowa	5,1	7,6	4,7	5,2	5,0	2,7
3. Stosunek 1 : 2	1,569	1,539	2,362	1,192	1,520	1,222
Szwecja						
1. Obieg banknotów	5,9	4,7	6,7	7,4	6,6	4,3
2. Produkcja przemysłowa	4,0	6,0	1,6	2,4	7,0	2,9
3. Stosunek 1 : 2	1,475	0,783	4,188	3,083	0,943	1,483
Włochy						
1. Obieg banknotów	12,1	14,7	16,5	14,3	5,8	9,4
2. Produkcja przemysłowa	7,0	9,4	9,3	8,5	0,6	7,2
3. Stosunek 1 : 2	1,729	1,563	1,774	1,682	9,667	1,306
Wielka Brytania						
1. Obieg banknotów	4,4	3,5	— 0,2	5,9	5,2	7,2
2. Produkcja przemysłowa	3,4	1,8	0,9	3,5	7,6	3,1
3. Stosunek 1 : 2	1,294	1,944	— 0,222	1,686	0,684	2,323
Stany Zjednoczone						
1. Obieg banknotów	5,8	3,1	4,7	7,4	7,0	7,0
2. Produkcja przemysłowa	5,7	0,9	7,7	5,6	6,0	8,5
3. Stosunek 1 : 2	1,018	3,444	0,610	1,321	1,167	0,824

hiperinflacji, która w ostatnich latach występowała na przykład w Argentynie i w Brazylii. W pierwszym przypadku emisja odcinków banknotów o wyższej wartości przynosi wyraźne korzyści dla państwa i ludności. Następuje wówczas zmniejszenie kosztów związanych z zużyciem rocznym, przeliczaniem, transportem i przechowywaniem masy ilościowej banknotów. O zrozumieniu korzyści obiektywnych, wynikających z wprowadzenia do obiegu banknotów o wyższej wartości, świadczy wyraźnie praktyka innych krajów, co ilustruje tabela 2.

Jak wynika z zestawienia, w obiegu pie-

niężnym większości z wykazanych krajów kapitalistycznych znajdują się odcinki banknotów, których równowartość w złotych polskich — w przeliczeniu według kursu 1 dolar = 24 złote, — jest kilkakrotnie wyższa za od nowo wprowadzonego do obiegu banknotu wartości 1.000 złotych, jak na przykład ma to miejsce w Holandii, Niemczech Zachodnich, Szwajcarii czy Szwecji. Szczególną uwagę zwracają odcinki banknotów o niezwykle wysokiej wartości w Stanach Zjednoczonych. Z drugiej strony najwyższe odcinki banknotów we Włoszech i Belgii przedstawiają relatywnie niską wartość, chociaż obieg ban-

Tabela 2

Banknoty w odcinkach o najwyższej wartości
w niektórych krajach kapitalistycznych w roku 1966
i ich równowartość w złotych w przeliczeniu
według kursu specjalnego 1 dolar = 24 złote

Kraj	Banknoty w odcinkach o wartości	Kurs paryte- towy do dolara USA	Wartość odcinka w złotych przy realacji 1 dolar = 24 złote
Belgia	1 000 franków	50,0	480,0
Dania	500 koron	6,90714	1 722,1
Francja	500 franków	4,93706	2 430,5
Holandia	1 000 guld.	3,62	6 629,8
NRF	1 000 marek	4,00	6 000,0
Norwegia	1 000 koron	7,14286	3 360,0
Szwajcaria	1 000 franków	4,37288	5 488,4
Szwecja	1 000 koron	5,173321	4 639,1
Włochy	10 000 lirów	625,0	384,0
USA	1 000 dolarów	1,0	24 000,0
USA	5 000 dolarów	1,0	120 000,0
USA	10 000 dolarów	1,0	240 000,0

knotów w obu tych krajach wykazuje rozmiary największe wśród omawianych krajów kapitalistycznych.

Tak więc zmiana siły nabywczej złotego od roku 1950 następowała przede wszystkim w wyniku korygowania istniejących już poprzednio nieprawidłowości w strukturze cen, a nie pod wpływem ich samorzutnego wzrostu inflacyjnego. Podwyżce cen dóbr konsumpcyjnych towarzyszyła ekwiwalentna podwyżka płac. Korekta była więc przeprowadzana „w górę”, chociaż mogłaby być również dokonywana „w dół”, to jest drogą obniżki cen i płac — ale to już jest sprawa wyboru uwarunkowanego szeregiem różnych okoliczności. Korygowanie struktury cen na większą skalę przeprowadzone zostało w latach pięćdziesiątych. Wzrost cen, czyli odpowiedni spadek siły nabywczej złotego, w latach sześćdziesiątych był bardzo umiarkowany i stanowił relatywnie niską cenę, płaconą za osiągnięty wzrost gospodarczy. Produkcja przemysłowa, zajmująca czołowe miejsce w tworzeniu dochodu narodowego, wzrastała w tym okresie

w Polsce w znacznie silniejszym tempie, niż miało to miejsce w którymkolwiek z omawianych krajów kapitalistycznych. W przeciwieństwie do tych krajów, średnie roczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce przewyższało w latach sześćdziesiątych analogiczną stopę wzrostu obiegu banknotów. Wzrost tego obiegu w Polsce wiązał się więc w pełni ze wzrostem obrotów gospodarczych, a nie z inflacyjną zwyżką cen krajowych.

Odmienny obraz przedstawia sytuacja w krajach kapitalistycznych, których osiągnięcia gospodarcze uzyskane zostały kosztem stałego i poważnego spadku siły nabywczej pieniądza. Kraje te przeżywają obecnie trzecią inflację powojenną. Pierwsze dwie inflacje typu cęthował nagły i ostry wzrost cen, który stopniowo wyczerpywał się i zanikał. W roku 1955 rozpoczął się nowy ogólny wzrost cen — powolniejszy niż w czasie poprzednich inflacji, lecz trwający nieprzerwanie do dziś. Ta długotrwała inflacja, zwana inflacją „pełzającą”, i zaostrzająca się stale konkurencja międzynarodowa spowodowały, że zagadnienie cen i płac wysunęło się na jedno z czołowych miejsc w polityce gospodarczej tych krajów. Nacisk inflacyjny na ceny krajowe zmusza kraje kapitalistyczne do stosowania różnych środków prewencyjnych i interwencyjnych. Prowadzi to często do zachwiania równowagi bilansu płatniczego i kryzysu walutowego. Jaskrawym przykładem może być gospodarka brytyjska, która od wielu lat wykazuje na przemian brak równowagi wewnętrznej lub zewnętrznej. Ostatnie oba zjawiska wystąpiły nawet równocześnie — długotrwała stagnacja gospodarcza w kraju i wysoka deficytowość bilansu płatniczego. Dwa ostatnie kryzysy walutowe funta szterlinga (w roku 1961 i 1964) zagroziły poważnie stabilności jego kursu wymiennego. Dewaluacji funta uniknięto jedynie dzięki niezwykle wysokiej i szybkiej pomocy kredytowej zagranicznych banków centralnych i Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Opodatkowanie środków produkcyjnych w Niemieckiej Republice Demokratycznej

Podział akumulacji finansowej przedsiębiorstw przemysłowych w Niemieckiej Republice Demokratycznej dokonywany był w dwóch etapach: w fazie wstępnej — zależnie od obrotów oraz w toku realizacji tych obrotów i w fazie drugiej — zależnie od wyników finansowych.

Nowy system ekonomiczny nie wprowadził zmian w zakresie narzędzi podziału wstępnego, to znaczy co do trybu i terminów wyliczania i odprowadzania podatku obrotowego (Produktionsabgabe), podatku od operacji nietowarowych (Dienstleistungsabgabe) oraz podatków: handlowego (Handelsabgabe) i luksusowego (Verbrauchsabgabe), pobieranych od producentów sprzedających wyroby bezpośrednio sieci detalicznej. Jedyną różnicą polega na tym, że od września 1963 roku przedsiębiorstwa wpłacają te podatki wyłącznie za pośrednictwem zjednoczeń, gdy uprzednio rozliczały się z budżetem bezpośrednio. Zjednoczenie przelewa te podatki w całości do budżetu.

W przemyśle podstawą opodatkowania podatkiem obrotowym była i jest wartość przychodów ze sprzedaży, liczona po cenie zbytu. Stawki podatkowe są ustalane w formie różnicy między ceną zbytu i ceną dla producenta. Ponieważ w latach 1955—1964 ceny te nie ulegały zmianom, stawki podatku obrotowego były faktycznie stabilne. Wobec tego zmiany wysokości podatku obrotowego w przeważającej mierze zależały od zmian ilości sprzedanych dóbr i od zmian asortymentowych. W takiej sytuacji podatek obrotowy zachował swoje znaczenie jako instrument regulowania zyskowności przedsiębiorstw tylko przy sprzedaży nowych wyrobów. Wskutek tego powstała potrzeba stworzenia nowego instrumentu regulowania zyskowności, gdyż dokonywana obecnie reforma cen zbytu przedsiębiorstw przemysłowych, przede wszystkim wprowadzana zasada elastyczności nowych cen w pewnej tylko mierze zwiększyła możliwość regulowania podatkiem obrotowym zyskowności przedsiębiorstw.

Drugą przyczyną szukania nowych narzędzi podziału akumulacji finansowej przedsiębiorstw były postulaty budżetu. Mianowicie, zmiany warunków produkcji wpływały na zmiany kosztów własnych, a więc — gdy podatek obrotowy nie regulował zyskowności — bezpośrednio na zmiany zysku; z reguły powodowały wzrost zysku przy wzroście wydajności pracy, w wyniku usprawnień techniki produkcji, inwestycji i kapitalnych remontów modernizacyjnych itp. Z tego powodu podatek obrotowy stracił charakter głównego źródła dochodów budżetu na rzecz wpłat z zysku. Zmniejszało to stabilność dochodów budżetu, odsuwało terminy wpływu wpłat i w pewnej mierze zmniejszało dochody (zysk podlega zasadom proporcjonalnego podziału).

Troska o zagwarantowanie stabilności budżetu znalazła swój wyraz w przepisach dotyczących nowego podatku. W planach perspektywicznych stawka po-

datku ma być ustalona jako wieloletni i jednolity normatyw. Podatek ma być odprowadzany przez przedsiębiorstwa do zjednoczeń w wysokości ustalonej w kwartalnych planach kasowych, w sześciu równych ratach, 15 i 26 dnia każdego miesiąca. Zjednoczenie odprowadza podatek do budżetu 18 i 29 dnia każdego miesiąca. W przedsiębiorstwach planowo-deficytowych wysokość planowanych dotacji jest powiększona o wysokość planowanego podatku. Przedsiębiorstwa, których planowany zysk nie osiągnął wysokości, jaka powinna być opodatkowana, otrzymują ze zjednoczeń dotacje z funduszu wykorzystania zysku. W przypadku złego obliczenia wysokości podatku, opóźnienia jego wpłaty lub wpłacenia w wysokości niższej od należnej — stosowane będą rygory w formie kar za zwłokę i w formie egzekucji budżetowej. Organem tej egzekucji jest oddział banku do spraw przemysłu.

Niezależnie od tych rygorów, uzasadnionych względami regularności wpływów do budżetu, pewną rolę odegrało również to, że wzrost zysku, a więc duża płynność finansowa przedsiębiorstw i związane z tym osłabienie kontroli stwarzały możliwość zbyt wielkiej — w stosunku do pożądanego stopnia uprawnień — samodzielności przedsiębiorstw.

Trzecią przyczyną wprowadzenia nowego narzędzia rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem były względy ekonomiczne. W dyskusji, poprzedzającej wprowadzenie opodatkowania środków produkcyjnych, argumenty ekonomiczne uważano za decydujące. Omówimy je szerzej w dalszej części niniejszego artykułu. Najogólniej rzecz ujmując, chodziło o **powiązanie wyników finansowych przedsiębiorstwa i opartych na tych wynikach bodźców materialnego zainteresowania załogi ze środkami (czyli z aktywami) zaangażowanymi w produkcję**.

Podatek od środków produkcyjnych (Produktionsfondsabgabe) „jest częścią zysku. Ma być pobierany w formie stałej stawki procentowej od środków produkcyjnych”¹⁾

Z uwagi na niezależnienie, zarówno od obrotów, jak i od wyników **tworzy on nową fazę podziału akumulacji**, zwiększającą stabilność dochodów budżetu.

*
* *

Amortyzacja, zaliczana do kosztów według zróżnicowanych stawek, zależnych od rodzajów środków trwałych, stanowi tylko wyraz zużycia tych środków dla celów bieżącej produkcji. Nie jest ona wyrazem wielkości ogółu zaangażowanych zasobów. Natomiast opodatkowanie środków produkcyjnych (trwałych i obrotowych łącznie) ma na celu „bezpo-

¹⁾ Uchwała Rady Ministrów „o zasadach wprowadzania opodatkowania środków produkcyjnych w wybranych zjednoczeniach przemysłu uspołecznionego, centralnie kierowanego” z dnia 3 marca 1966 roku. („Gesetzblatt” cz. II, nr 42 z dnia 25 kwietnia 1966 r.).

średnie oddziaływanie na racjonalne wykorzystanie środków produkcyjnych²⁾ i spowodowanie „oddania zbędnych środków trwałych i obrotowych w celu polepszenia stopy rentowności, obliczanej w stosunku do funduszy³⁾”. Ponadto „podatek od środków obrotowych powinien stać się dla zjednoczeń miernikiem minimalnego postulat państwa, jeśli chodzi o wykorzystanie środków produkcji i uzyskanie czystego dochodu⁴⁾”. Postulat ten był określany jako „normatyw minimalnej wysokości czystego dochodu na każde tysiąc marek wartości środków produkcyjnych⁵⁾”.

Cytowana wyżej uchwała Rady Ministrów zdefiniowała następująco cel opodatkowania: „oszczędna gospodarka środkami produkcyjnymi ma coraz większe znaczenie dla realizacji rewolucji technicznej. W celu zwiększenia efektywności środków produkcyjnych i włączenia ich w system rozrachunku gospodarczego zjednoczeń i przedsiębiorstw wprowadza się podatek od środków produkcyjnych”. Uchwała określa ten podatek jako: „ekonomiczny bodziec do bezpośredniego stymulowania optymalnego udziału środków i do racjonalnego wykorzystania istniejących środków trwałych”. Celem podatku jest więc:

1) oddziaływanie ekonomiczne (bodźcowe):

- na racjonalne wykorzystywanie produkcyjne zasobów posiadanych lub na ich sprzedaż oraz przeznaczanie na złom zasobów zbędnych,
- na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i zjednoczeń, skłaniające do przeprowadzania rachunku ekonomicznego efektywności inwestycji i zapewniające optymalną strukturę zasobów.

