

67
BIBLIOTEKA CENTRALNA
Narodowego Banku Polskiego

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



ROK XXIV

CZERWIEC 1968

Nr 6

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

Leonard Siemiątkowski	
O systemie finansowym zjednoczeń i przedsiębiorstw przemysłu klu- czowego	221
Jerzy Katyński	
Eksperymenty gospodarcze w przemyśle chemicznym.	229
Stanisław Bartoszewski	
Niektóre problemy funkcjonowania funduszu rozwoju.	235
Kazimierz Czyżniewski	
Gospodarka remontowa a zagadnienie reprodukcji środków trwałych .	241
Jan Stachurski	
Metody badań projektów inwestycji produkcyjnych	247

INFORMACJE Z ZAGRANICY

(marzec — kwiecień 1968 roku)	250
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Bogdan Walas	
Efektywność oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw bu- dowlanych	256
Marian Boruń	
Machinalizacja czynności inspektora kredytowego	258
R.P.	
Uwagi na temat kontroli funduszu płac związanego z realizacją usług dla ludności	261
Bibliografia	263
Henryk Habinowski	
Co z historii bankowości wypada pamiętać	III str. okł.

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Adres redakcji i administracji: Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46

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

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

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

Druk ukończono w czerwcu 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. kl. V 60 g. Ark. wyd. 8,1. Ark. druk 5,5.

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 392. — N-51.

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI

○ systemie finansowym zjednoczeń i przedsiębiorstw przemysłu kluczowego

Dwa lata, które upłynęły od wprowadzenia nowego systemu finansowego w przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego, nie tylko zachęcają, ale wręcz narzucają konieczność konfrontacji założeń i głównych koncepcji systemowych z rzeczywistością, która kształtowała się pod wpływem tej reformy.

Długi okres obserwacji i duża ilość faktów, bogato ilustrujących mechanizm działania tego systemu gwarantują obecnie pewien stopień obiektywności ocen i wniosków oraz uogólnień poczynionych na ich podstawie. Ze względu na szczupłe ramy, jakie zakreśla forma artykułu, konieczne jest ograniczenie się do omówienia podstawowych założeń przyjętych w nowym systemie, łącznie z analizą ich działania.

Podstawowym założeniem przy wprowadzaniu omawianego systemu była kompleksowość reform, które powinny być dokonane w planowaniu, w systemie finansowym, w systemie inwestycji, w systemie cen oraz w zakresie zadań i organizacji zjednoczeń i ministerstw. Opierając się na takich przesłankach, kierunek zmian w systemie finansowym uwzględniał kompleksowość reform i zharmonizowanie ich we wszystkich dziedzinach planowania i zarządzania. Tendencje te przejawiały się przede wszystkim w przyjęciu zasady wydłużenia horyzontu czasowego planowania finansowego oraz w wykorzystaniu ceny fabrycznej do regulowania rentowności.

Nie na tych jednak zagadnieniach koncentrowała się Uchwała nr 276 Rady Ministrów i szeregi innych aktów normatywnych. Zamierzenia były bardziej ambitne, zmierzały bowiem do rozwiązania tych wszystkich podstawowych problemów, które kształtują określoną koncepcję modelu zarządzania gospodarką narodową. W związku z tym nowy system finansowy obejmował swym zasięgiem następujące zagadnienia:

- określenie zasadniczego wskaźnika syntetycznego dla oceny działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń. Za miernik taki przyjęto wskaźnik rentowności;

- ceny fabryczne, które wprowadzono do planowania i na ich podstawie zbudowano całą

koncepcję określania rentowności przedsiębiorstw i zjednoczeń;

- ustalenie ścisłej zależności między bodźcami materialnego zainteresowania (fundusz premiowy, fundusz zakładowy) a wskaźnikiem rentowności;

- częściowe podporządkowanie procesów rzeczowych, szczególnie w zakresie kierunków i tempa rozwoju przedsiębiorstw i branż, czynnikom finansowym. W tym celu rozszerzono zasadę samofinansowania potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw i zjednoczeń;

- stworzenie przedsiębiorstwom, dzięki stabilizacji norm finansowych, warunków do prowadzenia rachunku ekonomicznego w perspektywie kilku lat;

- wprowadzenie do systemu takich instrumentów, które samoczynnie zapewniłyby optymalne wykorzystanie środków produkcji. (Stworzenie ścisłych związków ekonomicznych między gospodarką zapasami i inwestycjami przedsiębiorstw, wprowadzenie oprocentowania środków trwałych).

Niewątpliwie, elementem decydującym o mechanizmie działania w przemyśle kluczowym systemu finansowego jest wskaźnik rentowności. Stanowi on główną oś, której podporządkowane są inne elementy systemu i ściśle ze sobą zsynchronizowane w zwartą i logiczną całość. Cała konstrukcja systemu charakteryzuje się prawidłowością wewnętrznych powiązań. Takie rozwiązanie zapewnia prawidłowe rozdzielenie zadań i celów między wprowadzone do systemu dźwignie i instrumenty ekonomicznego działania. Niestety, wymienione walory nie uchroniły systemu od pewnych niedociągnięć, które ujawniły się z chwilą wprowadzenia go w życie. Wynika to z wielu powodów, niektóre z nich omówię bardziej szczegółowo w dalszej części artykułu. Na razie należy zastanowić się nad bardziej ogólnymi przyczynami, które w istotny sposób utrudniły realizację celów stawianych przed systemem.

Przed wszystkim w sposób wyraźny uzewnętrznił się brak powiązań między systemem finansowym a innymi odcinkami planowania

i zarządzania. To zerwanie związków niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania systemu spowodowane zostało opóźnieniem, a może nawet zaniechaniem przeprowadzenia reform na innych odcinkach kierowania gospodarką narodową. Fakt ten ciąży na funkcjonowaniu systemu finansowego i hamuje stosowanie nowych zasad. Przykładowo, w nowym systemie finansowym przyjęto zasadę ustalania norm finansowych na okres dwuletni. Te normy jednak, które odnoszą się do drugiego roku, nie wynikają z zadań ujętych w narodowym planie gospodarczym, wobec czego ustalane są drogą szacunku. W konsekwencji powoduje to zbyt częste decyzje zmiany norm, które z zasady nie odpowiadają potrzebom przemysłu, wyliczonym w okresie dużo późniejszym.

Nie bez znaczenia jest również okoliczność, że planowanie finansowe na szczeblu centralnym odbywa się w przekroju zjednoczeń, a planowanie rzeczowe w zasadzie w przekroju resortów. Fakt ten wydatnie zmniejsza możliwość trafnego i precyzyjnego określenia środków finansowych dla branży i właściwe ich skorelowanie z programem produkcyjnym.

Całkowita odmiennosc rozwiązań w dziedzinie inwestycji powoduje, że zasada finansowania inwestycji przedsiębiorstw, a również i w pewnym stopniu inwestycji zjednoczeń jest niezgodna z zasadami przyjętymi przy planowaniu w NPG. Powstające w związku z tym sprzeczności prowadzą do podważenia praw, jakie system finansowy daje przedsiębiorstwom w zakresie prowadzenia inwestycji własnych. Ten właśnie brak zgodności w dziedzinie planowania i finansowania inwestycji spowodował w roku ubiegłym wydanie zakazu przyjmowania przez banki w czwartym kwartale inwestycji przedsiębiorstw. Cała misternie ułożona koncepcja korzyści, które płyną z posiadania środków własnych, wygospodarowanych dzięki zapobiegliwości i gospodarności zakładu, załamała się przy pierwszej konfrontacji teorii z twardą rzeczywistością.

Dalszych przyczyn niedoskonałego funkcjonowania systemu należy dopatrywać się w pewnych założeniach, które były u podstaw jego koncepcji. System miał działać w warunkach modelu, w którym przeważają elementy zarządzania zdecentralizowanego; bazował na wyzwaniu oddolnej inicjatywy i miał przynosić wyraźne korzyści tym, którzy w tych warunkach potrafią osiągnąć lepsze wyniki. Obecny system zapewnia bowiem korzyści zarówno osobiste, w postaci prawa do premii i funduszu zakładowego, jak i społeczne — w formie stwarzania perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwu. Ten motyw jest istotną myślą przewodnią systemu, przenika go wszechstronnie i przejawia się w każdym elemencie; widzimy go w celu, jaki stawia przedsiębiorstwu — rentowności, w koncepcji bodźców materialnego zainteresowania, w oprocentowaniu środków trwałych, w zasadzie samofinansowania, ograniczeniu norm i wskaźników, ich stabilności itp. Konstrukcja taka wymaga jednak

ustalenia wskaźników o charakterze parametrycznym. Nie można jej podporządkować absolutnej wielkości, określanej dla każdego roku centralnie i następnie doprowadzanej przez poszczególne ogniwa zarządzania do przedsiębiorstwa. Mam tu na myśli system ustalania rentowności oraz norm finansowych.