Skuteczność wpływu na racjonalne planowanie i na realizację inwestycji oraz na stan zapasów zależy od tego, w jakim stopniu decyzje inwestycyjne i polityka zaopatrzeniowa zależne będą od rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie. Ponadto podatek powinien być powiązany z materialnym zainteresowaniem załogi.

2) odzwierciedlenie w zysku rozmiarów zasobów zaangażowanych w przedsiębiorstwach, czyli pomiar zasobochłonności produkcji.

3) usprawnienie systemu przejmowania przez budżet części akumulacji finansowej przedsiębiorstw⁶⁾.

2) Richtlinien für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft — Dietzverlag Berlin 1963, str. 65.

3) Manfred Schmidt: „Zur Problematik des wirtschaftlichen Inhalts und der Berechnung der Produktionsfondsabgabe“, „Wirtschaftswissenschaft“ 1964, str. 278 i następne.

4) „Richtlinie“..., str. 65 oraz Walter Ulbricht: „Das neue ökonomische System“, Dietzverlag Berlin 1963, str. 61.

P. Sulmicki takimi samymi argumentami uzasadnia potrzebę stopy procentowej w socjalizmie w warunkach poprawnego systemu cen: cena pieniądza (stopa procentowa) może być wykorzystana jako miara efektywnego wykorzystania środków produkcji. Władza centralna może ustalić minimalne wymagania w dziedzinie efektywnego wykorzystania majątku produkcyjnego i żądać, aby taki postulat był spełniany przez każdą jednostkę produkcyjną. Uzasadnienie nakładu produkcyjnego będzie musiało być udowodnione w praktyce przy pomocy płacenia wymaganych odsetek. (P. Sulmicki — „Główne cechy pieniądza i możliwości ich wykorzystania w planowaniu i zarządzaniu gospodarczym“, „Wiadomości NBP“ nr 10/65).

5) Manfred Schmidt: „Zur Problematik des wirtschaftlichen Inhalts und der Berechnung der Produktionsfondsabgabe“, „Wirtschaftswissenschaft“ 1964, str. 278 i następne.

Cel pierwszy podatku (oddziaływanie bodźców) jest realizowany. Jeśli chodzi o zwiększenie efektywności środków produkcyjnych, to w przedsiębiorstwach eksperymentujących wprowadzenie podatku w roku 1965 „pomogło polepszyć wykorzystanie środków trwałych. W szczególności skrócono czas remontów i okres przestoju, zwiększono ilość zmian przy maszynach bardzo wydajnych, nieczynne środki trwale uruchomiono lub oddano na skład⁷⁾”.

Postulat objęcia działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw i zjednoczeń zasadami rozrachunku gospodarczego, czyli ekonomicznej selekcji i minimalizacji planowanych nakładów inwestycyjnych oraz oszczędnego i zgodnego z planem wykonywania inwestycji jest wysuwany jako postulat naczelnny przy polityce inwestycyjnej całego kraju — „należy tylko wtedy wykonywać inwestycje nowe, jeśli zostanie wykazane pełne obciążenie istniejących środków trwałych, zaangażowanych przy produkcji danej grupy wyrobów, oraz jeśli zostanie wykazane wykorzystanie wszystkich istniejących możliwości racjonalizacyjnych dla podwyższenia istniejących zdolności produkcyjnych⁸⁾”. Opodatkowanie środków produkcyjnych wprowadza więc dodatkowy instrument oddziaływania ekonomicznego.

Dotychczasowe osiągnięcia przedsiębiorstw eksperymentujących pozwalają na stwierdzenie, że opodatkowanie środków produkcyjnych działa na przedsiębiorstwa i ich załogi wtedy, gdy wpływa na zysk jako podstawę ustalania wysokości premii. Jako warunek bardziej skutecznego oddziaływania na oszczędną gospodarkę środkami produkcyjnymi wysunięto konieczność takiej organizacji wewnętrznego rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstwa, żeby w poszczególnych komórkach, aż do konkretnego stanowiska pracy, powstało materialne zainteresowanie gospodarką środkami produkcyjnymi.

W omawianej wyżej uchwale Rady Ministrów uwzględniono wnioski z tych obserwacji. „...Minister do spraw branży, generalni dyrektorzy zjednoczeń i dyrektorzy przedsiębiorstw są odpowiedzialni za takie wprowadzenie podatku od środków produkcyjnych, które odpowiednio zainteresuje pracowników zagadnieniem stałego wzrostu wykorzystania środków. W tym celu bodźce materialnego zainteresowania należy uzależnić od zysku netto (tj. od łącznego zysku, pomniejszonego o podatek od środków produkcyjnych) i od kształtowania się tego zysku”. „Przelewy na jednolity fundusz premiiowy⁹⁾ należy uzależnić od wzrostu efektywności środków produkcyjnych i od pracy żywej. Należy się przy tym opierać — obok innych wiążących wskaźników — na zysku netto i na jego kształtowaniu się. Podatek należy powiązać z socjalistycznym współzawodnictwem

6) B. Blass: Zagadnienia systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych w państwach socjalistycznych. PWE Warszawa, 1964 r., str. 42.

7) Komunikat Urzędu Statystycznego NRD o rozwoju gospodarki narodowej w roku 1965. „Neues Deutschland“ nr 15 z dnia 15.I.1966 r.

8) Tezy Biura Politycznego KC Zjednoczonej Partii Jedności Niemiec i Rady Ministrów NRD na czwartą konferencję budowlaną z dnia 20 sierpnia 1965 roku.

9) W NRD fundusze przedsiębiorstw, mające na celu tworzenie materialnego zainteresowania załogi, są tworzone w ciężar kosztów własnych i tylko w pewnej części z zysku ponadplanowego. Uruchomienie funduszu premiiowego jest obecnie uzależnione od wyniku finansowego (do roku 1963 było uzależnione od wykonania planu produkcji globalnej brutto).

i z wewnętrznym rozrachunkiem gospodarczym w taki sposób, żeby pracownicy w komórkach organizacyjnych, aż do komórek kierowanych przez mistrzów, przez odpowiednie formy płac i premii byli zainteresowani materialnie w racjonalnym wykorzystaniu środków produkcyjnych."

Trudne zagadnienie sposobu powiązania premii ze stanem środków produkcyjnych zostało rozwiązane prowizorycznie tylko na rok 1966. „...Jako rozwiązanie przejściowe należy kwoty wynikające z niewykonania lub przekroczenia wysokości podatku, planowanej na rok 1966, dodatkowo dodać do funduszu premiowego zjednoczeń i przedsiębiorstw, albo odjąć od tego funduszu”¹⁰). Zmiany funduszu premiowego, wynikające z tego rozliczenia, nie mogą jednak przekraczać 20%.

Cel drugi podatku — oszczędna gospodarka środkami produkcyjnymi, czyli postulat uwzględnienia szczupłości zasobów gospodarki narodowej — wymaga wykorzystania wysokości podatku, jako równoważnika odpłatności środków, a nie ich ceny, w roli miernika dla porównawczej jednolitej oceny stopnia zaangażowania przez poszczególne przedsiębiorstwa kosztu pracy uprzedmiotowionej w procesie produkcji¹¹). Wymaga więc zrealizowania zasady jednolitego opodatkowania całości środków produkcyjnych wszystkich przedsiębiorstw.

Wymóg ten jest konsekwentnie, ale powoli realizowany. Istnieją bowiem trudności, które muszą być usunięte przed wprowadzeniem jednolitych zasad dla całego przemysłu kierowanego centralnie. Trudności te sformułowano następująco: „...wysokość podatku powinna być zróżnicowana dla zapewnienia minimalizacji potrzeb rozszerzonej reprodukcji i w pewnych przypadkach w odniesieniu do poszczególnych branż. Z jednej strony musi być tak wysoka, żeby mogła skutecznie oddziaływać środkami ekonomicznymi. Z drugiej strony musi pozostawić wystarczające możliwości do wykorzystania zysku także na inne cele”¹²). „Zachodzi konieczność preferowania inwestycji w pewnych dziedzinach gospodarki narodowej, mimo mniejszej efektywności tych inwestycji. W takich warunkach oprocentowanie jako bodziec ekonomiczny nie oddziaływałoby w pożądanym kierunku”¹³). „Z powodu układu cen, które nie biorą pod uwagę zasobochłonności, rentowność branż jest bardzo zróżnicowana”. Z tej właśnie przyczyny opodatkowanie środków produkcyjnych nie orientuje o zasobochłonności poszczególnych wyrobów nawet w branżach, w których przeprowadzono reformę cen zbytu.

Doceniając słuszność takiej argumentacji w aktualnych warunkach, przede wszystkim dlatego, że reforma cen w wielu branżach nie została jeszcze przeprowadzona, wiele branż przemysłowych, obecnie mało rentownych, zostało zwolnionych od płacenia podatku. Dla szeregu branż ustalono różne stawki

procentowe. Zrezygnowano więc, ale tylko „na razie”¹⁴) z tego, że porównanie efektywności inwestycji i wysokości przydzielanych środków na podstawie rentowności daje tylko wtedy właściwy obraz, gdy koszt użytkowania zasobów jest dla wszystkich przedsiębiorstw ustalany w taki sam sposób. Uwzględniono nawet to, że „jeśli pomiędzy przedsiębiorstwami jednego zjednoczenia istnieją tak znaczne różnice w rentowności nawiązującej do środków, że nie można ustalić jednolitej stawki podatkowej, to generalni dyrektorzy zjednoczeń mają prawo ustalić różne stawki”¹⁵).

Różnicowanie stawek w ramach zjednoczenia ograniczono tylko do dwóch lat. Jednocześnie uchwała Rady Ministrów zadecydowała, że niejednolitość stawek w całym przemyśle ma charakter przejściowy: „...stawka podatku będzie w ramach planu perspektywicznego ustalana jako wieloletni i jednolity normatyw i będzie zatwierdzana przez Radę Ministrów”.

Cel trzeci podatku, to jest „usprawnienie systemu przejmowania przez budżet części wytwarzanego przez przedsiębiorstwo produktu dla społeczeństwa”¹⁶), został już omówiony. W dyskusji w NRD wysunięto jako dodatkowe zadanie możliwość zwiększenia oddziaływania na rytmiczność produkcji i sprzedaży. Mianowicie, przedsiębiorstwa będą zmuszone mobilizować co dwa tygodnie określoną z góry i mniej więcej jednakową wysokość środków pieniężnych, niezależną od kosztów produkcji i od bieżących zysków. Może to mieć znaczenie zwłaszcza dla producentów artykułów nierynkowych, gdzie brak było tak skierowanych instrumentów oddziaływania.

*

Podatek pobierany jest jako stała stawka procentowa od wartości środków produkcyjnych. Obciąża bezpośrednio rezultat operacyjny (zysk), a nie koszty przedsiębiorstwa przemysłowego, nie wpływa więc bezpośrednio na ceny. Właśnie względ na eliminowanie ewentualnego nacisku podatku na kształtowanie się cen wpłynął w dużej mierze na to, że został on od dnia 1 stycznia 1966 roku wprowadzony na razie w ośmiu zjednoczeniach przemysłu metalowego i chemicznego, to jest w tych branżach, w których weszła w życie reforma cen.

Podatek od środków produkcyjnych spełnia liczne funkcje ekonomiczne oprocentowania środków produkcji. Ma jednak formę i cechy podatku pobieranego jako procent od wartości przeciętnego w danym kwartale stanu środków (aktywów) przedsiębiorstwa. Ma więc charakter ogólny, oparty na normie prawnej, powszechnie obowiązującej wszystkie przedsiębiorstwa (wyłączenia mają charakter zwolnień podmiotowych). Ma charakter przymusowy, bezzwrotny i pieniężny. Jest płacony na rzecz budżetu państwa niezależnie od wyników pracy przedsiębiorstwa. Nie jest związany z otrzymaniem wzajemnych świadczeń. Dotyczy uznanych „kategorialnie” podmiotów prawnych¹⁷).

¹⁰) Rozwiązanie to potwierdza opinię autora artykułu, że względy fiskalne, zwłaszcza wymóg stabilności dochodów budżetu, odegrały bardzo dużą rolę przy wprowadzaniu podatku. Fundusz premiowy spełnia w omawianym rozwiązaniu w dopuszczalnych granicach rolę regulatora podatku.

¹¹) J. Zajda: Odpłatność środków przedsiębiorstw. „Finanse” nr 6 z 1962 roku.

¹²) „Richtlinie...”, str. 66.

¹³) Plenum des Instituts für Wirtschaftswissenschaften zum Thema: Das System der ökonomischen Hebel und die Produktionsfondsabgabe, referat O. Kratscha („Wirtschaftswissenschaft” 1964, str. 152).

¹⁴) Wywiad z H. Nick'em: „Geld und Kredit” nr 3 z roku 1966.

¹⁵) Uchwała Rady Ministrów cytowana uprzednio.

¹⁶) B. Blass: Zagadnienia systemu finansowego..., str. 42.

¹⁷) Stefan Rozmaryn: Podatek i prawo; „Państwo i Prawo” nr 9 z roku 1947.

Jest to podatek majątkowy nominalny, to jest powiązany formalnie z majątkiem (zasobami) przedsiębiorstwa, ale płacony z jego dochodów. Egzekutorem zaległości z tytułu podatku jest bank, co przy przymusowej windykacji należności budżetu zapewnia przeprowadzenie egzekucji budżetowej bez naruszenia zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa.

Podatek ten płacony jest od wartości przeciętnego planowanego stanu na koniec kwartału:

a) środków trwałych brutto¹⁸⁾, od terminu planowanego ich oddania do eksploatacji.

Wyłączone są środki trwałe służące celom naukowym, szkoleniowym, kulturalno-socjalnym, zdrowotnym, sportowym i mieszkalnym. Wyłączone są również środki trwałe stale nieczynne oraz środki produkcyjne, nabyte z kredytów racjonalizacyjnych — do terminu ich spłaty.

b) normowanych środków obrotowych, z wyjątkiem rezerw finansowanych z innych źródeł, zapasów, mineralów składowanych na wolnym powietrzu i rozliczeń międzyokresowych czynnych.

Przyjęcie wartości brutto (uważane zresztą jako rozwiązanie tymczasowe) jest uzasadniane następująco:

¹⁸⁾ Nie jest pobierany od wartości gruntu (jako środka produkcji podstawowego czy pomocniczego) oddanego przedsiębiorstwu do bezpłatnego użytkowania. Postulat oszczędnego wykorzystywania tej części zasobów gospodarki narodowej i stwarzania ekonomicznych barier lub choćby tylko sygnałów marnotrawstwa (uwzględnienie renty różniczkowej, zagadnienia alokacji), stawiany ostatnio przez polskich i bułgarskich ekonomistów nie znalazł na razie echa w dostępnej literaturze fachowej NRD.

¹⁹⁾ Wywiad z H. Nick'em: „Geld und Kredit” nr 3/1966 r.

— rewolucja techniczna zmusza do szybkiego odnawiania parku maszynowego. W obecnym okresie należy więc stosować bodźce do usuwania przestarzałych środków produkcji. Stosowanie wartości netto stwarza dodatkowe bodźce do utrzymania przestarzałego sprzętu,

— inwestowanie ma na celu zwiększenie mocy produkcyjnej. Zbyt powolne usuwanie starych maszyn w niemieckich warunkach braku pracowników powodowało zbyt małe wykorzystanie maszyn nowych.¹⁹⁾

Wyłączenie z opodatkowania środków produkcyjnych, nabytych z kredytów racjonalizacyjnych, jest uzasadnione tym, że środki produkcji nie mogą jednocześnie być obciążone spłatą kredytu, spłatą odsetek bankowych i stawkami opodatkowania. Wykluczenie wielokrotności oprocentowania tworzy jednak anty-bodźce do zwiększania funduszy własnych (a więc do wygospodarowywania zysku) w przypadku, gdy odsetki od kredytów racjonalizacyjnych są niższe od stawek podatkowych. Może to zachęcać do preferowania źródeł bankowych.

Dlatego w przedsiębiorstwach eksperymentujących, korzystających z kredytów bankowych o charakterze inwestycyjnym, gdzie wysokość spłat kredytu inwestycyjnego i odsetek bankowych jest kalkulowana w oparciu o ocenę zysku uzyskanego dodatkowo z inwestycji finansowanych kredytem, obciąża się koszty odsetkami oraz pobiera podatek. Ma to także znaczenie kontrolne, gdyż w razie nieuzyskania przewidywanych korzyści z inwestycji, wystąpią trudności w zakresie spłaty kredytów i odsetek.

KAZIMIERZ NEUMANN

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Kwalifikacja zapasów w przedsiębiorstwach przemysłowych i wykonawstwa inwestycyjnego kredytowanych przez Bank Rolny

Zagadnienie struktury zapasów w przedsiębiorstwach kredytowanych przez Bank Rolny jest sprawą skomplikowaną. Na przykład nie sprecyzowany profil produkcji w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa lub jej specyfika w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego odbiega znacznie nawet od specyfiki przedsiębiorstw budowlano-montażowych, podległych Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Przedsiębiorstwa kredytowane przez Bank Rolny, a objęte nowym systemem finansowym, są w przeważającej mierze przedsiębiorstwami sezonowymi, z różnym stopniem natężenia sezonowości produkcji. Ich zaopatrzenie natomiast przebiega w zasadzie w sposób ciągły.

Stąd więc — rozpatrując zapasy pod kątem oceny ich sezonowości — powinniśmy się głównie interesować problemem wahań zachodzących w ich zużyciu, a nie w zaopatrzeniu. Przy czym sposób ich kwalifikacji, zalecany na przykład przez T. Cholińskiego (patrz nr 3 „Wiadomości NBP” z 1966 r.) czy przez L. Bogobowicza („Rachunkowość” nr 1/66), wydaje się trudny do zastosowania, z uwagi na wy-

żej wspomniany fakt, że zapasy te są dostarczane ciągle — lecz zużywane są sezonowo.

Rozpatrywanie każdej grupy materiałów indywidualnie nie da bowiem konkretnych rezultatów, gdyż są one zużywane w tym samym przedsiębiorstwie do różnych rodzajów produkcji, w różnych okresach i w różnych ilościach. Ustalenie, ile z nich przeznaczyć do zapasu sezonowego, a ile do bieżącego odbywać się musi zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w banku — raczej „na oko”, co utrudnia uzgodnienie stanowiska banku i przedsiębiorstwa. Zastosowanie zaś proponowanego powszechnie zmodyfikowanego wskaźnika w dniach, służącego ongiś do ustalania normatywu finansowego dla zapasów bieżących, w celu eliminowania ich z ogółu zapasów, wydaje się również nieprawidłowe. Normatywy bowiem w przedsiębiorstwie sezonowym, to wielkość najmniejsza, potrzebna do nieprzerwanej, ale też minimalnej działalności produkcyjnej. Tak ustalony zapas bieżący spowoduje błędne wyznaczenie funduszu własnego w obrocie, co wprawdzie w niektórych przypadkach zezwoli przedsiębiorstwu zwiększyć jego możliwości inwestowania, ale też

większy nadmiernie jego koszty własne z tytułu odsetek od kredytu bankowego. Poza tym przy tych propozycjach zapomina się, że nie wystarczy odjąć od całości zapasu prawidłowego zapasu bieżącego i rezerwowego, aby otrzymać zapas sezonowy, gdyż w tej pozostałości mieszczą się jeszcze zapasy powstające na skutek wahań przypadkowych, których w żadnym wypadku nie można traktować na równi z zapasami sezonowymi ani też z nieprawidłowymi. Aby więc:

1) jednoznacznie, choć z zastosowaniem pewnej oceny, ustalić wielkość zapasu sezonowego i bieżącego,

2) rozpatrywać zapas jako całość, a nie poszczególne grupy materiałowe, co znacznie uprości pracę,

3) uniknąć sztucznych metod wyznaczania zapasu bieżącego, a tym samym ustalania mniej lub więcej nieprawidłowego funduszu własnego w obrocie i nie uzasadnionego wzrostu kosztu własnego produkcji, proponuję szukać rozwiązania problemu prawidłowej kwalifikacji zapasów w metodach statystycznych.

Kwalifikacja zapasów za pomocą metod statystycznych. Rozumowanie nasze rozpoczniemy od stwierdzenia, że zapas materiałowy pomniejszony o:

- 1) zapasy nieprawidłowe,
- 2) rezerwy,
- 3) spiętrzenia przypadkowe,
- 4) wahania sezonowe — stanowi zapas bieżący.

Zgodnie z wyżej wymienioną zasadą oceniamy wprawdzie rzeczowo, a następnie finansowo zapasy nieprawidłowe i o nie, a także o wiadome z góry zapasy rezerwowe, pomniejszamy całość zapasu, który rozpatrywać musimy w dostatecznie długim okresie czasu. Zaznaczyć należy, iż dla każdego badanego przedsiębiorstwa wystarczy raz zestawić szereg danych statystycznych z możliwie długiego okresu wstecz dla ustalenia właściwego podziału zapasów. W przyszłości do obserwacji tych wystarczy dolać bieżące lub planowane stany zapasów i wyliczyć wynik w sposób już bardzo uproszczony.

Zebrałe obserwacje układamy w szereg, który naniesiony na układ prostokątny współrzędnych, wykaże różne wahania. Już na pierwszy rzut oka widzimy, które z nich zaliczyć do przypadkowych, a które do cyklicznych, czyli sezonowych. Sezonowe bowiem, choć w różnym natężeniu, powtarzają się będą w stałych okresach. Wyodrębnienie z naszej krzywej wahań przypadkowych i sezonowych, to jest utrzymanie zapasu bieżącego, nastąpi drogą wygładzenia krzywej, a więc eliminowania wszystkich wahań. Krzywa wyrównana, obrazująca zapas bieżący, uwzględniać musi tendencje rozwojowe produkcji w przedsiębiorstwie, gdyż wiadomo, że przy stałym wzroście produkcji zapas bieżący będzie wykazywał tendencje rosnące, przy stałym zaś spadku produkcji — tendencje malejące. Kąt nachylenia krzywej wyrównanej do osi X wskazywać będzie tę tendencję, a jego tangens określi przeciętne natężenie wzrostu lub spadku zużycia materiałów w związku z trendem produkcji. Amplitudy wahań, sięgających ponad krzywą wyrównaną, obrazują wielkość sezonowych spiętrzeń, zaś poniżej niej — wielkość spadków w okresach pozasezonowych.

Dla zilustrowania powyższego rachunku przytoczę przykład zaczerpnięty z przedsiębiorstwa robót wodno-melioracyjnych. Rachunek wykonano metodą najmniejszych kwadratów¹⁾, która jest najmniej pracochłonną metodą eliminowania wahań sezonowych i wykazania linii dynamiki rozwoju badanego zagadnienia. Oznacza to, iż po przeprowadzeniu prostego rachunku i przedstawieniu jego wyników w formie wykresu otrzymamy prostą obrazującą trend zapasu potrzebnego dla bieżącego zużycia materiałów w badanym przedsiębiorstwie.

Zestawienie w tabeli lub wykresie stanów faktycznych lub planowanych zużycia trendu wyliczonego metodą najmniejszych kwadratów pozwoli odczytać na dowolne daty wielkość zapasu bieżącego i zapasu sezonowego, wraz z odchyleniami przypadkowymi.

Gdyby w przedsiębiorstwie występowały większe ilości materiałów nabywanych sezonowo, należałoby w rachunku uwzględnić i zakup materiałów, czyli wykonać obliczenia z szeregu, którego poszczególne wyrazy są stanami materiałów w magazynie, po wyeliminowaniu z nich materiałów nieprawidłowych i ewentualnych rezerw.

Przykładowe wyliczenie wielkości zapasu bieżącego i sezonowego w przedsiębiorstwie wykonawstwa inwestycyjnego. Badania dotyczyły przedsiębiorstwa melioracyjnego:

1. Strukturę zapasów ustalamy na dzień 31 grudnia 1965 r.

2. Wartość zapasów zbędnych wyniosła na dzień 31 grudnia 1965 roku 120 tysięcy złotych.

3. Wartość zapasów dostarczanych sezonowo w dniu 31 grudnia 1965 roku wyniosła 800 tysięcy złotych i dotyczyła tylko jednego asortymentu, to jest nasion traw zużywanych przy zagospodarowaniach pomelioracyjnych.

4. W okresie badanym nie uległy zmianom zasadniczym:

- struktura produkcji,
- ceny nabycia poszczególnych materiałów.

5. Badania dotyczyły lat 1961—1966.

6. Dane dotyczące zużycia materiałów zaczerpnięto z kwartalnych sprawozdań B-23.

Jako metodę wyrównania szeregu empirycznego, wykazującego znaczne wahania sezonowe i przypadkowe, przyjęto metodę najmniejszych kwadratów, zakładając że funkcja zużycia materiałowego jest funkcją liniową, o ogólnym wzorze $y = ax + b$ (1)

Za wartość x przyjęto wielkości empirycznego szeregu zużycia materiałów, a więc zgodnie z symbolem — wielkości wiadome. Symbol y oznacza szukaną teoretyczną, wyrównaną wielkość zużycia materiałów, a więc odnoszącą się do zużycia bieżącego.

Parametry a i b , jako nie znane, wyliczone zostały w oparciu o następujące wzory:

$$\Sigma y = a \Sigma x + bN \quad (2)$$

gdzie: y = zużycie materiałów

zaś x = liczebność

N = ilość klas szeregu

$$\Sigma xy = a \Sigma x^2 + b \Sigma x \quad (3)$$

stad;

$$a = \frac{\Sigma xy}{\Sigma x^2} \quad (4)$$

$$b = \frac{\Sigma y}{N} \quad (5)$$

Podstawiając do wzoru (1) kolejne, empiryczne wartości x oraz parametry wyliczone w oparciu o wzory (4) i (5) otrzymujemy wyrazy nowego, wyrównanego szeregu, który stanowi obraz górnej granicy bieżącego zużycia materiałowego w badanym przedsiębiorstwie. Konkretny przebieg wyliczeń przedstawiamy w formie tabeli (na s. 378).

$$a = \frac{39.250}{53.000.000} = 0,0001$$

$$b = \frac{21}{9} = 2,3333$$

$$y'_1 = 0,0001 \times 776 + 2,3333 = 2,4109$$

$$y'_2 = 0,0001 \times 1947 + 2,3333 = 2,5280$$

..... itd.

¹⁾ Patrz Stefan Szulc „Metody statystyczne”, PWE, Warszawa 1963, wydanie III, str. 676—683.

Tabela 1

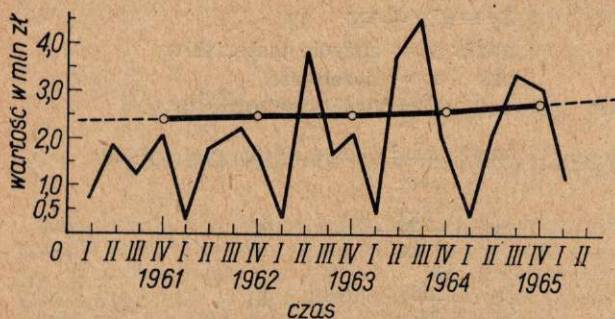
N = 9 = ilość klas szeregu rozdzielczego

Zużycie materiałów do produkcji globalnej według sprawozdania B-23 Szereg empiryczny		Szereg rozdzielczy y	Liczebność x	y=1/2 liczebności xy	y=1/2 liczebności klasy y ²	Szereg teoretyczny wyrównany y'
Rok Kwartał	Wartość w tysiącach złotych					
1961						
I	776	0 — 500	4	1 000	62 500	2,4109
II	1 947	500 — 1 000	2	1 500	562 500	2,5280
III	1 139	1 000 — 1 500	1	1 250	1 062 500	2,4472
IV	2 075	1 500 — 2 000	6	10 500	3 062 500	2,5408
1962						
I	173	2 000 — 2 500	3	6 750	5 062 500	2,3506
II	1 758	2 500 — 3 000	0	0	0	2,5091
III	2 193	3 000 — 3 500	2	6 500	10 562 500	2,5526
IV	1 546	3 500 — 4 000	2	7 500	14 062 500	2,4873
1963						
I	170	4 000 — 4 500	1	4 250	18 062 500	2,0503
II	3 910					2,7243
III	1 628					2,4961
IV	1 917					2,5250
1964						
I	370					2,0703
II	3 878					2,7211
III	4 461					2,7794
IV	1 875					2,5208
1965						
I	200					2,3533
II	2 055					2,5338
III	3 492					2,6825
IV	3 136					2,6469
1966						
I	1 000					2,4333
×	×	×	Σ x=21	Σ xy=39 250	Σ y ² =53 000 000	×

W celu całkowitego wygładzenia szeregu wyliczamy dla rubryki y' średnie roczne. Wyniosą one:

Rok 1961	— 2,4817
Rok 1962	— 2,4748
Rok 1963	— 2,4489
Rok 1964	— 2,5229
Rok 1965	— 2,5541

Dane te nanosimy na wykres w porównaniu z szeregiem empirycznym.



Krzywa wyrównana stanowi górną granicę zapasu bieżącego, wahania zaś ponad krzywą obrazują spiętrzenia sezonowe i przypadkowe.