Przyjęcie takiego rozwiązania musiało natychmiast zagrozić również fundamentalnemu założeniu systemu, to jest stabilności norm i wskaźników. Każda istotna zmiana warunków działania w przedsiębiorstwie musiała w konsekwencji prowadzić do zmiany wskaźnika i norm. Również każda decyzja centralna, zmieniająca pierwotnie ustalone zadania, pociągała za sobą wręcz lawinowo narastającą, powszechną zmianę norm i wskaźników rentowności.

Nie można sobie wyobrazić dużego organizmu gospodarczego, w którym raz ustalone środki i ich rozmieszczenie pozostawałyby w ramach planu niezmiennie na przestrzeni paru lat. Zdolność permanentnego przystosowywania się do aktualnie istniejących warunków jest niezbędnym elementem prawidłowego rozwoju. I znów życie w pełni potwierdziło tę zasadę. System finansowy, który chciałby zagrozić drogę tym tendencjom, stałby się wsteczny, a więc również i szkodliwy. Dlatego też trzeba było w dużym stopniu zrezygnować z zasadą stabilności norm i wskaźników rentowności.

Wydaje się, że ta ze wszech miar słuszna myśl, zawarta w koncepcji systemowej — wykorzystanie ludzkiej inicjatywy, rozbudzenie zainteresowania w gospodarczym działaniu możliwie dużej ilości osób zatrudnionych w produkcji, powinna być w pełni rozwijana przy zmodyfikowanym mechanizmie działania systemu finansowego.

Ostatnim problemem natury ogólnej, który wywołuje pewne zastrzeżenia pod adresem systemu, to miejsce, jakie on wyznacza roli i funkcji kredytu bankowego. Dwuletnie obserwacje wykazują, że system finansowy przeniósł część funkcji kredytu na system budżetowy, za pomocą którego chciał w większym stopniu, niż to było przedtem, sprawować funkcję redystrybucji środków. Równocześnie rozszerzono mechanizm redystrybucji budżetowej przez zwiększenie uprawnień zjednoczenia w tym zakresie.

Ujemny wpływ na system kredytowy wywarła również nowa klasyfikacja zapasów, która w powiązaniu z zaostrzeniem warunków kredytowania pewnych aktywów przedsiębiorstwa wprowadzała elementy mechanicznego funkcjonowania kredytu. Kredyt bankowy w niektórych sytuacjach odgrywa rolę dość biernego elementu bilansu finansowego przedsiębiorstwa. Decyzje kredytowe w przewidzianych przepisami wypadkach są z góry określone, co powoduje ograniczenie zakresu swobodnej decyzji kredytowej. Doprowadziło to do sytuacji, w której najbardziej specyficzna i nie zastąpiona żadnym innym instrumentem cecha kredytu — jego mobilność — wydatnie się zmniejszała.

Dalsze utrzymywanie takiego stanu pogłębiać będzie pewne niekorzystne zjawiska w sferze finansów, osłabiając działanie zarówno systemu finansowego, jak i kredytowego. Z tych względów aktualny staje się postulat przeprowadzenia zmian w podziale zadań, które pełnią w gospodarce socjalistycznej te dwa podstawowe ogniwa finansów.

Pewne krytyczne uwagi o charakterze ogólnym, wypowiedziane pod adresem nowego systemu finansowego, znajdują swoje potwierdzenie przy analizie niektórych szczegółowych zagadnień. Na czoło tych zagadnień wysuwa się problematyka związana ze wskaźnikiem rentowności. Uważam za duże osiągnięcie systemu wprowadzenie elementu zysku do naszego modelu gospodarczego jako miernika efektów pracy przedsiębiorstwa i konsekwentne powiązanie tego miernika z zadaniami i środkami przekazywanymi przedsiębiorstwu oraz bodźcami kolektywnego i osobistego zainteresowania. Wybierając zysk jako podstawowy miernik kierowano się słuszną zasadą, że przy danych cenach poziom zysku zależy od ilości i struktury asortymentowej wyprodukowanych i sprzedanych wyrobów oraz kosztów poniesionych na ich wytworzenie. W związku z tym zysk łączy się ze wszystkimi stronami działalności przedsiębiorstwa w przeciwieństwie do szczegółowych wskaźników, które dotyczą wyłącznie określonej strony działalności przedsiębiorstw.

Wielkość zysku można mierzyć w różny sposób — na przykład w wielkościach absolutnych, które charakteryzują sumę zysku, osiągniętą w określonym czasie lub w wielkościach wyrażających stosunek sumy zysku do sumy poniesionych kosztów czy też zaangażowanych środków. Wybór formy wskaźnika, który ma stanowić zadanie dla przedsiębiorstwa, nie jest obojętny z punktu widzenia kierunków oddziaływania za jego pomocą na decyzje producenta.

System finansowy przyjął jako wskaźnik rentowność, która stanowi wielkość procentową, wyrażającą stosunek zysku do kosztu własnego wytworzonych i sprzedanych towarów. Przesłanki przemawiające za przyjęciem tak skonstruowanego wskaźnika były liczne. Po pierwsze, chciano oderwać wynik od przypadkowych zniekształceń spowodowanych bardzo zróżnicowaną akumulacją. Często zróżnicowanie to nie miało żadnego uzasadnienia gospodarczego lub społecznego. Często zróżnicowanie to w akumulacji prowadziło do preferowania produkcji, na którą nie było zapotrzebowania społecznego.

Chciano również za pomocą wskaźnika rentowności wzmocnić zainteresowanie producentów obniżką kosztów, albowiem przy tej koncepcji zmniejszenie kosztu własnego stanowi zawsze równoczesne zwiększenie zysku z tego, tytułu, co automatycznie powoduje niejako podwójną poprawę wskaźnika rentowności, osiąganą przez obniżkę kosztów.

Wykorzystanie wskaźnika rentowności jako instrumentu oceny pracy i wyników działal-

ności przedsiębiorstwa wymagało stworzenia właściwego systemu cen fabrycznych. Przed reformą systemu finansowego ceny fabryczne służyły jedynie do celów rozliczeniowych, nie były natomiast wykorzystywane ani w planowaniu, ani w systemie bodźców ekonomicznych. Podniesienie ceny fabrycznej do rangi regulatora rentowności wiązało się ze zwiększeniem nakładów pracy w planowaniu (wprowadzenie dodatkowej pozycji kalkulacyjnej). Także dużego wysiłku i pracy wymagała reforma cen fabrycznych ze względu na jej zakres i założenia, które przyświecały tej reformie. Pomimo tych trudności przeważała argumentacja za wykorzystaniem w systemie finansowym cen fabrycznych, a nie cen zbytu. Takie rozwiązanie przyjęto przede wszystkim dlatego, że nie chciano wiązać bodźców ekonomicznych z pełną akumulacją finansową, a więc z działaniem cen zbytu. Związek ten bowiem może stwarzać w określonych przypadkach sprzeczności między pożądaną strukturą popytu a bodźcami działającymi na strukturę podaży artykułów zaopatrzeniowych. Wynika to z odmiennych reakcji producenta i odbiorcy na zmianę ceny danego artykułu. Przykładowo, jeśli chcąc ograniczyć zużycie u odbiorców danego surowca lub materiału podwyższy się jego cenę, to powstaje równocześnie bodziec dla producenta do powiększenia produkcji, co nie zawsze może być pożądaną. W odwrotnym przypadku, gdy chcąc zwiększyć zużycie przez odbiorcę danego surowca lub materiału obniży się jego cenę zbytu, spowoduje to mniejsze zainteresowanie producenta rozwojem produkcji tego surowca lub materiału.

W trakcie dyskusji nad nowym systemem finansowym utrwalił się pogląd, że sprzeczność ta może być przezwyciężona za pomocą cen fabrycznych. Zastosowanie cen fabrycznych, przy równoczesnym powiązaniu bodźców ekonomicznych z zyskiem, a nie z akumulacją finansową, oznacza wprowadzenie niejako dwóch układów cen; cen zbytu dla odbiorców i cen fabrycznych dla producentów. Cenami zbytu można oddziaływać na odbiorców zachęcając ich do zwiększenia zużycia danego artykułu lub też odwrotnie — od ograniczenia zużycia, cenami fabrycznymi natomiast oddziaływać na producentów, skłaniając ich do rozszerzenia produkcji określonych artykułów.

To obszernie przedstawienie argumentów, przemawiających za wprowadzeniem wskaźnika rentowności związanego z ceną fabryczną ilustruje, jak wszechstronnie był ten problem analizowany. Wydawało się, że poza pewnymi drobnymi zjawiskami, które trudno przewidzieć przy budowie generalnej koncepcji, praktyka w pełni potwierdzi słuszność przyjętej teorii.

Po dwuletniej obserwacji funkcjonowania wskaźnika rentowności mamy już dużo faktów, które podważają słuszność przyjętej teorii. Aczkolwiek wskaźnik rentowności lepiej niż inne, poprzednio stosowane, spełnia rolę syntetycznego miernika oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw i zjednoczeń, to jednak

okazuje się, że ma on szereg cech ujemnych, poważnie osłabiających jego rolę jako wskaźnika syntetycznego.

Nie potwierdziły się przede wszystkim przewidywania silnego oddziaływania wskaźnika rentowności na obniżkę kosztów. Mimo wzrostu zainteresowania przedsiębiorstw i zjednoczeń zagadnieniem kosztów i ich obniżenia, wyniki osiągnięte w dziedzinie rentowności, w dwóch badanych latach, w skali całego przemysłu nie są zadowalające. Istnieje cały szereg przyczyn obiektywnych, które hamują dynamikę obniżki kosztów, a tym samym uprawniają do postulowania zmiany wskaźnika rentowności. Wśród najczęściej spotykanych można wymienić takie przyczyny jak:

- oddawanie dużych nowych obiektów, które w okresie dochodzenia do zdolności projektowej przejściowo podwyższają koszty,

- zmiany receptur oraz zmiany struktury asortymentowej,

- rozwój produkcji jakościowej o większej pracochłonności i wyższych nakładach materiałowych oraz niekorzystne zmiany struktury asortymentowej.

Poza tym w przedsiębiorstwach, w których koszty stałe stanowią stosunkowo mały udział w całkowitym koszcie produkcji, wskaźnik rentowności tylko w minimalnym stopniu spełnia rolę stymulatora obniżki kosztów. Okazało się również, że wprowadzenie elementu kosztów do wyliczenia rentowności hamuje w sposób istotny przekraczanie planu produkcji w asortymentach o gorszej rentowności. Jest to uzasadnione zjawiskiem dość znacznego obniżenia się wskaźnika rentowności w przypadku przekroczenia planu w asortymentach, na których rentowność jest niższa od pewnej średniej, istniejącej w przedsiębiorstwie. Zaczyna w tym przypadku działać właśnie odwrotność zasady, że „zmniejszenie kosztu własnego stanowi zawsze równoczesne zwiększenie zysku z tego tytułu, co powoduje niejako podwójną poprawę wskaźnika rentowności”.

Problem obniżki kosztów i małych efektów osiąganych w tej dziedzinie przez przedsiębiorstwa ma bezpośredni wpływ na stabilność wskaźnika rentowności i norm finansowych. Temu zagadnieniu, ze względu na szczególną jego wagę, należy poświęcić trochę więcej uwagi. Wielka wrażliwość wskaźnika rentowności i jego silna reakcja na małe nawet odchylenia w kosztach wywołuje poważne zagrożenie interesów załogi i przedsiębiorstw i nie pozostaje we właściwym stosunku do poczucia „winy”.

Zjawisko to powoduje silny nacisk zainteresowanych przedsiębiorstw i zjednoczeń na zmianę wskaźnika rentowności i faktycznie prowadzi do zmian tego wskaźnika. A powodów do zmian jest dużo więcej poza wyżej wymienionymi. W przeważającej większości przedsiębiorstw ilość zmian wskaźnika oscyluje wokół dwóch lub trzech zmian w ciągu roku. Są przypadki cztero-, pięcio-, i sześciokrotnych zmian. Niektóre branże są szczególnie mocno narażone na konieczność dokonywania zmian.

Przykładem takich branż są przedsiębiorstwa podlegające resortowi przemysłu lekkiego. W przedsiębiorstwach tych zmiany wskaźnika rentowności w ciągu roku następują z przyczyn jego dezaktualizacji w wyniku zmian wprowadzonych bieżąco do planów kwartalno-miesięcznych. Zmiany te odnoszą się tak do ilości produkcji, a więc zmniejszenia lub zwiększenia produkcji wyrobów założonych w planie techniczno-ekonomicznym, jak również do wycofywania jednych asortymentów i zastępowania ich innymi. Również zmiany w proporcjach dostaw półfabrykatów z własnych wydziałów produkcyjnych i z zewnątrz, jakie często występują w ciągu roku, mają duży wpływ na wykonanie planu produkcji. Także z powodu częstych zmian w operatywnych planach produkcji, wynikających z podpisanych na giełdach umów oraz z zamówień eksportowych, opracowywane są w ciągu roku wciąż nowe wersje planów produkcji i sprzedaży. Siłą rzeczy pociągają one za sobą zmiany wskaźników sprzedaży, wskaźników finansowych oraz zatrudnienia i funduszu płac. W konsekwencji tych zmian w tych branżach ustala się w ostatecznej wersji planu techniczno-ekonomicznego (w połowie czwartego kwartału) wskaźniki wartości produkcji, wartości sprzedaży, rentowności i inne pochodne.

Również i w pozostałych resortach można zauważyć zjawisko podobne, choć przyczyny tego są w pewnym stopniu inne. Przykładowo — Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego zmieniło Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali w roku 1965 jeden raz, a w latach 1966 i 1967 trzy razy w ciągu roku wskaźnik finansowy. Zmiany wskaźnika dyrektywnego wynikały z różnych przyczyn. Do najważniejszych można zaliczyć:

- zmiany organizacyjne w zjednoczeniu (przekazanie lub przejęcie zakładów),

- zmiany będące wynikiem skorygowania poszczególnych odcinków planu techniczno-ekonomicznego, na przykład ilości i wartości produkcji, funduszu płac (wprowadzenie ruchu czterobrygadowego, regulacja płac),

- zmianę wielkości oprocentowania środków trwałych.

W roku 1966 zjednoczenie to dokonało 120 zmian wskaźnika — średnio więc na jedno przedsiębiorstwo przypada 2,6 zmiany, natomiast w roku 1967 dokonano 95 zmian, co daje 2,3 zmiany na jedno przedsiębiorstwo. Zjednoczenie dokonuje zmiany wskaźnika rentowności w wyniku stwierdzenia obiektywnych przyczyn, jakie zaistniały w przedsiębiorstwie i miały wpływ na kształtowanie się wyników ekonomicznych. Zmiany te idą zarówno w kierunku obniżenia, jak i większego napinania wskaźnika. Zmiany wskaźnika rentowności wynikają zarówno z inicjatywy zakładów, jak i zjednoczeń. W związku z koniecznością dokonywania zmian wskaźnika dyrektywnego w trakcie wykonywania planu — z przyczyn, o których mowa wyżej — na ogół tworzy się rezerwę w zakresie akumulacji, którą dysponuje się w ciągu roku.

Wskaźnik rentowności jest wskaźnikiem syntetycznym (kompleksowym), na który rzucają wszystkie poprzedzające go odcinki planu techniczno-ekonomicznego, a w szczególności:

- plan inwestycji i kapitalnych remontów,
- plan zamierzeń organizacyjnych i postępu technicznego,
- plan remontów średnich i bieżących,
- plan produkcji w zakresie ilości i wartości,
- plan zatrudnienia i funduszu płac,
- plan nakładów na surowce, półfabrykaty, paliwo itp.,
- zmiana stanu zapasów wyrobów gotowych,
- plan nakładów i dochodów gospodarki nieprzemysłowej,
- różnice budżetowe.