Odczytanie konkretnych wielkości zapasu bieżącego nastąpić może z wykresu bądź z tabeli. Wielkość wahań sezonowych i przypadkowych obliczamy jako różnicę między stanem faktycznym, pomniejszonym o zapas nieprawidłowy i rezerwowy, a zapasem bieżącym.

W konkretnym przykładzie przeprowadzimy następującą klasyfikację zapasu na dzień 31 grudnia 1965 roku:

Stan zapasu materiałowego według sprawozdania rocznego 4.056 tys. złotych

w tym:

- a) zapas nieprawidłowy 120 tys. złotych
- b) zapas materiałów zakupywanych sezonowo 800 tys. złotych
- c) zapas materiałów zużywanych sezonowo 3.136 tys. złotych — 2.554 tys. złotych 582 tys. złotych
- d) zapas bieżący 2.554 tys. złotych

Dla orientacji podaję, że normatyw zapasów materiałowych na dzień 31 grudnia 1965 roku wynosił 2.627 tys. złotych.

Jak z powyższych konkretnych liczb wynika, zapas bieżący w danym przypadku nie odbiega zasadniczo od normatywu, który uważać należało za zbyt wysoki. Jeśli jednak zaistnieją przypadki, że normatyw ustalony był rzeczywiście jako zapas najniższy, warunkujący nieprzerwaną pracę przedsiębiorstwa, wtedy zapas bieżący, liczony proponowaną metodą, ukształtuje się bez wątpienia wyżej.

Powstały w ten sposób niedobór funduszu własnego w obrocie powinien być według uchwały nr 280 Rady Ministrów wydotowany przez budżet terenowy.

Dołączając do ogólnej dyskusji garść uwag na powyższy temat, chciałabym choć w minimalnym stopniu zachęcić zainteresowanych do szukania sposobów rozwiązania tego problemu w metodach statystyki matematycznej, jako bardziej konkretnych i prostszych do wykorzystania niż słabo sprecyzowane metody opisowe.

ANNA ODZIERZYŃSKA
Rzeszów

O poprawę jakości analiz ekonomicznych działalności przedsiębiorstw budowlano-montażowych

Analiza ekonomiczna działalności jest narzędziem wykrywania rezerw i instrumentem oddziaływania na poprawę wyników działalności oraz formą informacji o pracy przedsiębiorstw. W latach 1951—1965 ukażało się pięć uchwał Rady Ministrów, określających na różnych etapach naszego rozwoju zakres przedmiotowy i podmiotowy analiz. Ostatnia obowiązująca uchwała Nr 261 Rady Ministrów¹⁾ wprowadza trzy rodzaje analiz:

— analizy operatywne (kwartalne, miesięczne, krótkookresowe), służące potrzebom bieżącego zarządzania i kierowania przedsiębiorstwem,

— analizy problemowe, służące rozwiązywaniu wybranych problemów lub usprawnieniu poszczególnych dziedzin działalności przedsiębiorstwa,

— roczne analizy działalności, służące potrzebom oceny ogólnej sytuacji ekonomicznej, rozwoju i postępu ekonomicznego oraz wykonania planu przedsiębiorstwa.

W dalszej części artykułu zajmiemy się tylko analizami rocznymi, w oparciu o analizy za rok 1965, opracowane przez wybrane przedsiębiorstwa budowlano-montażowe planu centralnego, finansowane przez Oddział Miejski Inwestycyjnego w Katowicach. Jak wiadomo, przedsiębiorstwa zostały zobowiązane do rozliczenia się w ramach analiz rocznych głównie z wykonania produkcji, zatrudnienia, płac i wydajności pracy, obniżki kosztów własnych oraz zmian w rentowności. Analizy powinny być opracowane w sposób kompleksowy, przy zachowaniu zasady ciągłości analizy oraz koncentrowania się na węzłowych zagadnieniach i zawierając ocenę rezultatów gospodarowania z punktu widzenia korzyści nie tylko dla przedsiębiorstwa, ale także dla gospodarki narodowej. Powinny one wyjaśniać przyczyny ważniejszych odchyśleń od planu, z podziałem tych przyczyn na zależne i niezależne od przedsiębiorstwa, tak aby mogły być wykorzystane dla wysuwania postulatów zmierzających do usprawnienia działalności przedsiębiorstwa.

Powołanie przez przedsiębiorstwa służb ekonomicznych również powinno korzystnie wpłynąć na poprawę jakości analiz rocznych. Czy tak się stało? Na przykładzie wybranych przedsiębiorstw można stwierdzić, że większość analiz jest nadal werbalna, nie wykazuje związków i zależności liczbowych, nie określa istotnych przyczyn procesów charakteryzujących działalność gospodarczą oraz istniejącą sytuację w przedsiębiorstwie.

Technika i tryb opracowywania analiz wywierają ujemny wpływ na ich treść, wyrażający się w braku powiązania między poszczególnymi problemami; wiąże się to z faktem, że poszczególne części analiz są opracowywane przez różne komórki fachowe przedsiębiorstw. Brak koordynacji powoduje, że analizy nie są kompleksowe. Stanowią one raczej subiektywne sprawozdania opisowe, usprawiedliwiające zaistniały stan faktyczny. Nie stanowią one rzeczywistego instrumentu zarządzania przedsiębiorstwem, nie dostarczają bowiem przesłanek do podjęcia środków, zmierzających do osiągnięcia poprawy działalności w następnych okresach. Załączone do analiz programy działania na rok następny nie stanowią logicznego następstwa oceny zjawisk w roku objętym analizą.

Analizy są opracowywane według jednolitych wzorów zaleconych „ramowymi wytycznymi” i nie koncentrują się na zagadnieniach węzłowych dla danego przedsiębiorstwa i okresu. Często pomijają

najistotniejsze nieprawidłowości lub kwitują je ogólnikami.

Dla lepszego zilustrowania jakości analiz przytoczę poniżej przykłady opracowań wykonanych przez budowlano-montażowe przedsiębiorstwa specjalistyczne.

Przykład pierwszy — analiza opracowana przez przedsiębiorstwo specjalistyczne, nazwijmy je przedsiębiorstwem „A”, o produkcji rocznej 269 milionów złotych. Węzłowym zagadnieniem w tym przedsiębiorstwie w roku 1965 było naruszenie stosunku między średnią płacą i średnią wydajnością pracy. Wskaźnik średniej płacy na jednego robotnika zatrudnionego w produkcji podstawowej, wyprzedził wskaźnik wydajności pracy w tej grupie zatrudnienia o 4,6 punktu. (Planowaną średnią płacę wykonano w 102,6%, natomiast planowaną średnią wydajność pracy wykonano w 98%).

W swej analizie przedsiębiorstwo kwituje tę sprawę stwierdzeniem, że jest ona „wynikiem prowadzenia w roku 1965 dwóch wielkich budów w trybie awaryjnym, mianowicie Huty im. Lenina i Huty Kościuszko. W stwierdzeniu tym kryje się tylko część prawdy i to sformułowanej w sposób niekonkretny i niewymierny. Przedsiębiorstwo nie uwzględnia bowiem takiego zagadnienia, mającego istotny wpływ na wydajność pracy, jak znaczne pogorszenie, w stosunku do planu, wykorzystania czasu pracy. Planowane wykorzystanie czasu roboczego ustalono na 90,6%, natomiast wykonane — wynosi 87,8%.

Przekładając powyższe na język liczb wymiernych, widzimy, że zmniejszenie wydajności pracy z tego tytułu na jednego robotnika wyniosło 8.786 złotych, co wynika z następującego wyliczenia:

— planowany efektywny czas pracy na jednego robotnika, bez godzin nadliczbowych, wynosi 2.127 roboczegodzin,

— faktyczny czas pracy na jednego robotnika, bez godzin nadliczbowych, wynosi 2.061 roboczegodzin,

— odchylenie — 66 roboczegodzin,

— średnia wydajność pracy na jedną roboczegodzinę — 133,13 złotych, a więc

— $66 \times 133,13$ złotych = 8.786 złotych.

Po uwzględnieniu zmniejszenia wydajności pracy, spowodowanego głównie pogorszeniem dyscypliny pracy, średnia wydajność pracy wzrosłaby do kwoty 283.278 złotych na jednego robotnika ($274.492 + 8.786$) i w stosunku do zaplanowanej mogłaby wynieść 101,2% planowanej. Zmniejszyłoby to naruszenie stosunku między średnią płacą i średnią wydajnością pracy do 1,4 punktu, czemu analiza przedsiębiorstwa nie daje wyrazu.

Następnie należy ustosunkować się do średniej płacy, która w odniesieniu do założonej w planie wykonana została w 102,6%. Na wysokość średniej płacy dominujący wpływ miały przepracowane godziny nadliczbowe, które w planie przewidziano w wysokości 0,52% w stosunku do nominalnego czasu pracy robotników, faktycznie zaś wyniosły 6,9%. Po dokonaniu odpowiednich przeliczeń, które tu pominiemy, średnia płaca przy zachowaniu proporcji godzin nadliczbowych, założonych w planie, uległaby zmniejszeniu o 849,30 zł. Fakt ten spowodowałby dalszą poprawę stosunku omawianych wskaźników średniej płacy i średniej wydajności pracy. W tym miejscu można częściowo uznać argumentację, wyrażoną w analizie przedsiębiorstwa, gdyż prawdą jest, że gros godzin nadliczbowych przepracowano na budowach Huty im. Lenina i Huty Kościuszko,

¹⁾ Opublikowana w Monitorze Polskim Nr 59 z dnia 6 listopada 1965 roku. Uchwała została podjęta w wyniku realizacji postulatów IV Plenum KC PZPR o konieczności usprawnienia analizy ekonomicznej.

Z powyższej próby oceny przyczyn zachwiania proporcji wskaźników średniej płacy i średniej wydajności pracy nasuwają się dwa podstawowe wnioski. Przedsiębiorstwo powinno w roku bieżącym doprowadzić do zasadniczej poprawy dyscypliny pracy, ustalając metody, jakimi chce to osiągnąć, oraz znacznie ograniczyć pracę w godzinach nadliczbowych przez poprawienie organizacji pracy.

Niestety, w analizie przedsiębiorstwa brak jest takich wniosków. Stwierdza ono tylko ogólnie, że należy dążyć do zmniejszenia godzin nadliczbowych, zaś konieczność poprawienia dyscypliny pracy została całkowicie pominięta.

Przykład drugi — analiza opracowana przez przedsiębiorstwo średniej wielkości, nazwijmy je przedsiębiorstwem „B”. Produkcja tego przedsiębiorstwa wyraża się kwotą 118,6 milionów złotych. W przedsiębiorstwie na czoło wysuwają się problemy organizacyjne. Struktura organizacyjna tego przedsiębiorstwa jest następująca:

Pion dyrektora	Ilość etatów
Asystent do spraw organizacji	1
Inspektor kontroli wewnętrznej	1
Radca prawny	1
Dział księgowo-finansowy	23

Pion naczelnego inżyniera

Główny kierownik robót	1
Dział produkcji	8
Dział technologiczny	5
Dział norm pracy	2
Inspektor bhp	2
Dział głównego mechanika	2

Pion zastępcy dyrektora do spraw ekonomicznych

Zastępca głównego ekonomisty	1
Dział ekonomiczny	3
Dział planowania	4
Dział zatrudnienia kadr i szkolenia	3
Dział zaopatrzenia	22
Dział inwestycji i administracji	8

Już samo powyższe zestawienie wskazuje na możliwość, a nawet chyba konieczność połączenia niektórych działów. Działy te choćby ze względu na zbyt szczupłą obsadę nie powinny stanowić samodzielnych komórek organizacyjnych, gdyż pociąga to za sobą konieczność tworzenia zbyt wielu stanowisk kierowniczych. Takie rozwiązanie sprawy jest uzasadnione również rozmiarem produkcji tego przedsiębiorstwa. Według przewidywań produkcja nie będzie wykazywać tendencji rosnącej w następnych latach. Przedsiębiorstwo w swej analizie jednakże stwierdza, że struktura organizacyjna jest prawidłowa, pisząc: „nie stwierdza się rozdrobnienia poszczególnych komórek organizacyjnych, a istniejące stanowią minimum potrzebne do wykonania funkcji, zadań planowych i wskaźników techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstwa”. Bliższego udokumentowania tego stanowiska analiza, niestety, nie zawiera.

Dalszymi problemami, które powinna uwzględnić i wyjaśnić analiza, są: przekroczenie planowanych ogólnych kosztów budów o 5,6%, co w kwocie absolutnej stanowi 480.000 złotych. W kosztach ogólnych zarządu przedsiębiorstwa znaczne przekroczenie wykazują wydatki na delegacje służbowe, których plan przekroczony został o 30,6%, to jest o 159.999 złotych i koszty biurowe, które przekroczono o 237.000 złotych, to jest o 26,8%. Przedsiębiorstwo tylko odnotowuje te fakty, nie analizuje ich szczegółowo i nie ustala przyczyn tych nieprawidłowości, jak również nie dokonuje ich lokalizacji rzeczowej. Oczywiście, w tej sytuacji brak także w tym zakresie wniosków i postulatów, stanowiących wytyczne na rok bieżący.

Wreszcie zagadnieniem wymagającym konkretnych przedsięwzięć w omawianym przedsiębiorstwie była słaba zdolność płatnicza, głównie z powodu nieopanowania terminowego rozliczania produkcji. Wystarczy powiedzieć, że wskaźnik równomierności produkcji za rok 1965 wyniósł 68%, natomiast wskaźnik rytmiczności sprzedaży tylko 34%²⁾, co spowodowało brak środków finansowych i zwiększało koszty finansowe. Przedsiębiorstwo w wyniku warunków stawianych przez oddział banku przy udzielaniu kredytów, jak również oddziaływania za pomocą podwyższonej stopy procentowej od kredytów, daje wyraz tej sprawie w analizie, stwierdzając nawet, że nierytmiczna sprzedaż spowodowała w roku 1965 stratę w wysokości 1.603.000 złotych, nie stawia jednak konkretnych w tej sprawie postulatów na przyszłość, jak również nie opracowało programu likwidacji tej, groźnej w skutkach, nieprawidłowości.

Przykład trzeci analizy, dokonanej przez przedsiębiorstwo o produkcji rocznej 254 milionów złotych. Nazwijmy je przedsiębiorstwem „C”. Zasadniczymi nieprawidłowościami w przedsiębiorstwie w roku 1965 były:

— znaczne przekroczenie planu kosztów ogólnych, wynoszące bowiem 5.864,0 tys. złotych, co stanowi 17,7% do planu, w tym przekroczenie planowanych kosztów zatrudnienia pracowników zamiejscowych o 3.540,0 tys. złotych, to jest o 49,1% w stosunku do planu oraz planu delegacji i przejazdów — o 1.658,0 tys. złotych, to jest o 22,4% w stosunku do planu,

— poniesienie wysokich strat z tytułu odsetek o charakterze karnym w kwocie 1.105,0 tys. złotych,

— poniesienie strat z tytułu odszkodowań umownych w kwocie 778,7 tys. złotych.