W wyniku powtarzających się zmian planów odcinkowych, o których mowa wyżej, musi być dokonywana zmiana wskaźnika rentowności dla przystosowania planu kosztów i wyników finansowych do zaktualizowanych warunków. Ponieważ poszczególne odcinki planu mają charakter planów elastycznych — w konsekwencji i wskaźnik rentowności musi mieć ten sam charakter. W istniejących zatem warunkach nie można uniknąć zmienności dyrektywnego wskaźnika rentowności. Możliwości zmiany tego wskaźnika sprawiają natomiast, że przedsiębiorstwa nierzadko kierują swoje wysiłki na uzyskanie od jednostki nadrzędnej korekty wskaźnika, a nie na jego osiągnięcie w drodze odpowiednich przedsięwzięć gospodarczych. Starania o zmianę wskaźnika są szczególnie wytrwałe, służy on bowiem jako kryterium w ustalaniu wielkości funduszu premiewego i zakładowego. Jeśli weźmiemy pod uwagę bardzo silne oddziaływanie wskaźnika rentowności na wysokość odpisów na fundusz premiiowy i fundusz zakładowy, to zrozumiałe staje się występujące we wszystkich ogniwach zarządzania zainteresowanie jego zmianą.

Przeprowadzone badania wykazały, że gdyby nie następowały zmiany wskaźnika rentowności, większość przedsiębiorstw nie uzyskiwałaby prawa do pełnej premii, a w dużej ilości przedsiębiorstw potrącenia stanowiłyby od 70% do 100% premii.

W tych warunkach korekta wskaźnika staje się nieuniknioną koniecznością tym bardziej uzasadnioną, że nikt nie ma pewności, czy wskaźnik został prawidłowo ustalony. Nie ma bowiem żadnej gwarancji precyzyjnego podziału wskaźnika ustalonego centralnie według zasad rachunku makroekonomicznego i obliczonego metodą stosowaną dla tego rachunku na poziomie optymalnym. Przeliczenie tego wskaźnika na konkretne zadania w poszczególnych przedsiębiorstwach, przy małej precyzji i dokładności planowania kosztów, utrudnia jeszcze fakt, że w okresie, w którym dokonuje się tych obliczeń szereg elementów nie jest znanych i trzeba sobie zdawać również sprawę, że mobilizujące oddziaływanie dyrektywnego wska-

źnika rentowności na pracę przedsiębiorstwa zależne jest od tego, w jakim stopniu jest on realny, to znaczy, czy jest dostosowany do aktualnej sytuacji przedsiębiorstw. I z tych względów podczas badania tego problemu spotykano się z opinią, że w dużej ilości branż nie ma warunków do ustalania wskaźnika rentowności, co w rezultacie determinuje jego częste zmiany godzące w zasadę stabilności wskaźnika syntetycznego.

W związku z tymi uwagami można sformułować tezę, że zasada wydłużenia horyzontu czasowego w planowaniu finansowym nie została w pełni zrealizowana. Z tych też względów związany z tą zasadą mechanizm funkcjonowania systemu nie osiągnął doskonałości.

Wydaje się, że dla zrealizowania celów, jakie stawiała sobie reforma systemu finansowego, należy zastanowić się nad zmianą syntetycznego wskaźnika finansowego. Może trzeba będzie zrezygnować z precyzyjnego instrumentu, jakim jest obecnie wskaźnik obowiązujący, na rzecz instrumentu bardziej rudymenarnego, lecz lepiej przystosowanego do aktualnych warunków. Również wydaje się rzeczą niezbędną rozpatrzenie sprawy przekazywania wskaźnika zainteresowanym jednostkom gospodarczym. Należałoby zastanowić się nad rozwiązaniem innym od dotychczas stosowanego, rozwiązaniem wykraczającym poza schematy przyjęte w tej dziedzinie.

Drugą istotną grupą problemów są sprawy związane z finansowaniem potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa środkami własnymi oraz udziału kredytu bankowego w procesie finansowania gospodarki społecznej. Istota nowych rozwiązań systemu w tym zakresie polega na:

- przyjęciu funduszu rozwoju jako wspólnego, w zasadzie jedyne, źródła finansowania całości rozwojowych potrzeb przedsiębiorstw zarówno jeśli chodzi o finansowanie przyrostu zapasów, jak i inwestycji przedsiębiorstw (poprzednio podstawowym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw była amortyzacja),

- uzależnieniu wielkości zapotrzebowania na własne fundusze obrotowe, a więc na zaangażowaniu środków funduszu rozwoju w finansowaniu zapasów od faktycznego kształtowania się tych zapasów (poprzednio zapotrzebowanie zależne było od wysokości normatywów środków obrotowych), co przy zachowaniu pierwszeństwa zaspokajania potrzeb w zakresie finansowania środków obrotowych i przy założeniu zainteresowania przedsiębiorstw w zwiększeniu środków na cele inwestycyjne powinno stwarzać odpowiednie bodźce do racjonalnej gospodarki zapasami,

- uzależnieniu kredytu bankowego od odpowiedniej klasyfikacji zapasów, która różnicuje stopień zaangażowania kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych.

Mechanizm tworzenia funduszu rozwoju polega na odpisie części zysku w wysokości określonej normy ustalonej na okres kilku lat. Ustalenie norm finansowych na okresy kilkuletnie

miało doprowadzić do stabilizacji finansowych warunków przedsiębiorstw i do stworzenia prawidłowej sytuacji przez prowadzenie ich działalności w sposób planowy i gospodarny. Założenia te w praktyce nie dają się w pełni zrealizować. Najbardziej stabilna jest norma określająca udział w odpisie amortyzacji. Normy te dla zjednoczeń są na ogół ustalone do końca bieżącego planu pięcioletniego. Zjednoczenia nie stosują tej praktyki w stosunku do przedsiębiorstw i skracają czas do jednego roku, mimo że warunki do prawidłowych wyliczeń są wystarczająco korzystne.

Nie można natomiast odnieść tego do funduszu rozwoju. Na tym odcinku możliwość prawidłowego ustalenia normy, a nawet późniejsze dokonywanie trafnych zmian, jest bardzo problematyczne, gdyż norma ta jest ustalana z dwuletnim wyprzedzeniem i odnoszona do bardzo zmiennych elementów. Wprowadzenie rachunków A i B funduszu rozwoju pogłębiło szacunkowy charakter wszystkich elementów, które są brane pod uwagę w kalkulacji funduszu rozwoju „A”, a przez to niewątpliwie utrudniając sporządzanie rachunku. Gromadzenie funduszu rozwoju w jednym roku, a wydatkowanie go w roku następnym powoduje niewspółmierność między środkami i potrzebami. Nagromadzone środki różnią się w swej wysokości od założeń planowych, co wynika, jak wspomniano wyżej, z niedokładności materiałów uwzględnianych na etapie kalkulacji, a ponadto z przyczyn niezależnych od przedsiębiorstwa.

Ilustracją nietrafności przy ustalaniu dla przedsiębiorstw norm finansowych na cele rozwojowe jest kształtowanie się nadwyżek i niedoborów w poszczególnych przedsiębiorstwach. Nadwyżki w przedsiębiorstwach podległych 15 zjednoczeniom na początek roku 1967 wynosiły 539 mln zł, natomiast niedobory — 1 517 mln zł. Jeszcze bardziej charakterystyczne jest rozliczenie nadwyżek i niedoborów na dzień 1 stycznia 1968 roku w Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali. Z rozliczenia tego wynika, że w 19 przedsiębiorstwach grupy przemysłowej wystąpiły nadwyżki środków obrotowych na ogólną kwotę 260,7 mln zł, natomiast w 21 przedsiębiorstwach wystąpił niedobór wynoszący 283,9 mln zł. Znamienne jest, że per saldo w ujęciu całej tej grupy przemysłowej rozliczenie to zamknęło się nieznacznym niedoborem jak na warunki tego zjednoczenia, wynoszącym 23,2 mln zł.