Mimo jednak takiego ukształtowania się tych przecież istotnych mierników gospodarności, przedsiębiorstwo osiągnęło zysk ponadplanowy w kwocie 5.162,0 tysiące złotych, co stanowi 10,8% w stosunku do zysku planowanego. Ten syntetyczny wskaźnik oceny działalności przedsiębiorstwa, jakim jest zysk, wymagał wszechstronnej oceny i zbadania. Wydaje się bowiem, że ceny sprzedaży produkcji tego specjalistycznego przedsiębiorstwa są zbyt wysokie i umożliwiają niwelację nawet tak istotnych nieprawidłowości.

Tymczasem przedsiębiorstwo, omawiając w swej analizie osiągnięte wyniki, operuje ogólnikami i to nie zawsze konsekwentnie. Koncentruje swą uwagę na dużej liczbie budów drobnych i rozproszonych, brakach kompletnej dokumentacji techniczno-kosztorysowej, robotach dodatkowych, na które, jak píše, „inwestor z reguły nie posiada funduszy, w związku z czym ma trudności z bankiem i biurami projektowymi (podkreślenie autora). Opóźnia to zakończenie montażu, rozliczenie budowy, fakturowanie wykonanych robót i powoduje konieczność kredytowania zwiększonych robót w toku. Powstają z tego poważne perturbacje w gospodarce finansowej przedsiębiorstwa i straty przede wszystkim w postaci konieczności płacenia wysokich kwot z tytułu wyższego oprocentowania za udzielone nam kredyty bankowe”.

Dalszymi problemami, które należało omówić i wyjaśnić w analizie, a nade wszystko zaproponować wnioski w sprawie likwidacji nieprawidłowości, były procesy związane z gospodarką materiałową (systematyczne występowanie stanów zapasów materiałowych gospodarczo nie uzasadnionych, które stanowią 10 — 11% całości zapasów, słaba rotacja zapasów, która za rok 1965 wyniosła 190 dni), nierytmiczność fakturowania, wynosząca 46%, a w konsekwencji stałe występowanie wyso-

²⁾ Wskaźniki te obliczam drogą ustalenia średniej arytmetycznej wielkości sprzedaży (produkcji) miesięcznej i dzielę przez najwyższą sprzedaż (produkcję) miesięczną. Brak bowiem możliwości ustalenia odpowiednich wielkości w dekadach miesiąca bez odwoływania się do ewidencji szczegółowych. Pojęcia równomierność i rytmiczność stosuję zamiennie jako jednoznaczne.

kich stanów produkcji w toku, wahających się od 19.957,0 tysięcy złotych do 36.992,0 tysięcy złotych. Na uwagę zasługiwały również skutki tych nieprawidłowości, wyrażające się słabą zdolnością płatniczą mimo znacznej pomocy kredytowej, udzielanej przez bank, a także występowanie w ciągu roku zobowiązań wobec dostawców i budżetu. Niestety, spraw tych nie przeanalizowano szczegółowo, zaś wnioski i postulaty, na jakie zdobyło się przedsiębiorstwo, są bardzo ogólne.

Szczupłe ramy artykułu nie pozwalają na podanie dalszych przykładów analiz opracowanych nie-dokładnie lub źle. Jednakże omawiane analizy, a także i analizy, z którymi miałem sposobność się zapoznać, nie docierają do faktycznych przyczyn nieprawidłowości, nie określają miejsca ich powstania na budowach czy obiektach. Jeżeli nawet przedsiębiorstwo omawia jakieś nieprawidłowości, to czyni to w odniesieniu do całości przedsiębiorstwa, nie lokalizując tych nieprawidłowości w jednostkach organizacyjnych. Sądzę, że taka anonimowość analiz doprowadza również do ich spłyce-nia.

Reasumując, należy podkreślić, że dla poprawienia jakości analiz i uczynienia z nich rzeczywistego instrumentu poznawczego, przydatnego do kierowania przedsiębiorstwem, konieczne wydaje się:

— wdrożenie zasady ustosunkowywania się służb

ekonomicznych zjednoczeń do opracowywanych przez przedsiębiorstwa analiz działalności gospodarczej,

— premiowanie służb ekonomicznych za jakość opracowywanych analiz,

— organizowanie konkursów branżowych na najlepiej i najwnikliwiej opracowaną analizę,

— zobowiązanie oddziałów banków finansujących do oceny analiz i upoważnienie ich do interwencji w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach z uprawnieniem żądania zmian i uzupełnień złożonych analiz,

— zorganizowanie przez zjednoczenia odpraw szkoleniowych dla głównych ekonomistów i przedstawicieli banków, poświęconych omówieniu aktualnych naukowych metod dokonywania analizy,

— rozważenie możliwości wydania popularnych zbiorów metod analizy poszczególnych zagadnień występujących w branży oraz w miarę możliwości wciągnięcia do współpracy w tym zakresie właściwych katedr wyższych szkół ekonomicznych.

Można by również rozważyć, czy nie należałoby przewidzieć oddziaływania banków przy pomocy stopy procentowej na przedsiębiorstwa, które — mimo wielu nieprawidłowości w swej działalności — analizy opracowały mało wnikliwie, a interwencje banku w sprawie ich uzupełnienia okazały się bezskuteczne.

ZDZISŁAW SŁOCIŃSKI

Katowice

Kierunki działalności aparatu technicznej kontroli banku rolnego w dziedzinie inwestycji melioracyjnych na przykładzie województwa poznańskiego

Intensyfikacja produkcji rolnej oraz silny rozwój przemysłu coraz bardziej pogłębiają niedobór wody na cele produkcyjno-rolne, jak również przemysłowe i komunalne w Wielkopolsce. W tej sytuacji województwo poznańskie, położone w strefie najniższych w kraju opadów atmosferycznych, posiada szczególne trudności.

Regulacja stosunków wodnych, przy równoczesnym zabezpieczeniu optymalnej efektywności ekonomicznej inwestycji wodno-melioracyjnych, jest zadaniem bardzo odpowiedzialnym na terenie zlewni Warty. Trzy czwarte województwa poznańskiego położone jest właśnie na terenie regionu zlewni Warty, odgrywa ono jednocześnie poważną rolę w krajowej produkcji rolnej.

Dzięki prowadzeniu od kilku lat prac analityczno-badawczych, związanych z procesem inwestycyjnym w zakresie melioracji wodnych, uzyskano odpowiednią podstawę do podjęcia właściwego kierunku i skutecznego oddziaływania bankowego za pomocą kontroli techniczno-ekonomicznej. Różne konferencje naukowo-techniczne, posiedzenia, narady i bezpośrednie kontrole techniczne w terenie były źródłem dalszych cennych materiałów do prac analitycznych.

Programowanie inwestycji melioracyjnych. Wojewódzki Zarząd Wodnych Melioracji w Poznaniu, w wyniku systematycznego, kilkuletniego oddziaływania drogą osobistych interwencji i wystąpień na naradach i konferencjach, jak również przez pisemne, krytyczne uwagi i opinie na temat programowania i planowania melioracyjnych inwestycji — podjął decyzję w sprawie radykalnej zmiany w dziedzinie programowania i planowania tych inwestycji.

Wyrazem zmian na tym odcinku jest pismo Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Poznaniu z dnia 4 czerwca 1965 roku, w którym polecono dokonać analizy potrzeb melioracyjnych we wszystkich powiatach województwa poznańskiego. W opracowaniu analitycznym, sporządzonym dla poszczególnych gromad, zwrócono szczególną uwagę na programowanie inwestycji melioracyjnych na tle ogólnokrajowej polityki rolnej oraz na uzupełnienie

melioracji obiektów zmeliorowanych w latach ubiegłych. Analiza potrzeb melioracyjnych zawiera w odniesieniu do każdej gromady 113 różnych wskaźników i parametrów. W trakcie opracowywania analizy zasięmano opinii konsultantów, wyznaczonych dla każdego powiatu.

Do aktywnego udziału w pracach związanych z wyżej wymienioną analizą zobowiązane zostały również jednostki terenowe banku. Prace analityczne już zakończono, a jedna kopia analizy potrzeb melioracyjnych znajduje się w każdym oddziale powiatowym Banku Rolnego. W związku z tym pierwsza wersja projektu planu została przepracowana, tym razem w oparciu o posiadane materiały analityczne i wskaźniki ekonomiczne. Na podkreślenie zasługuje fakt, że cała ta akcja była i jest nadal przedmiotem szczególnego zainteresowania służby kontroli technicznej Banku Rolnego.

Przygotowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla inwestycji melioracyjnych. Sprawa terminowego przygotowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla inwestycji melioracyjnych od kilku lat jest przedmiotem zainteresowania bankowej służby technicznej. Zaniedbania na tym odcinku dotyczą głównie powiatowych inspektoratów wodnych melioracji. W wyniku interwencji ustaliła się obecnie w tej sprawie swego rodzaju tradycja, według której każdego roku inwestor naczelny ustala terminy nadsyłania zamówień na dokumentację oraz terminy opracowania założeń dla przedsiębiorstw inwestycji wodno-melioracyjnych (PIWM). Należyte przygotowanie dokumentacji technicznej i prawnej w odpowiednim terminie przed rozpoczęciem robót jest jednym z pierwszych czynników, mających niewątpliwie wpływ na wyniki realizacji planów inwestycyjnych.

Wobec powyższego bankowa służba techniczna wysła każdego roku specjalne pisma do oddziałów i placówek powiatowych banku, w których podaje nie tylko terminy narzucone inwestorowi bezpośrednio w sprawie zamawiania dokumentacji i opracowywania założeń, ale także przypomina o obowiązku kontroli, a w przypadku stwierdzenia

zaniedbań — o podejmowaniu skutecznego oddziaływania.

Ze sprawą terminowego przygotowania dokumentacji wiąże się również i jakość przygotowania dokumentacji. I na tym odcinku notowano sukcesy.

W wyniku systematycznego i bezpośredniego występowania z uwagami krytycznymi przez techniczną służbę bankową na tak zwanych posiedzeniach komisji oceny projektów inwestycyjnych (KOPI), inwestor naczelny wydał instrukcję w sprawie opracowywania koreferatów do projektów melioracyjnych. We wspomnianej instrukcji zobowiązano koreferentów do analizy kosztorysów, co zaliczyć trzeba do istotnych osiągnięć na odcinku kontroli kosztów inwestycji melioracyjnych. Materiały w powyższej sprawie przekazano do centrali Banku Rolnego, która — oceniając pozytywnie celowość instrukcji na temat wymogów dotyczących koreferatów — zwróciła się do Ministerstwa Rolnictwa, Departament Wodnych Melioracji o wprowadzenie jej również na terenie innych województw.

Niezależnie od wymogów stawianych koreferentom, opiniującym dokumentację projektowo-kosztorysową, zagadnienia związane ze sporządzaniem kosztorysów były przedmiotem specjalnej konferencji, zorganizowanej w dniu 26 lutego 1965 roku, z udziałem trzech pionów, na której wysunięto postulaty pod adresem biura projektów, wykonawcy i inwestora.

Należy również podkreślić pozytywne poczynania inwestora naczelnego, który wydał specjalne wytyczne, dotyczące składania projektów, trybu sporządzania danych wyjściowych do kosztorysów oraz ustalił konkretne osoby (stanowiska) w PIWM, upoważnione do ujmowania danych wyjściowych do kosztorysów.

Realizacja inwestycji melioracyjnych. Wyniki kontroli technicznych wykorzystywano nie tylko w odniesieniu do indywidualnych przypadków, ale dokonywano na ich podstawie generalnych podsumowań nieprawidłowości pod adresem wykonawcy i inwestora na szczeblu wojewódzkim oraz oddziałów terenowych Banku Rolnego. Tą drogą w zasadniczy sposób zlikwidowano wiele niedociągnięć, jakie towarzyszyły procesowi inwestycyjnemu.

Wodomistrzówki. Kontrola techniczna, oprócz innych spraw, zajmowała się przez czas dłuższy również sprawą budownictwa dla służb melioracyjnych, a to ze względu na brak stanowiska w tej sprawie ze strony jednostek nadrzędnych. W ramach bowiem budownictwa dla służb melioracyjnych zaczęto budować w miastach powiatowych normalne bloki mieszkalne, przeznaczając je następnie dla osób zazwyczaj nie mających nic wspólnego z melioracjami. Niewątpliwym efektem wytrwałego upominania się o uregulowanie powyższej sprawy jest ustalenie przez Ministerstwo Rolnictwa zasad budowy wodomistrzówek. Konkretnym efektem postawionych wniosków, między innymi w opinii do projektu planu na lata 1966—1967, jest wykreślenie z planu budynków mieszkalnych w miastach powiatowych.

Deszczownie i rolnicze wykorzystanie ścieków. W roku 1964, na podstawie przeprowadzonych kontroli, bankowa służba techniczna wystąpiła do WZ PGR w sprawie rolniczego wykorzystania ścieków w PGR Motylewo. Materiały dotyczące Motylewa przekazano także centrali Banku Rolnego. Efektem wystąpienia w sprawie rolniczego wykorzystania ścieków w Motylewie było powołanie komisji, która opracowała wnioski, zmierzające do zabezpieczenia pełnego i efektywnego wykorzystania inwestycji wykonanych w tym obiekcie. Dalszym osiągnięciem w sprawie deszczowni i rolniczego wykorzystania ścieków są wytyczne Ministerstwa Rolnictwa z dnia 18 marca 1965 roku w sprawie powyższych inwestycji oraz pismo okólna MR Nr 1 z dnia 4 stycznia 1966 roku na temat planowania tych inwestycji. Problem rolniczego wykorzystania ścieków na terenie województwa poznańskiego jest złożony i dość trudny do rozwiązania. Istnieje na tym odcinku poważne niebezpieczeństwo marnotrawstwa

nakładów inwestycyjnych. Służba techniczna Banku Rolnego, opierając się na znajomości gospodarki wodno-melioracyjnej na terenie województwa poznańskiego, zgłosiła konkretne uwagi do planu inwestycyjnego na lata 1966—1967. Materiały z narad w sprawie gospodarki wodno-ściekowej w cukrowniach, odbytej w dniu 26 lutego 1965 roku oraz w sprawie programu przywrócenia i zachowania planowej czystości wód zlewni rzeki Warty, odbytej w dniach 19 i 20 lipca 1965 roku dały mocne podstawy do zajęcia zdecydowanego stanowiska w omawianej sprawie.