Na powstawanie nadwyżek funduszy obrotowych wpłynęło niższe kształtowanie się stanów zapasów bieżących od przyjętego w techniczno-ekonomicznych planach przedsiębiorstw. Niższe niż planowano stany zapasów bieżących są następstwem szeregu przyczyn, z których do najważniejszych należą:

— nieotrzymanie pełnych dostaw wskutek niewykonania umów przez dostawców,

— przekroczenie planów produkcyjnych przy utrzymaniu zakupów materiałów w rozmiarach planowanych,

— właściwa gospodarka zapasami w celu wypracowania dodatkowych środków finansowych na cele inwestycyjne.

Niedobory funduszy obrotowych w przeważającej mierze są również następstwem odchylenia faktycznych stanów zapasów bieżących od stanów planowanych. Znaczna większość niedoborów funduszy obrotowych wynika z wyższego niż planowano ukształtowania się zapasów bieżących. Wśród pozostałych przyczyn do najważniejszych zaliczyć można ponadplanowe i nie planowane straty. Powstałe niedobory powinny w zasadzie być wyrównane środkami finansowymi zjednoczenia, które dysponuje funduszem rezerwowym. Kredyt bankowy odgrywa w tym przypadku rolę pomocy specjalnej, raczej dorywczej i jest udzielany przedsiębiorstwu na warunkach zaostrzonych. W wyniku ograniczenia roli kredytu w finansowaniu niedoborów funduszy własnych w obrocie, zjednoczenia i resorty postulują zwiększenie odpisów na fundusz rezerwowy, aby stanowił on główne źródło, z którego przedsiębiorstwo będzie mogło korzystać w przypadku braku środków finansowych. Oczywiście, realizacja tego postulatu spowodowałaby rozszerzenie roli zjednoczenia jako redystrybutora środków finansowych.

Niektóre zjednoczenia zabierają przedsiębiorstwom nadwyżki funduszy własnych w obrocie na fundusz rezerwowy i w ten sposób zdobywają środki na pokrycie niedoborów¹⁾.

Ani pierwsze, ani drugie rozwiązanie nie odpowiada podstawowym założeniom nowego systemu finansowego. Zwiększenie funduszu rezerwowego do wysokości zapewniającej sfinansowanie powstałych w branży niedoborów doprowadziłoby do absurdalnej sytuacji finansowej. Jako przykład może służyć wymieniane już Zjednoczenie Hutnictwa Żelaza i Stali. Aby zjednoczenie to mogło zapewnić swoim przedsiębiorstwom prawidłową sytuację finansową, powinno zwiększyć odpisy na fundusz rezerwowo o kwotę niedoboru, to jest o 283,9 mln zł. Jednocześnie w innych przedsiębiorstwach powstałyby ponadplanowe środki finansowe w wysokości 260,7 mln zł. Sytuacja taka świadczy o przypadkowości tych wielkości; spowodował to w dużej mierze ruch zapasów, których stany na dzień 31 grudnia zdecydowały w przeważającym stopniu o nadwyżkach i niedoborach. W całej branży wzrost zapasów był zbliżony do stanu planowanego i licząc metodą saldową — nie miał większego wpływu na finanse branży (per saldo niedobór wynosił 23,2 mln zł), główną natomiast przyczyną zaistniałego stanu było inne rozmieszczenie zapasów między poszczególne przedsiębiorstwa, niż to było przewidywane przez zjednoczenie przy ustalaniu normy odpisu na fundusz rezerwowo. Mimo iż branża ma wystarczającą ilość środków, należałoby zjednoczeniu dodać przeszło ćwierć miliarda złotych. Wydaje się, że przy

¹⁾ W roku bieżącym decyzją władz centralnych taka operacja finansowa została dokonana w przedsiębiorstwach podległych resortom: przemysłu maszynowego i przemysłu ciężkiego.

takich zasadach finansowych pieniędzy nie odgrywałby żadnej roli w naszej gospodarce.

Również koncepcja rozliczania niedoborów i nadwyżek jest nie do przyjęcia przy założeniu stabilizacji finansowej przedsiębiorstwa. Zasada taka oznacza bowiem zabieranie przedsiębiorstwu pieniędzy, które często wygospodarowało dzięki swej dobrej pracy, i wspomaganie tych, którzy nie wykazali dostatecznej dbałości i gospodarności w swym działaniu. Przyjęcie takiego rozwiązania przekreśla równocześnie zainteresowanie przedsiębiorstwa właściwą gospodarką zapasami i powoduje bez troskie traktowanie sytuacji finansowej.

Wydaje się, że zarzuty wysuwane w tej sprawie pod adresem systemu finansowego są tylko częściowo uzasadnione. Założona w systemie stabilność norm powinna być utrzymana mimo dużych odchyłeń od założeń planu, które obserwujemy w większości przedsiębiorstw. Stabilność tę można poprawić w okresach rocznych, przyjmując za podstawę rozliczenia nie stany zapasów na koniec roku, a stan średni, obliczony na podstawie kwartalnych lub miesięcznych stanów, środków obrotowych. Poza tym nie została nigdzie potwierdzona teza, że odchylenia te mają na przestrzeni dłuższego czasu jednokierunkowe tendencje. Może być, i prawdopodobnie tak jest, że niedobór funduszy własnych w obrocie, powstały w przedsiębiorstwie na skutek falowania zapasów, będzie zlikwidowany samoczynnie w następnym roku przez niższy przyrost zapasów. Mamy tu więc do czynienia ze zjawiskiem zbliżania się założeń planu do rzeczywistości w dłuższych okresach czasu. Dlatego też coroczne wyrównywanie tych wahań za pomocą środków zjednoczenia lub przez rozliczanie nadwyżek i niedoborów jest postępowaniem niewłaściwym. Najbardziej odpowiednią formą finansowania przejściowych i zmiennych potrzeb przedsiębiorstwa jest kredyt bankowy.

Ponieważ system finansowy nie dopuszcza finansowania niedoborów kredytem o normalnym oprocentowaniu, Narodowy Bank Polski, w porozumieniu z Ministerstwem Finansów, wprowadził nową formę kredytowania — uruchomił kredyt antycypacyjny na poczet wpływów na fundusz rezerwowy. Kredyt ten umożliwił zjednoczeniom dostarczenie przedsiębiorstwom niezbędnych środków finansowych w formie redystrybucji tych środków przez centralę zjednoczenia, jednak pod kontrolą kredytową banku.

Dzięki takiemu rozwiązaniu uzyskano dodatkowe korzyści w postaci większego zainteresowania i poczucia odpowiedzialności centrali zjednoczenia za sytuację finansową przedsiębiorstw, ponieważ możliwość spłacenia zaciągniętych kredytów uzależniona jest w dużej mierze od stanu finansowego tych przedsiębiorstw, którym centrala zjednoczenia udzieliła pożyczek.

Należy stwierdzić, że w dziedzinie finansowania rozwojowych potrzeb przedsiębiorstw przemysłu kluczowego obserwuje się stałe doskonalenie systemu finansowego. Pewne niedo-

ciągnięcia, stwierdzone w trakcie funkcjonowania nowego systemu, są na bieżąco korygowane. Dzięki temu jesteśmy świadkami stałej ewolucji form finansowania i kredytowania przedsiębiorstw przemysłowych. Dalszym wyrazem tego procesu są zarządzenia ministra finansów z dnia 5 grudnia 1967 roku w sprawie gromadzenia przez przedsiębiorstwa nadwyżek finansowych na oprocentowanych rachunkach bankowych oraz w sprawie ustalenia wysokości procentowego udziału pokrycia środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych funduszami własnymi w obrocie.

Zarządzenie w sprawie gromadzenia przez przedsiębiorstwa nadwyżek finansowych na oprocentowanych rachunkach bankowych jest dowodem utrzymania zasady stabilności finansowej przedsiębiorstwa i zwiększenia jego uprawnień do posiadanych środków finansowych. W konkretnej sytuacji gospodarczej państwa mogą zaistnieć warunki zmuszające władze centralne do ograniczenia działalności rozwojowej przedsiębiorstw, szczególnie w zakresie inwestycji. W celu ograniczenia nadmiernej aktywności w tej sferze działania konieczne jest zneutralizowanie pieniądza, który jest w posiadaniu jednostek gospodarczych w ilości przekraczającej ich aktualne potrzeby. Do tej pory nadwyżki te zabierano do budżetu lub na rachunek jednostki nadrzędnej. Oczywiście metoda taka powodowała nieufność przedsiębiorstw do postępowania władz nadrzędnych i obawę, że posiadane środki mogą być zabrane. Cytowane zarządzenie chroni przedsiębiorstwo przed takim postępowaniem, a za rezygnację z użycia posiadanych pieniędzy daje w ekwiwalencie dość wysokie oprocentowanie środków ulokowanych na specjalnym rachunku bankowym.