W projekcie planu inwestycyjnego na lata 1966—1967 zakwestionowano zaplanowane rolnicze wykorzystanie ścieków miast: Gniezna, Gostynia, Leszna i Szamotuł jako nierealne, a w każdym razie przedwczesne, z uwagi na skreślenie z planu inwestycyjnego gospodarki komunalnej inwestycji w zakresie wstępnego oczyszczenia ścieków i doprowadzenia ich na tereny rolnicze.

Wojewódzki Zarząd Wodnych Melioracji w Poznaniu, wkrótce po uzyskaniu opinii Banku Rolnego, wystąpił z pismem do Departamentu Wodnych Melioracji Ministerstwa Rolnictwa, stwierdzając, że w przyszłym planie pięcioletnim będą możliwe i realne do wykonania obiekty rolniczego wykorzystania ścieków tylko dwóch miast, to jest Kościana i Koła. Wojewódzki Zarząd Melioracji Wodnych potwierdził w tym samym piśmie konieczność zrewidowania własnego planu.

Mechanizacja robót wodno-melioracyjnych. Mechanizacja robót wodno-melioracyjnych była przedmiotem specjalnych badań. Na podstawie własnych materiałów pokontrolnych sprecyzowano wnioski pod adresem inwestora, jak również i władz centralnych. Wiele z nich zrealizowano, wydano odpowiednie zarządzenia i wytyczne. Mechanizacja robót melioracyjnych jest obecnie wprowadzana do dokumentacji kosztorysowej już w chwili opracowywania danych wyjściowych do kosztorysu. Drogą tak zwanego oddziaływania bankowego spowodowano, że zmechanizowanie robót wodno-melioracyjnych zabezpiecza się obecnie przez sporządzanie specjalnych planów mechanizacji, jako aneksów do umów. W roku 1965 przedstawiciel kontroli technicznej Oddziału Wojewódzkiego Banku Rolnego w Poznaniu brał udział w konferencji na temat: „Mechanizacja robót wodno-melioracyjnych”, zorganizowanej przez Naczelną Organizację Techniczną w Sopocie. Na podstawie wygłoszonych referatów i w wyniku przeprowadzonej dyskusji, opracowano szereg wniosków. Materiały z konferencji oraz ciekawa dyskusja dają podstawę do obiektywnej oceny sytuacji panującej na tym odcinku.

Wnioski. Problematyka inwestycyjna w zakresie melioracji wodnych na terenie województwa poznańskiego narzucała zdecydowanie inne kierunki pracy kontroli techniczno-ekonomicznej, niż dokonywanie bardzo pracochłonnych kontroli kosztów. Osobiście jestem przekonany, że w zakresie inwestycji melioracyjnych kontrola kosztów według zarządzenia nr 17/D/62 z dnia 9 maja 1962 roku nie ma obecnie większego uzasadnienia, zwłaszcza w ujęciu powszechnym. Dla wyjaśnienia podaje, że roboty melioracyjne są powtarzalne, mają ukształtowane średnie ceny jednostkowe, które są sprawdzane przez różnych fachowców (także przez koreferentów i inspektorów nadzoru). W tej sytuacji koszty inwestycji melioracyjnych nie stanowią problemu. Już dawno przekonał się inwestor, że oszczędzanie złotych na koreferatach po to, żeby narażać państwo na ewentualne wielotysięczne straty, jest niesłuszne. W związku z powyższym nastawienie kontroli technicznej banku na szukanie groszy w ewentualnych drobnych pomyłkach kosztorysowych przez bardzo pracochłonne kontrole kosztów jest równoznaczne z odwracaniem uwagi od węzłowych zagadnień, które niezbyt dobrze poznane przynoszą gospodarce narodowej kolosalne, często milionowe straty.

Potwierdzeniem tej tezy są problemy przedstawione w niniejszym artykule, którymi mogła się zająć bankowa służba techniczna tylko dzięki ograniczeniu

tak zwanej kontroli kosztów. W związku z powyższym uważam, że podstawowym błędem oceny pracy kontroli techniczno-ekonomicznej jest uwzględnianie w tej ocenie ilości dni kontroli w terenie.

Miernikiem wartości pracy oraz wpływu działalności kontroli techniczno-ekonomicznej Banku Rolnego na udoskonalenie procesu inwestycyjnego oraz miernikiem istotnych osiągnięć na polu działalności inspektorów w żadnym przypadku nie może być wynik statystyczny z odbytych podróży służbowych. Kontrola techniczno-ekonomiczna banku, znając dokładnie zagadnienie gospodarki wodnej swego regionu może odegrać bardzo pozytywną, a zarazem odpowiedzialną rolę w optymalnym rozwoju gospodarki narodowej. Na potwierdzenie powyższej tezy posłużyć się konkretnym przykładem:

W ciągu kilku lat pracy analityczno-badawczej na określone tematy miałem możliwość poznać i ocenić dokładnie sytuację i kierunki polityki inwestycyjnej w dziedzinie gospodarki wodnej, ze szczególnym uwzględnieniem melioracji. Wykorzystując zebrane materiały oraz własne opracowania i analizy, kierując się potrzebą zapewnienia trwałych podstaw rozwoju rolnictwa występowałem kilkakrotnie do władz wojewódzkich i centrali Banku Rolnego oraz opublikowałem w tej sprawie kilka artykułów (w „Wiadomościach NBP”, w „Biuletynie do Spraw Spółek Wodnych”, w „Gazecie Chłopskiej”).

Zgłosiłem również poważne zastrzeżenia w sprawie działalności inwestycyjnej, zmierzającej w głównej mierze do odwadniania i szybkiego odprowadzania nadmiaru wód do morza, z pełnym pominięciem w planach inwestycyjnych sprawy retencjonowania wód wiosennych w odpowiednich zbiornikach oraz w sprawie niedostatecznego retencjonowania wody w glebie na terenach o ujemnym bilansie wodnym.

Zwróciłem także uwagę na ujemne skutki likwidacji wielu jazów myślińskich i innych urządzeń piętrzących na rzekach i kanałach, a także na eksten-sywną gospodarkę na tak zwanych trwałych użytkach zielonych. Pragnę jeszcze podkreślić, że władze wojewódzkie skorygowały już swoje dotychczasowe

stanowisko w sprawie melioracji i poprawiania ujemnego bilansu wodnego. Po raz pierwszy zdecydowano się na budowę zbiorników retencyjnych w ramach inwestycji melioracyjnych. Rola i odpowiedzialność pracy kontroli techniczno-ekonomicznej narzuca poważne wymogi wobec każdego inżyniera zatrudnionego w Banku Rolnym.

Uregulowanie gospodarki wodnej w Wielkopolsce posiada specjalne znaczenie dla rozwoju krajowej produkcji rolnej. Zadanie to jest o tyle trudne do wykonania, że województwo poznańskie leży w strefie najniższych w kraju opadów atmosferycznych i w strefie o najwyższym współczynniku parowania. Melioracje rolne stanowią najszerszą formę regulowania stosunków wodnych i dają rolnictwu w krótkim okresie bardzo duże korzyści. Wzrost nakładów na inwestycje melioracyjne, założony w planach wieloletnich, będzie możliwy do osiągnięcia jedynie pod warunkiem wprowadzenia nowoczesnych i postępowych metod wykonawczych. Trudne i poważne zagadnienia inwestycji wodno-melioracyjnych są, między innymi, przedmiotem szczegółowych badań, prowadzonych przez kontrolę techniczną Banku Rolnego. Właściwa ocena sytuacji oraz odpowiednie, a zarazem skuteczne kierunki oddziaływania Banku Rolnego wymagają, między innymi, stałego podnoszenia poziomu zawodowego kadry technicznej i stosowania właściwych form wymiany doświadczeń. Postęp techniczny w dziedzinie budowy urządzeń wodno-melioracyjnych nie może leżeć poza sferą zainteresowań pracowników Banku Rolnego.

Obecnie brak jest specjalnych środków w Banku Rolnym na cele związane z podnoszeniem kwalifikacji kadry technicznej do poziomu równego ze światowym postępem technicznym. Wydaje się, że wznowienie krajowych spotkań i konferencji pracowników technicznych banku dla wymiany doświadczeń i poglądów na tematy fachowe jest jak najbardziej celowe.

MIECZYSLAW CZARNECKI
Poznań

Sytuacja materialna kwalifikowanych kadr ekonomistów zatrudnionych w oddziałach NBP województwa poznańskiego*)

Realizacja programu polityki kadrowej na lata 1964—1970 stanowi jeden z kluczowych problemów zabezpieczenia wykonania podstawowych zadań Narodowego Banku Polskiego. W prawidłowym i możliwie najbardziej efektywnym realizowaniu tego programu znaczna rola przypada podejmowanym ostatnio badaniom. Celowość i konieczność przeprowadzania w szerokim zakresie badań ekonomicznych, organizacyjnych i społecznych, w powiązaniu z doskonaleniem przepisów prawnych, dotyczących zatrudnienia i ustalania kierunków polityki kadrowej, jest bezsporna. Taką przesłanką i jednocześnie bodźcem do zbadania rozmieszczenia i wykorzystania bankowych kadr ekonomistów była decyzja zarządu banku w sprawie dokonania przeglądu kwalifikowanych kadr na wszystkich szczeblach organizacyjnych.

Ogólne założenia przewidywały, że za kwalifikowane kadry należy uważać pracowników z wyższym wykształceniem ekonomicznym lub prawniczym. Przeglądem objęci zostali także ci pracownicy, którzy aktualnie zdobywają wyższe wykształcenie na studiach zaocznych, wieczorowych lub eksternistycznych. W praktyce więc przeglądem została objęta kadra pełnokwalifikowanych bankowców ekonomicz-

stów, jeżeli przyjąć, że ekonomistami nazywać będziemy tych pracowników Narodowego Banku Polskiego, którzy mają wyższe wykształcenie ekonomiczne lub prawnicze i odpowiednią praktykę zawodową, którzy jednocześnie odznaczają się umiejętnością analizowania procesów i zjawisk gospodarczych oraz wyciągania na tej podstawie odpowiednich wniosków.

Dokonany przegląd pozwolił na dokładne poznanie warunków bytu i pracy w Narodowym Banku Polskim tej grupy pracowników oraz ich perspektyw zawodowych i możliwości awansu. Konfrontacja wyników przeglądu z wprowadzonymi w roku 1965 optymalnymi normami kwalifikacyjnymi dla poszczególnych jednostek organizacyjnych¹⁾ pozwala na ustalenie ze znaczną dokładnością perspektyw zawodowych ekonomistów zatrudnionych w banku. Ze zrozumiałych względów przedmiotem szczególnego zainteresowania jest grupa pracowników legitymujących się aktualnie wyższym wykształceniem.

W oddziałach Narodowego Banku Polskiego województwa poznańskiego, łącznie z Oddziałem Wojewódzkim w Poznaniu, przeglądem objęto 166 pracowników z wyższym wykształceniem ekonomicznym lub prawniczym. Jeżeli z tej liczby wyłączymy pra-

*) Artykuł został opracowany przed ukazaniem się Uchwały nr 232/66 Rady Ministrów z dnia 30 lipca 1966 r. w sprawie wynagrodzenia pracowników banków, w związku z tym dane szczegółowe dotyczące sytuacji materialnej pracowników nie są aktualne, jednakże ogólne proporcje zostały zachowane.

1) Zasady i cel wprowadzenia optymalnych norm kwalifikacyjnych omówione zostały w artykule L. Laskowskiego pt. Problem rozmieszczenia i wykorzystania wysoko kwalifikowanych kadr w NBP — „Wiadomości NBP” nr 4/66.

cowników oddziału wojewódzkiego, to zobaczymy, że zapotrzebowanie, wynikające z optymalnych norm kwalifikacyjnych, na pracowników z wyższym wykształceniem w oddziałach operacyjnych województwa poznańskiego jest zaspokojone w 81,7%²⁾. Jeżeli jednocześnie przyjmimy, że studia ekonomiczne lub prawnicze ukończy połowa aktualnie studiujących pracowników, zaś ewentualny odpływ kadr z wyższym wykształceniem zrekomensowany zostanie przez zatrudnienie nowych pracowników z wyższym wykształceniem, rekrutujących się spośród absolwentów szkół wyższych, stypendystów Narodowego Banku Polskiego itp., to zapotrzebowanie wynikające z optymalnych norm zostanie pokryte do roku 1970 w 100%. Co nie oznacza, że w poszczególnych oddziałach na terenie województwa nie będzie się odczuwało braku kadr z wyższym wykształceniem. Fakt ten wynika przede wszystkim z tego, że skupiska kwalifikowanych kadr znajdują się w oddziałach dużych, mających swoje siedziby w miastach większych, a szczególnie w oddziałach miejskich w Poznaniu. Dodać również należy, że obecny układ zatrudnienia, a także obowiązujące przepisy prawne, dotyczące przeniesień, mieszkań służbowych itp. nie stanowią bodźca do podejmowania decyzji w sprawie przenoszenia pracowników do mniejszych miast, w których znajduje się większość oddziałów Narodowego Banku Polskiego.

W tym stanie rzeczy koniecznością jest taka polityka kadrowa, która sprzyjałaby stwarzaniu odpowiednich warunków do możliwie najlepszego wykorzystania i rozmieszczenia kwalifikowanych kadr ekonomistów. W pracy nad stwarzaniem takich warunków konieczne jest wszechstronne poznanie warunków bytu i zatrudnienia tych pracowników w poszczególnych okręgach bankowych. Jednym z podstawowych, jeżeli nie zasadniczych, elementów, wyznaczających sytuację zawodową pracowników, jest płaca robocza. Stanowi ona główne, a dla zdecydowanej większości jedyne, źródło utrzymania. Z drugiej zaś strony wyznacza pozycję i rangę osiągniętą w zawodzie. Najważniejszym elementem tej sytuacji jest wynagrodzenie miesięczne za pracę w Narodowym Banku Polskim. Jako kryterium ustalenia wysokości wynagrodzenia w stosunku do 166 pracowników z wyższym wykształceniem, objętych przeglądem, przyjęliśmy przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto z roku 1965, łącznie z nagrodami regulaminowymi i „wysługą lat”.

Analiza poziomu plac przeprowadzona została w różnych układach. W celu przedstawienia ogólnego poziomu plac i dla uzyskania możliwości porównania wyników z podobnymi badaniami przeprowadzonymi wśród ekonomistów zatrudnionych w innych działach gospodarki narodowej — pracowników objętych przeglądem podzieliśmy na dziewięć grup według wysokości przeciętnych zarobków.