Dopiero gdy przedsiębiorstwo zamierza wykorzystać posiadane środki wbrew polityce finansowej określonej przez władze centralne, bank wycofuje część kredytów obrotowych, zmuszając w ten sposób przedsiębiorstwo do zastąpienia kredytu posiadanymi środkami własnymi. Przy obserwowanej zmienności sytuacji finansowej, powodowanej w dużej mierze falowaniem zapasów w cyklach rocznych lub nawet dłuższych, tworzenie w przedsiębiorstwie pewnej rezerwy finansowej przez niewydatkowanie posiadanych pieniędzy wydaje się ze wszech miar uzasadnione i niesłuszne są chyba głosy określające taki sposób postępowania jako ograniczenie sfery samodzielności przedsiębiorstwa.

W konkluzji powyższych rozważań można sformułować następującą tezę: słuszne jest przyjęcie funduszu rozwoju jako źródła finansowania całości potrzeb rozwojowych, co potwierdzone zostało w praktyce. Krytykowany sposób odpisów na fundusz rozwoju (rachunek A i B) i powstające w związku z tym zjawisko dużych odchyłeń, dzięki rozszerzeniu funkcji kredytu bankowego nie stwarza trudności w działaniu przedsiębiorstw. Przy omawianiu tego zagadnienia nie należy zapominać, że przy reformie zakładano, jako warunek prawidłowe-

go funkcjonowania nowego systemu, realne planowanie rozwojowych potrzeb przedsiębiorstw, a następnie prawidłowe planowanie zapasów i możliwości utrzymania poziomu zapasów w granicach wynikających z realnych potrzeb w zakresie produkcji i obrotu. Duże odchylenia w faktycznych stanach zapasów od stanów planowanych spowodowane są różnymi i licznymi przyczynami. W racjonalnej gospodarce zapasami stoją na przeszkodzie takie czynniki jak:

- brak należytej dyscypliny w zakresie wykonywania umów o dostawy i wynikające z tego zakłócenia w systemie dostaw, produkcji i sprzedaży,

- nieuwzględnianie w planach zapasów konieczności gromadzenia zapasów w celu realizacji w pierwszych miesiącach roku następnego zadań produkcyjnych,

- częste zmiany planów produkcji i trudności w zagospodarowaniu zapasów powstałych w wyniku zaniechania, wstrzymania lub też ograniczenia produkcji,

- niewłaściwe normy zapasów lub brak tych norm, co uniemożliwia prawidłowe ustalanie planowanych wielkości zapasów.

Wymienione czynniki, jak również i szereg innych, leżących poza sferą finansową, wpływają destrukcyjnie na system finansowy i wywołują ujemne zjawiska w jego funkcjonowaniu. Szczególnie wyraźnie zjawisko to wystąpiło przy realizacji koncepcji „gry“ między zapasami a inwestycjami przedsiębiorstw. Koncepcja „gry“ wynika z przyjęcia zasady samofinansowania rozwojowych potrzeb przedsiębiorstw. Uzależnia ona bowiem zaspokajanie rozwojowych potrzeb przedsiębiorstw od wielkości wygoszczanego funduszu rozwoju i od możliwości przeznaczenia środków funduszu rozwoju na zapasy i na inwestycje z określoną kolejnością wydatkowania tych środków. Zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami powinny być pokryte w pierwszej kolejności wydatki związane z finansowaniem wzrostu środków obrotowych, a dopiero po zaspokojeniu potrzeb w tej dziedzinie pozostałe środki mogą być wykorzystane na cele inwestycyjne. A więc im więcej przedsiębiorstwo zaoszczędzi na zapasach, tym więcej środków będzie mogło przeznaczyć na inwestycje. Przy dużych brakach w zakresie maszyn, urządzeń i budów oraz dużego stopnia ich zużycia potrzeby inwestycyjne nie są nigdy zaspokojone. Z tych względów należało spodziewać się dużego zainteresowania ze strony przedsiębiorstw racjonalną gospodarką zapasami, żeby wygoszczować środki na inwestycje.

Z wielu powodów trudno jest w aktualnej sytuacji ocenić efektywność powiązań ekonomicznych między zapasami i inwestycjami. Obserwując kształtowanie się zapasów w pierwszym roku działania nowego systemu finansowego nie można stwierdzić jakiegokolwiek poprawy ani w zmianach zapasów, ani w tempie ich przyrostu. Nawet w roku tym tempo przyrostu zapasów było wyższe o 2,7 punktu, niż

w roku poprzedzającym wprowadzenie reformy. Również i drugi rok działania systemu nie wniósł do obserwacji nowych spostrzeżeń, ponieważ w roku 1967 tempo przyrostu zapasów utrzymało się w granicach z lat poprzednich.

Jeśli w dziedzinie zapasów nie można zauważyć wyraźnego wpływu systemu na ich poziom, to w sferze inwestycji obserwuje się pewne zjawiska ujemne; wynikają one w dużej mierze ze stosunku tych dwóch wielkości. Przy niewielkich z reguły sumach funduszu rozwoju, przewidzianych na finansowanie inwestycji, każde stosunkowo nawet nieznaczne przekroczenie planowanego przyrostu zapasów powoduje poważne uszczuplenie środków inwestycyjnych, a nawet — jak wskazuje praktyka — całkowite pozbawienie przedsiębiorstwa możliwości realizacji inwestycji ze środków własnych. W sytuacji takiej automatycznie ogranicza się, a nawet eliminuje możliwość wyboru przeznaczenia przez przedsiębiorstwo posiadanych środków funduszu rozwoju i tym samym jakakolwiek „grę“ zapasy — inwestycje. Zjawisko to występuje szczególnie jasno w tych przedsiębiorstwach, w których zapasy są nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do wielkości nakładów na inwestycje. W takiej sytuacji stosunkowo nieznaczny, pozbawiony cech ujemnych, wzrost zapasów przesądzić może sprawę inwestycji, całkowicie przekreślając możliwość ich realizacji.

Sprawę komplikuje dodatkowo charakter inwestycji przedsiębiorstw, gdyż w dużej mierze są to inwestycje odtworzeniowe i w pewnych przypadkach konieczne, ponieważ zaniechanie wymiany maszyny lub urządzenia może spowodować poważne szkody gospodarcze. W takich sytuacjach przedsiębiorstwu przychodziło z pomocą zjednoczenie, udzielając mu subwencji lub pożyczki z funduszu rezerwowego, ewentualnie bank, udzielając przedsiębiorstwu kredytu inwestycyjnego. Praktyka dowiodła, że bezwzględne stosowanie zasady: nie wygoszczasz środków, nie możesz inwestować — nie może mieć miejsca, tym bardziej że w planowaniu finansowym przewiduje się poważny udział kredytu w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw.

W tych warunkach każde przedsiębiorstwo ma prawo ubiegać się o kredyt i brak własnych środków jest tylko niedogodnością z powodu większej zależności od banku i obawy odmowy udzielenia kredytu.

Decydującą przyczyną jednak, z powodu której nie można pozytywnie ocenić efektów wprowadzonej zależności inwestycji od zapasów, jest aktualna polityka gospodarcza, która już w roku ubiegłym wyeliminowała jakakolwiek „grę“ między zapasami i inwestycjami. System finansowy zakłada preferencje dla przedsiębiorstw, które wypracowały własne środki i chcą je przeznaczyć na inwestycje. Oznacza to prawo do inwestowania w przypadku posiadania środków finansowych, które zarazem zakreślały granicę inwestycji przedsiębiorstw, z ewentualnością powiększenia tej gra-

nicy przez bank lub zjednoczenie. Wyznaczenie w narodowym planie gospodarczym limitu nakładów na inwestycje przedsiębiorstw, i to na poziomie znacznie niższym od postulowanego przez przemysł, prowadziło w efekcie do limitowania nakładów na wszystkich szczeblach gospodarczych. Posiadanie pieniędzy nie decyduje o zezwoleniu na realizację inwestycji, a tym samym nie daje żadnej preferencji posiadaczowi środków finansowych. Wobec tego „grę” zapasy — inwestycje uważać można w dużej mierze za wyeliminowaną z systemu.

Mimo tych krytycznych uwag o funkcjonowaniu tej dziedziny systemu finansowego należy stwierdzić, że i ta koncepcja, przy pewnych modyfikacjach oraz zreformowanym systemie planowania i zarządzania, jest krokiem naprzód na drodze doskonalenia systemu finansowego. Wprowadza bowiem możliwość wyboru pewnych alternatyw, wiążąc ze sobą dwa zjawiska identyczne od strony angażowania dochodu narodowego. Pewne rozluźnienie zbyt sztywnych zasad określających tę grę i rzetelne postępowanie wobec „grających” może w przyszłości przynieść oczywiste korzyści.

JERZY KATYŃSKI

Kraków

Eksperymenty gospodarcze w przemyśle chemicznym

Eksperymenty gospodarcze w przemyśle chemicznym pod wieloma względami różnią się od wprowadzonych poprzednio w innych przemysłach. Istotne różnice polegają na tym, że

— eksperymenty te dotyczą całych zjednoczeń, a nie pojedynczych przedsiębiorstw,

— zjednoczenia eksperymentujące podlegają jednemu resortowi i pracują zasadniczo w podobnych warunkach,

— postanowienia statutów eksperymentów nie są identyczne, jakkolwiek regulują podobne lub te same zagadnienia.

W tych warunkach możliwe jest porównanie działalności obu zjednoczeń, a mianowicie Zjednoczenia Przemysłu Azotowego i Zjednoczenia Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”.

Okres, jaki upłynął od wprowadzenia w życie obu eksperymentów (dłuższy nieco w ZPA, krótszy w Zjednoczeniu „Polfa”), jest zbyt krótki, aby móc w pełni uzyskać odpowiedź na pytanie, czy i jakie zasadnicze zmiany w gospodarce przedsiębiorstw podległych obu zjednoczeniom przyniósł eksperyment.

Podstawowy akt prawny, normujący zasady eksperymentalnego zarządzania w ZPA, nosi datę 1 marca 1966 roku (zarządzenie nr 21 prezesa Rady Ministrów), a wydane na jego podstawie zarządzenie ministra przemysłu chemicznego, wprowadzające zasady eksperymentu — datę 14 lipca 1966 roku. Oba akty ustalają wprawdzie wejście w życie nowych zasad z dniem 1 stycznia 1966 roku, ale sam termin ukazania się ich oraz fakt, że niektóre zasady gospodarowania są uregulowane dopiero w odniesieniu do roku 1967, a niektóre dopiero pozostawia się do

Problemy poruszone w niniejszym artykule nie zawierają uwag na tak istotne tematy, jak klasyfikacja zapasów, kryteria tej klasyfikacji, podział zapasów na bieżące, sezonowe, rezerwy i nieprawidłowe oraz odmienne zasady kredytowania każdej z tych grup. Sprawa ta wymaga obszernego, odrębnego opracowania łącznie z oceną systemu kredytowego i zmian, jakie są niezbędne w tej sferze finansów.

Brak również takich tematów, jak efektywność stosowania bodźców materialnego zainteresowania, oprocentowanie środków trwałych, reforma cen fabrycznych. Każdy z tych tematów, to obszerna i skomplikowana dziedzina, wykraczająca daleko poza system finansowy. Ramy jednego artykułu są za szczupłe na omówienie tych tematów.

Ten tak obszerny zakres tematów związanych z systemem finansowym świadczy dobitnie, jak ambitne i trudne zadanie podjęli twórcy nowego systemu. Fakt stworzenia kompleksowego i jednolitego układu, mimo braków i usterek, jest fundamentem dalszej budowy i doskonalenia systemu finansowego.

uregulowania szczegółowego (np. paragraf 3 zarządzenia ministra przemysłu chemicznego) powodują, że eksperyment zaczął w tym zjednoczeniu rzeczywiście działać dopiero z początkiem roku 1967, z tym dodatkowym zastrzeżeniem, że niektóre zagadnienia wymagają wciąż jeszcze uregulowania lub dokładniejszego sprecyzowania. W żywiołowo rozwijającym się przemyśle azotowym, przy stałym przejmowaniu do eksploatacji nowych poważnych inwestycji i przy zmiennej koniunkturze rynkowej (zwłaszcza na rynkach zagranicznych), o wynikach działalności jednego roku decyduje niezmiennie wiele czynników i jest rzeczą trudną wyodrębnić te wskaźniki, które można by odnieść w sposób jednoznaczny do działania eksperymentu.

Podobnie przedstawia się sprawa ze Zjednoczeniem „Polfa”, w którym również wydane akty normatywne określają termin rozpoczęcia eksperymentu na dzień 1 stycznia 1966 roku; faktycznie zaczął on jednak funkcjonować w ciągu roku 1967, a nawet w ciągu tego roku rozstrzygano szereg zagadnień mających zasadnicze znaczenie dla eksperymentu jak na przykład:

— w drugim kwartale 1967 roku została ostatecznie ustalona sprawa kompetencji banków w zakresie finansowania inwestycji (podział kompetencji między Narodowy Bank Polski i Bank Inwestycyjny),

— wysokość pokrycia środków obrotowych fundusami własnymi i związanych z tym zagadnieniem rozliczeń niedoborów i nadwyżek tych środków, a co za tym idzie zapotrzebowania na fundusz rozwoju „B”, została ustalona dopiero w czwartym kwar-

tale 1967 roku. W tej sytuacji półroczne rozliczenie środków obrotowych w przedsiębiorstwach „Polfy” zostało przeprowadzone na podstawie ogólnie obowiązujących przepisów.

Nadmienić należy, że niektóre zagadnienia nie czekały się dotychczas właściwych przepisów wykonawczych, a niektóre zostały uregulowane w sposób budzący nadal wątpliwości i dyskusje. Faktyczny okres działania eksperymentu jest zatem w tym zjednoczeniu jeszcze krótszy niż w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego. W tych warunkach ocena eksperymentu przez bank, który nie ma możliwości bieżącego śledzenia gospodarki zjednoczeń, a opiera się przede wszystkim na materiałach liczbowych odnoszących się do okresów ubiegłych, jest szczególnie utrudniona.

W normalnych warunkach ocena gospodarki zjednoczenia jest sumą ocen dokonanych przez oddziały banku, finansujące poszczególne jednostki wchodzące w skład zjednoczenia. Dotyczy to również eksperymentujących przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, z którymi oddziały banku stykały się dotychczas w swojej praktyce. Cechą charakterystyczną eksperymentów w przemyśle chemicznym jest ich odmiennosc od wyżej wymienionych, polegająca przede wszystkim na tym, że objęte są nimi wszystkie przedsiębiorstwa wchodzące w skład danego zjednoczenia, po drugie zaś eksperymentalne metody dotyczą przede wszystkim uprawnień i metod pracy zjednoczenia, a pośrednio tylko poszczególnych przedsiębiorstw.

Oddziały Narodowego Banku Polskiego, finansujące przedsiębiorstwa podległe eksperymentującym zjednoczeniom, z samym eksperymentem kontaktują się pośrednio, przez zapoznawanie się z decyzjami zjednoczeń i wyciąganie wniosków porównawczych co do gospodarki przedsiębiorstw, nie mają jednak w toku bieżącego finansowania i kontroli przedsiębiorstwa bieżącego wglądu w sam mechanizm funkcjonowania eksperymentu. Stąd oddziały banku, oceniając zjawiska gospodarcze w przedsiębiorstwach, mogą jedynie doszukiwać się ich związku z metodami zarządzania stosowanymi przez zjednoczenie, poza pewnymi wyjątkami, jak na przykład polityka inwestycyjna, o których będzie mowa w dalszym ciągu.

Bliższe kontakty z aparatem zjednoczenia utrzymują powołani w ostatnich latach pełnomocnicy centrali banku, przebywający w siedzibie zjednoczenia i pozostający z nim w stałym kontakcie. Sam jednak charakter tych kontaktów, których przedmiotem są przede wszystkim sprawy finansowe, również nie dotyczy bezpośrednio zagadnień metody zarządzania, jakkolwiek wiąże się z tymi zagadnieniami bliżej niż kontakty oddziałów finansujących przedsiębiorstwa.