Grupa I obejmuje 8 pracowników, których przeciętny miesięczny zarobek nie przekracza 1.500 złotych. Grupa ta stanowi 4,8% ogółu objętych przeglądem. Znajdują się w niej osoby zajmujące stanowiska inspektorów i osoby odbywające wstępny staż pracy. Kobiety w tej grupie stanowią 11,3% ogółu kobiet objętych przeglądem, mężczyźni zaś tylko 1%.

Grupa II obejmuje 8 pracowników (4,8%) zarabiających od 1.501 do 2.000 złotych. Znajdują się w niej pracownicy zatrudnieni na stanowiskach inspektorów i kontrolerów rachunkowych, przy czym ich staż pracy bankowej nie przekracza 5 lat. W grupie tej kobiety stanowią 9,7% ogółu kobiet, mężczyźni — 1,9%.

Grupa III liczy 22 pracowników (13,3%) zarabiających od 2.001 do 2.500 złotych. Są w niej pracownicy zatrudnieni na stanowiskach rzeczoznawców, starszych inspektorów kredytowych, inspektorów i starszych kontrolerów rachunkowych. Kobiety w tej grupie stanowią 24,2%, a mężczyźni — 6,7%. Staż pracy jest bardzo różny i wynosi od jed-

nego roku do ponad 15 lat, przy czym przewagę mają pracownicy o stażu od 2 do 5 lat.

Grupa IV obejmuje 34 pracowników, to jest 20,5% ogółu objętych przeglądem, zarabiających od 2.501 do 3.000 złotych, przy czym 35,4% to kobiety i 11,5% — to mężczyźni. W tej grupie zdecydowaną przewagę mają pracownicy zatrudnieni na stanowiskach starszych inspektorów kredytowych, a następnie rzeczoznawców do spraw pieniężno-kredytowych. Staż pracy tych pracowników mieści się w granicach od 6 do ponad 15 lat.

Grupa V obejmuje 40 pracowników, których przeciętny miesięczny zarobek wynosi od 3.001 do 3.500 złotych. Pracownicy ci reprezentują 24,1% ogółu badanych, w tym kobiet — 19,4%, mężczyzn — 26,9%. W grupie tej znajdują się przede wszystkim pracownicy zatrudnieni na stanowiskach rzeczoznawców do spraw pieniężno-kredytowych, a ich staż pracy mieści się w granicach od 10 do 15 lat.

Grupa VI liczy 29 pracowników (17,5%) zarabiających od 3.501 do 4.000 złotych. Są w niej wyłącznie mężczyźni (27,9%). Przeważają tu pracownicy, których staż pracy przekracza 10 lat. Zajmują stanowiska kierownicze: głównych księgowych, naczelników wydziałów kredytów i rzeczoznawców do spraw pieniężno-kredytowych.

Grupa VII obejmuje 7 pracowników (4,2%) zatrudnionych wyłącznie na stanowiskach kierowniczych — dyrektorów, zastępców dyrektora, naczelników i głównych księgowych, których przeciętny miesięczny zarobek wynosi od 4.001 do 4.500 złotych. Są w niej również wyłącznie mężczyźni — 6,7%. Staż pracy tych pracowników wynosi od 10 do ponad 15 lat.

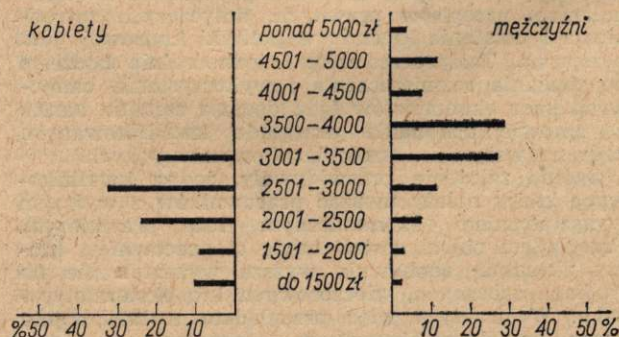
Grupa VIII obejmuje 13 pracowników (7,8%) zatrudnionych na stanowiskach dyrektora, zastępcy dyrektora, naczelnika wydziału kredytów, naczelników w granicach od 4.501 do 5.000 złotych. Znajdują się w niej wyłącznie mężczyźni (12,5%). Przewagę mają pracownicy o stażu ponad 15 lat.

Grupa IX obejmuje 5 pracowników (3%) zarabiających ponad 5.000 złotych. W grupie tej znajdują się wyłącznie pracownicy zatrudnieni na stanowiskach dyrektorów i zastępców dyrektorów. Stanowią ją także wyłącznie mężczyźni, przy czym staż pracy tych pracowników przekracza 15 lat.

Nawet przy bardzo ogólnej analizie powyższych danych można zaobserwować pewne charakterystyczne dla struktury zatrudnienia zjawiska. Zwraca uwagę fakt, że zarobki kobiet, które stanowią 37,3% objętych przeglądem pracowników z wyższym wykształceniem, kształtują się na poziomie znacznie niższym niż mężczyźni i nie przekraczają miesięcznie 3.500 złotych.

Wykres nr 1

Wysokość zarobków miesięcznych brutto ekonomistów zatrudnionych w oddziałach NBP woj. poznańskiego w zależności od płci wg stanu z 1965 r.



Najliczniejszą grupę, bo 35,4% badanych kobiet, stanowią te pracownice, których płaca mieści się w granicach od 2.501 do 3.000 złotych. Charakterystyczne są także wnioski wypływające z analizy wy-

²⁾ Dla oddziałów wojewódzkich NBP dotychczas nie ustalono optymalnych norm kwalifikacyjnych.

sokości zarobków kobiet i mężczyzn, w zależności od stażu pracy bankowej. Proporcje w tym zakresie potwierdzają obserwowane w ostatnich latach zjawisko stałego zwiększania się liczby kobiet o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Na przykład w grupach uposażenia do 2.500 złotych, to jest w grupie I, II i III nie ma ani jednego mężczyzny o stażu pracy do jednego roku, kobiety natomiast stanowią tam 12,9% ogółu objętych badaniami kobiet. Proporcje te zmniejszają się dopiero w grupach pracowników o stażu przekraczającym 10 lat pracy.

**Staż pracy pracowników z wyższym wykształceniem
objętych przeglądem kwalifikacji kadr**
(w procentach)

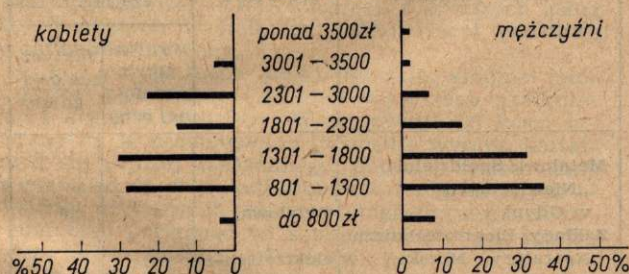
Staż pracy bankowej	Mężczyźni	Kobiety	Ogółem badanych
do 1 roku	—	12,9	4,8
od 2—5 lat	6,7	17,8	10,8
od 6—10 lat	3,8	12,9	7,2
od 11—15 lat	32,7	25,8	30,3
ponad 15 lat	56,8	30,6	46,9

Fakt, że płaca kobiet-ekonomistów nie przekracza 3.500 złotych, wiąże się również z tym, że nie zajmują one takich stanowisk jak: naczelnik wydziału kredytów, zastępca dyrektora, dyrektor oddziału.

Czynnikiem charakteryzującym ogólne warunki życia jest przede wszystkim wysokość dochodów przypadająca na jednego członka rodziny. Badaną zbiorowość podzielono na 7 grup, w zależności od wysokości dochodu na jednego członka rodziny, będącego we wspólnym gospodarstwie domowym. Wysokość tych dochodów ilustruje wykres 2.

Wykres nr 2

**Wysokość przeciętnych miesięcznych przychodów na jednego członka rodziny (zatrudnionych w NBP ekonomistów)
wg stanu z 1965 r.**



Uwaga: Grupa I obejmuje 11 osób, to jest 16,6% ogółu badanych; w tym 8,6% mężczyzn i 3,2% kobiet, których dochód na jednego członka rodziny nie przekracza 800 złotych.

Grupa II obejmuje 54 osoby (32,5%), których dochód mieści się w granicach od 801 do 1.300 złotych. Kobiety reprezentują w niej 27,5% ogółu badanych kobiet, a mężczyźni — 35,6%.

Grupa III obejmuje 51 osobę (30,8%) z dochodem od 1.301 do 1.800 złotych na jednego członka rodziny. W grupie tej jest 29% kobiet i 31,7% mężczyzn. Grupa IV obejmuje 25 osób (15%), których dochód wynosi od 1.801 do 2.300 złotych. Kobiety stanowią 14,5%, a mężczyźni — 15,4%.

Grupa V obejmuje 20 osób (12%) o dochodzie od 2.301 do 3.000 złotych na jednego członka rodziny. W grupie tej jest 21% kobiet i 6,7% mężczyzn.

Grupa VI obejmuje 4 osoby (2,3%), których dochód mieści się w granicach od 3.001 do 3.500 złotych (1% mężczyzn i 4,8% kobiet).

Grupa VII liczy jednego pracownika, mężczyznę (0,8%), którego dochód przekracza 3.500 złotych (1% mężczyzn).

Z analizy uzyskanych danych wynika, że wysokość dochodu na jednego członka rodziny kształtuje się wyraźnie na korzyść kobiet w następujących grupach:

w grupie V od 2.301 do 3.000 złotych, gdzie badane kobiety stanowią 21%, mężczyźni zaś tylko 6,7%;

w grupie VI od 3.001 do 3.500 złotych, w której kobiety stanowią 4,8%, mężczyźni — 1%.

Najliczniejszą grupę wśród mężczyzn stanowią pracownicy, których dochód na jednego członka rodziny mieści się w granicach grupy II, to jest od 801 do 1.300 złotych (35,5%), a wśród kobiet — w grupie III, to jest od 1.301 do 1.800 złotych (29%).

Z powyższego wynika, że choć płace zatrudnionych kobiet są niższe niż mężczyzn, to ich ogólne dochody na jednego członka rodziny nie odbiegają od sytuacji mężczyzn objętych badaniem, a w niektórych grupach sytuacja ta jest wyraźnie korzystniejsza dla kobiet. Przyczyny tego stanu rzeczy szukać należy w fakcie, że znaczną część badanych kobiet stanowią osoby nie obciążone rodziną, jak również i w tym, że przeciętne zarobki członków rodziny badanych kobiet są stosunkowo wysokie.

Wpływ na warunki bytu ma także ilość i zakres prac dodatkowych, podejmowanych przez wysoko kwalifikowanych pracowników bankowych. Liczba ekonomistów dodatkowo zatrudnionych jest niewielka i wynosi 12% ogółu objętych przeglądem. W grupie tej 15,4% stanowią mężczyźni i 21% — kobiety. Prace dodatkowe podejmują przede wszystkim pracownicy zajmujący stanowiska kierownicze, a mianowicie:

dyrektorzy oddziałów — 4 osoby

naczelnicy wydziałów kredytów — 7 osób

rzeczoznawcy do spraw pieniężno-kredytowych — 5 osób

starsi inspektorzy kredytowi i starsi kontrolerzy rachunkowi — 4 osoby.

Wysokość przeciętnych miesięcznych dochodów z tytułu prac dodatkowych wynosi:

do 200 złotych — dla 5 osób

od 201 — 500 złotych — dla 5 osób

od 501 do 1.000 złotych — dla 5 osób

i powyżej 1.000 złotych — dla 5 osób

Miernikiem warunków bytu jest także sytuacja mieszkaniowa zatrudnionych ekonomistów. Przy ocenie warunków mieszkaniowych brano pod uwagę wyposażenie zajmowanych mieszkań, metraż przypadający na jedną osobę, wyłączność użytkowania itp. Ekonomisci objęci przeglądem ocenili swoje warunki mieszkaniowe następująco:

jako bardzo dobre — 10,7% ogółu

jako dobre — 72,2% ogółu

jako złe — 17,1% ogółu

O mieszkanie z przydziału kwaterunku ubiega się 10 osób, to jest 6%, a o mieszkanie spółdzielcze — 17 osób, to jest 10,2%. Najlepsze warunki mieszkaniowe, w zależności od zajmowanych stanowisk, mają: dyrektorzy oddziałów i ich zastępcy, naczelnicy wydziałów kredytów, rzeczoznawcy do spraw pieniężno-kredytowych, starsi inspektorzy planowania i kredytów.

ANTONI PIETRZYKOWSKI
Poznań

O wnikliwszą analizę cen wyrobów produkowanych przez uspołeczniony przemysł drobny

Ceny podstawowych grup artykułów rynkowych są regulowane, zgodnie z obowiązującymi zasadami, przez Radę Ministrów. Do grupy tych artykułów należą towary spożywcze i przemysłowe, mające decydujący wpływ na kształtowanie się budżetów rodzinnych. Ceny pozostałych artykułów rynkowych ustala w zasadzie Państwowa Komisja Cen, która częściowo sędowała swoje uprawnienia na komisje cen działające przy prezydium wojewódzkich rad narodowych oraz na inne organa. Uchwała Nr 406 Rady Ministrów z dnia 3.6.1953 roku przekazała prezydium WRN kompetencje do ustalania cen artykułów „służących do zaopatrzenia ludności”. W ramach tych uprawnień komisje cen przy WRN ustalają ceny na wyroby produkcji państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczego, opierając się przede wszystkim na zarządzeniu wykonawczym Nr 36 Państwowej Komisji Cen z dnia 3.10.1957 roku. Późniejsze zarządzenia umożliwiały komisjom cen przy prezydium WRN przekazanie części uprawnień do ustalania cen przedsiębiorstwom państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczego, przy pozostawieniu komisji cen obowiązku nadzoru i kontroli prawidłowości decyzji cenowych, podejmowanych przez przedsiębiorstwa i spółdzielczość we własnym zakresie.

Podstawowymi kryteriami, którymi kieruje się komisja cen, są:

— kalkulacja kosztów wytworzenia, przedstawiona przez producenta,

— stosunek cen artykułów o tych samych cechach.

Natomiast przedsiębiorstwa mające uprawnienia do ustalania cen we własnym zakresie kierują się głównie kosztami wytworzenia.

Wytyczne władz centralnych ściśle określają przypadki, w których ustalanie cen na artykuły wytwarzane przez przemysł planowany terenowo powinno opierać się na kalkulacji kosztów wytworzenia przedstawionych przez producenta przy uwzględnieniu kształtowania się kosztów produkcji podobnych artykułów w innych zakładach przemysłu kluczowego i terenowego lub relacji cen artykułów o tych samych cechach. Organ ustalający ceny musi zatem przed podjęciem decyzji rozważyć wiele okoliczności takich jak: planowana wielkość produkcji, sytuacja rynkowa, ceny artykułów substytucyjnych itd., które mogą wpływać w jakimś stopniu na wysokość ustalonej ceny.

Wniosek kalkulacyjny, składany przez producenta uspołecznionego, jest dla komisji cen podstawowym dokumentem przy analizie i ustalaniu ceny, musi zatem spełniać szereg wymogów określonych przepisami. Przede wszystkim producent musi udokumentować cenę zakupionych materiałów, które będą zużyte do produkcji, przez dołączenie odpisu faktury lub podanie cennika i odpowiedniej jego pozycji. Do wniosku musi być ponadto dołączony wzór artykułu lub dokumentacja techniczna, rysunek, zdjęcia, atest instytutu naukowego, na przykład na artykuły elektrotechniczne, zezwolenie na dopuszczenie artykułu do obrotu, na przykład na obuwie, oraz opinia jednostki nadrzędnej, stwierdzająca prawidłowość ujęcia w kalkulacji norm materiałowych i robocizny oraz wysokości narzutów kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych.

Już z tego syntetycznego ujęcia wymogów stawianych przed producentami uspołecznionymi przez komisje cen przy prezydium WRN wynika konieczność poważnego traktowania zagadnienia kalkulacji kosztów wytwarzania przez jednostki nadrzędne, co — wydaje się — powinno wpłynąć w zdecydowany sposób na realność i rzetelność przedstawianej kalkulacji, a w konsekwencji na cenę i zysk. Tymczasem dane uzyskane z Komisji Cen w Gdańsku wskazują, że kalkulacje kosztów złożone przez uspołeczniony

przemysł drobny były w pierwszym półroczu 1965 roku przeciętnie wyższe:

- jeśli chodzi o artykuły rynkowe o ponad 11%,
- jeśli chodzi o artykuły zaopatrzeniowe o ponad 50%

w stosunku do kalkulacji zatwierdzonej przez komisję i stanowiącej podstawę do ustalenia ceny i zysku.

Tyle mówią ogólne dane statystyczne o tendencjach uspołecznionego przemysłu drobnego do zbyt wysokiego kalkulowania kosztów artykułów, których produkcję zamierza się uruchomić. Oczywiście, kalkulując koszty zbyt wysoko, ma się na uwadze uzyskanie odpowiedniej ceny i w efekcie zysku.

A jak przedstawiał się w rzeczywistości zysk osiągnięty przez drobny przemysł uspołeczniony na sprzedaży wyrobów, na które cenę ustaliła Komisja Cen w Gdańsku? Odpowiedź znajdujemy w wynikach badań przeprowadzonych pod koniec roku 1965 w 34 jednostkach różnych branż podległych WZPPPT i WZSP. W zdecydowanej większości jednostek osiągnięty wskaźnik rentowności (stosunek osiąganego zysku ze sprzedaży produkcji towarowej do kosztu wytworzenia) kształtował się znacznie wyżej od wskaźnika wynikającego z zatwierdzonej ceny przez komisję cen, co ilustrują przykłady zawarte w tabeli 1.

Tabela 1

Nazwa jednostki	Branża	Wskaźnik rentowności w procentach	
		pierwsze półroczcie 1965 r.	
		wynikający z ustalonej ceny	faktycznie osiągnięty
Metalowa Spółdzielnia „Niewidomych” w Gdyni	metalowa	0	16
Zakłady Elektrotechniczne Aparatury Morskiej w Dzierżgoniu	elektrotechniczna	4,9	11,2
Nadmorskie Zakłady Włókiennicze — Spółdzielnia Pracy w Gdyni	włókiennicza	5,3	10,1
Spółdzielnia Pracy „Fotoplastyka” w Sopocie	papiernicza	4,1	10,0
Spółdzielnia Pracy „Pomysł” w Kwidzynie	zabawki	9,9	14,0
Elbląskie Zakłady Tworzyw Sztucznych „Styren” w Elblągu	tworzywa sztuczne	4,6	20,8
Spółdzielnia Inwalidów „Ociemniałych” w Oliwie	szczotkarska	9,4	13,7
Gdańskie Zakłady Papiernicze	papiernicza	8,0	13,8

Rozpiętość wskaźnika rentowności w stosunku do wskaźnika wynikającego z ustalonej ceny wynosiła od kilku do kilkunastu punktów w odniesieniu do wszystkich artykułów łącznie, na które ceny ustaliła Komisja Cen w Gdańsku. W odniesieniu do poszczególnych artykułów rozpiętość ta była znacznie większa, co potwierdzają w pełni przykłady zaczerpnięte z badań przeprowadzonych w zakresie stu artykułów (patrz tabela 2).

Tabela 2

Nazwa jednostki	Artykuł	Wskaźnik rentowności w procentach	
		pierwsze półrocze 1965 r.	
		wynikający z ustalonej ceny	faktycznie osiągnięty
Spółdzielnia Pracy „Powieśle” w Kwidzynie	lalka „Kim”	5,0	20,0
	lalka „Kasia”	5,0	18,7
	piesek igelitowy	5,0	28,5
Spółdzielnia Inwalidów „Wolność” w Elblągu	portfele ze skóry świńskiej	4,6	21,7
	paski chłopięce ze skóry świńskiej	4,6	47,3
Spółdzielcze Zakłady Obuwnicze im. Buczka w Elblągu	botki damskie — wierzch skórzany	5,0	17,4
Elbląskie Zakłady Tworzyw Sztucznych „Styren” w Elblągu	spłuczki	5,0	23,7
Gdańskie Zakłady Chemiczne PT	smoczki prasowane	5,2	27,1
Zakłady Elektrotechniczne Aparatury Morskiej w Dzierżgoniu	puszki aluminiowe 8704/3	4,5	9,1
	oprawki bakelitowe E 27	5,4	11,7
Spółdzielnia Inwalidów „Ociemniałych” w Oliwie	tarcze polernicze 300 X 40	4,0	42,4
	tarcze 450 X 100	4,1	89,4
Przedsiębiorstwo Sprzętu Technicznego „Techmet” w Pruszezu Gdańskim	stoły ślusarskie	8,9	16,4
	szafy ubraniowe C.T.	10,0	18,3
Spółdzielnia Pracy „Fotoplastyka” w Sopocie	album fotograficzny w okładce skórzanej	4,2	8,6
Gdańskie Zakłady Papiernicze	wykroje z tektury	4,1	25,8
	pudełka okrągłe	4,7	21,8

Podstawowe przyczyny osiągnięcia wyższej rentowności, niż to wynikało z ustalonej ceny w odniesieniu do przedstawionych 17 artykułów rynkowych i zaopatrzeniowych, sprowadzały się:

— w 16 przypadkach — do zastosowania w procesie produkcyjnym materiałów gorszego gatunku, niż przyjęto do kalkulacji, a zatem tańszych materiałów odpadowych lub materiałów zastępczych o niższej cenie (nie dotyczy spłuczek),

— w 3 przypadkach (albumy, stoły ślusarskie i szafy ubraniowe) — do rezygnacji z droższych usług obcych, ujętych w kalkulacji stanowiącej podstawę do zatwierdzenia ceny,

— w 3 przypadkach (botki damskie, albumy fotograficzne, spłuczki) — do zbyt wysokiego skalkulowania kosztów robocizny. W rzeczywistości koszt robocizny na wyprodukowaną jednostkę wyrobu kształtował się poniżej zakładanego, pomimo zastosowania na przykład do produkcji albumów fotograficznych — odpadów użytkowych papieru fotograficznego, co powinno było pociągnąć za sobą wzrost, a nie spadek kosztu jednostkowego robocizny,

— w 3 przypadkach (spłuczki, puszki aluminiowe i oprawki bakelitowe) — do wprowadzenia postępu technicznego, wyrażającego się zmniejszeniem zużycia surowca (spłuczki) i częściowym zautomatyzowaniem produkcji.

Z przedstawionych danych wynika, że zasadniczą przyczyną uzyskiwania rentowności wyższej niż przewidywano przy ustalaniu ceny było zastosowanie w produkcji materiałów o niższej jakości i cenie niż zakładano we wniosku kalkulacyjnym. W tej sytuacji było raczej regułą, że wytworzone wyroby nie odpowiadały pierwowzorowi, a ich jakość często była kwestionowana przez handel. Wydaje się, że tu właśnie należy szukać przyczyn dążenia konsumenta do kupowania w pierwszej kolejności wyrobów przemysłu kluczowego, a nabywania wyrobów przemysłu drobnego dopiero w razie niemożności nabycia ich z tego źródła.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami, regulującymi zagadnienie ustalania i weryfikacji cen — producent, który osiąga wyższą rentowność, niż to wynika z ustalonej ceny, powinien złożyć do władz cenowych wniosek o weryfikację ceny. W wymienionych przypadkach żaden z producentów wniosku takiego nie złożył.

Przy omawianiu kompetencji do ustalania cen podano, że przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielczość pracy uzyskały uprawnienia do usta-

lania we własnym zakresie cen na niektóre produkowane artykuły. Badania na tym ocinku wykazały również, że rentowność produkcji znacznie odbiegała od przyjętej przez przedsiębiorstwa przy ustalaniu ceny. Ilustruje to kilka przykładów podanych w tabeli 3.

Tabela 3

Nazwa jednostki	Artykuł	Wskaźnik rentowności w %	
		pierwsze półrocze 1965 roku	
		wynikający z ustalonej ceny	faktycznie osiągnięty
Spółdzielnia Pracy „Kocięciak” w Starogardzie	piaszeze męskie 51	4,0	8,6
Spółdzielnia Inwalidów „Odrodzenie” w Gdańsku	ramki aluminiowe	4,9	18,6
	tubki typ A	4,8	8,3
Metalowa Spółdzielnia Inwalidów w Gdyni	szafy stylizowane EAK-140	5,1	42,7
	szafy stylizowane G-1/8690	4,4	26,2
	szafy stylizowane EAU-275	4,9	40,2

I tutaj uzyskiwano znacznie wyższą rentowność niż zakładano przy ustalaniu cen, głównie na skutek użycia do produkcji surowca gorszego gatunku, o niższej cenie.

Jakkolwiek z przepisów wynika, że przedsiębiorstwa uprawnione do ustalania cen we własnym zakresie są obowiązane okresowo przysyłać kalkulacje wynikową wyrobów do lokalnej komisji cen, to jednak przepis ten często nie jest respektowany. Podstawowym motywem występujących od lat tendencji do ustalania zbyt wysokich kalkulacji składanych przez przedsiębiorstwa w komisji cen lub ustalania zbyt wysokich cen przez przedsiębiorstwa w ramach posiadanych kompetencji jest dążenie do osiągnięcia wielkości zysku wyznaczonego przez jed-

nostkę nadrzędną w ramach wskaźników dyrektywnych. Wykonanie tego wskaźnika warunkuje w dużym stopniu wysokość funduszu premiowego i funduszu zakładowego. O tym, że takie rozumowanie przedsiębiorstw nie było pozbawione racji, przekonują kwoty planowanego zysku, ustalone dla poszczególnych pionów drobnej wytwórczości i w konsekwencji dla przedsiębiorstw.

Wysokość planowanego zysku w pionach drobnej wytwórczości wykazywała w latach 1962—1965 wyjątkowo silną tendencję wzrostu. Jeżeli na przykład przyjmiemy wielkość sprzedanej produkcji po cenie sprzedaży w pionie WZPPPT w roku 1962 za 100, to plan sprzedaży na rok 1965 zakładał wzrost o 19%, podczas gdy zysk ustalony w planie na rok 1965 był wyższy od osiągniętego w roku 1962 o ponad 57%.

Na tle przedstawionych wyników badań oraz głównych motywów działalności przedsiębiorstw nasuwa się pytanie, dlaczego w praktyce występuje wiele niedociągnięć w zakresie ustalania cen i jakie są tego przyczyny? Niewątpliwie jedną z ważniejszych przyczyn zaistniałej sytuacji są trudności w skoordynowaniu działalności komisji cen — do kompetencji których, zgodnie z wytycznymi Państwowej Komisji Cen z dnia 2.1.1962 roku, należy ustalanie ceny zbytu określonych artykułów przemysłowych i spożywczych — z organami kontrolnymi PIH, IKR i NIK, ze względu na marginesowe traktowanie przez te organy poruszonych zagadnień cenowych. Podjęte próby ściślejszej współpracy Komisji Cen w Gdańsku z wymienionymi organami kontrolnymi nie dały dotychczas pożądanych efektów. Dlatego też celowe wydaje się, aby — niezależnie od dążenia do szerszego zainteresowania organów kontrolnych problematyką cen — aparat kredytowy NBP, dysponujący bardzo często odpowiednimi materiałami analitycznymi, dotyczącymi rentowności poszczególnych wyro-

bów produkowanych przez drobną wytwórczość nawiązał ściślejsze kontakty z komisjami cen. Gdyby nawet materiały analityczne, udostępnione komisji cen, okazały się niewystarczające dla podjęcia decyzji weryfikacji ceny określonego wyrobu, to fakt zwrócenia uwagi przez bank na sprawę niewłaściwej ceny artykułu będzie sygnałem wskazującym na konieczność bliższego zajęcia się tą sprawą przez organa cenowe.

Chodzi również o to, aby posiadane materiały udostępnić komisjom weryfikacyjnym, powoływanym do przeprowadzania korekt wyniku bilansowego przedsiębiorstwa w trybie paragrafu 34 Uchwały Nr 187 Rady Ministrów z dnia 12 maja 1959 roku w sprawie rewizji finansowo-księgowej państwowych jednostek organizacyjnych. Komisje te, zgodnie z paragrafem 4, ustęp 2 zarządzenia ministra finansów z dnia 26.11.1965 roku w sprawie weryfikacji wyniku bilansowego niektórych przedsiębiorstw państwowych (MP Nr 65, poz. 371), są obowiązane eliminować z wyniku bilansowego zysk nieprawidłowy, osiągany m. in. wskutek stosowania niewłaściwych cen oraz pogorszenia jakości produkcji w stosunku do obowiązujących norm, standardów lub receptur.

Oczywiście, tak pojęta współpraca banku nie zastąpi, i chyba nie może zastąpić, w zakresie kontroli cen właściwego działania komisji cen i organów kontrolnych. Niemniej w jakimś stopniu może wpłynąć na poprawę istniejącego obecnie stanu, chociażby przez wytworzenie w przedsiębiorstwach przekonania, że „wypracowany” zysk nieprawidłowy, osiągnięty w sposób naruszający przepisy lub interes społeczny, nie będzie miał wpływu na wielkość zysku przedsiębiorstwa, stanowiącego podstawę do odpisu na fundusz zakładowy.

HENRYK HERZOG

Gdańsk