Oceniając eksperyment, należy z konieczności ustosunkować się nie tylko do działania wyraźnie sprecyzowanych przepisów, ale również do zagadnień wyłaniających się w codziennej praktyce, jakkolwiek nigdzie wyraźnie nie uregulowanych. W praktyce okazało się, że takich zagadnień, oscylujących niejako na pograniczu eksperymentu i ogólnie obowiązujących przepisów, jest wiele. Przepisy statutu eksperymentu, regulujące z natury rzeczy zagadnienia o zasadniczym znaczeniu, nie mogą przewidzieć wszystkich zachodzących w praktyce wy-

padków, w których może wystąpić kolizja z ogólnie obowiązującymi przepisami, a tym bardziej treści nowych aktów normatywnych, mogących spowodować tego rodzaju kolizje. Trudno również wymagać, aby ukazujące się akty normatywne zawierały dodatkowe postanowienia przeznaczone specjalnie dla eksperymentujących jednostek różnego rodzaju. W praktyce zagadnienia takie — występujące w toku kontaktów banku z przedsiębiorstwami i zjednoczeniami — są regulowane w drodze porozumienia stron w konkretnych wypadkach, co jednak nie zawsze jest wystarczające. Jednym z typowych przykładów są rozliczne problemy związane z finansowaniem inwestycji, częściowo dotychczas nie rozstrzygnięte.

Przedsiębiorstwa zgrupowane w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego i „Polfi” znajdują się na ogół w wyjątkowo dobrych warunkach finansowych. W tej sytuacji powstaje jednak dodatkowa trudność w badaniu działania eksperymentu, którego efekty nie występują z taką ostrością, jak miałyby to miejsce, gdyby przedsiębiorstwa zamiast wykonywać i przekraczać planowe zadania w zakresie produkcji, rentowności, eksportu itp. miały trudności z ich osiągnięciem. Dobre wyniki zarówno przed wprowadzeniem, jak i po wprowadzeniu eksperymentu utrudniają dodatkowo jego ocenę.

Gdyby rentowność była istotnie zagrożona, powstałaby konieczność elastycznego manewrowania pokryciem finansowym środków obrotowych, ostrożnego planowania zasobów i inwestycji, specyficznego gospodarowania funduszem rozwoju zjednoczenia czy też funduszem rezerwowym, co pozwoliłoby na poczynienie obserwacji, jakie możliwości dają w tym wypadku usprawnienia wynikające z eksperymentu.

Specyficzną cechą eksperymentalnych metod zarządzania w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego i „Polfi” jest przyznanie specjalnych uprawnień zjednoczeniom, a raczej — mówiąc ściśle — centralom zjednoczenia, spełniającym uprzednio funkcje typu raczej administracyjnego. Liczne uprawnienia, z których korzystają obecnie centrale zjednoczeń, a jednocześnie nowe częściowo zadania, jakie na nich spoczywają — wywodzą się z dwóch źródeł. Po pierwsze — centrale zjednoczeń przejmują niektóre uprawnienia, które uprzednio przysługiwały Ministerstwu Przemysłu Chemicznego, po wtóre — przyjęły one niektóre uprawnienia przedsiębiorstw wchodzących w skład zjednoczeń. Zmiany te mają na celu realizację zasady traktowania zjednoczenia jako jednolitego organizmu gospodarczego, odpowiedzialnego za wykonanie zadań, a nie jedynie jako sumy poszczególnych przedsiębiorstw.

Dla realizacji tej podstawowej zasady zastosowano jednocześnie dwie drogi:

- a) wyposażenie central zjednoczenia albo dyrektorów zjednoczeń w szczególne uprawnienia,
- b) wprowadzenie pewnych, szczególnie działających bodźców ekonomicznych.

Działanie bodźców idzie z kolei w dwóch kierunkach, zapewniając korzyści bądź zjednoczeniom czy też przedsiębiorstwom jako jednostkom gospodarczym, bądź też załogom. Należy stwierdzić na wstępie, że system bodźców ekonomicznych i ich powiązanie z wynikami gospodarczymi zostało szczegółowiej i bardziej wyczerpująco ustalone w „Polfie” niż w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego.

Charakterystyczny jest również fakt, że w wyniku występowania zjednoczenia w roli przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym, bodźce są przywiązane z reguły nie do wyników działalności poszczególnych przedsiębiorstw, ale zjednoczenia jako całości. W drugiej dopiero kolejności następuje rozdział na pojedyncze przedsiębiorstwa, zależnie od wielkości ich wkładu w uzyskaniu wspólnych wyników. Na przykład Zjednoczenie „Polfa” rozlicza samodzielnie z Biurem Leków saldo eksportu i importu w złotych dewizowych, a tymczasem przedsiębiorstwa mają prawo jedynie do udziału w części zysku, zależnej od uzyskanych wyników. Z kolei dyrektor Zjednoczenia Przemysłu Azotowego dysponuje sam ponadplanową produkcją przeznaczoną na eksport. Zjednoczenie ustala zasady sprzedaży wyrobów przez biura zbytu, jak również decyduje o potrzebach importowych, zaspokajanych za wygoszczarowane dewizy. Dyrektorzy mają również specjalne uprawnienia w zakresie zmiany w ciągu roku niektórych wskaźników.

Szczególnym rozwiązaniem, zasługującym na uwagę, jest centralne potraktowanie w eksperymencie „Polfy” efektywności eksportu, między innymi przez wprowadzenie systemu cen, które umożliwiają — przez porównanie z cenami dewizowymi — określenie stopnia opłacalności eksportu każdego produkowanego asortymentu.

Uzyskano w ten sposób możliwość bieżącej analizy wartości wyrobów i półfabrykatów eksportowych „Polfy” na tle kształtowania się cen analogicznych asortymentów produkowanych przez obce firmy działające na rynkach zagranicznych. Bardzo istotnym punktem nowego systemu jest metoda rozliczeń na podstawie salda dewizowego, dokonywanych przez Biuro Leków ze Zjednoczeniem „Polfa”. Saldo stanowi dyrektywę dla zjednoczenia, a pośrednio i dla Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego „CIECH” ze względu na jego plan wpływów dewizowych. Jest to istotny punkt nowego systemu, który znacznie rozszerza możliwości manewru ekonomicznego. Eksport, produkcja antyimportowa, import (prowadzony na tych samych warunkach co eksport — również w relacji do cen na rynkach zagranicznych, z zastosowaniem tych samych współczynników dewizowych) stały się w eksperymencie „Polfy” ważnym instrumentem gry ekonomicznej. Należy podkreślić, że zagadnienie eksportu jest dla „Polfy” szczególnie ważne, gdyż dwie trzecie zysku zjednoczenia pochodzi z tego źródła.

Znaczenie eksportu w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego jest również poważne, zagadnienie to nie zostało jednak uregulowane w sposób równie szczegółowy. Charakterystycznym natomiast dla tego zjednoczenia rozwiązaniem jest wprowadzenie jako dyrektywy wyłącznie produkcji finalnej, co eliminuje zwielokrotnienie obrotów w wypadku sprzedaży wewnętrznej między przedsiębiorstwami zjednoczenia.

Ażby przeciwdziałać ujemnym skutkom różnic cen, jakie występują w wypadku korzystniejszego dla gospodarki zjednoczenia, ale mniej korzystnego dla przedsiębiorstwa obrotu wewnętrznego, zamiast sprzedaży gotowego produktu na zewnątrz, zjednoczenie przekazuje w tych wypadkach odpowiednie różnice z własnych środków (fundusz wyrównawczy).

Jak wynika z powyższych uwag wstępnych, dotyczących ogólnych rozwiązań, wydaje się, że istotną cechą obu eksperymentów jest przede wszystkim wzrost znaczenia centrali zjednoczenia — łączącej się z przekształceniem jej z jednostki administracyjnej w operatywną, kierującą bezpośrednio gospodarką zespołu przedsiębiorstw. Nasuwają się tu następujące uwagi:

a) centrala zjednoczenia (dyrektor zjednoczenia), korzystając z wyjątkowych uprawnień wyznacza zadania dla przedsiębiorstw, ma prawo zmieniać je w ciągu roku oraz operatywnie kierować ich wykonaniem. To samo dotyczy w dużej mierze wskaźników finansowych, mających decydujący wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw. Wówczas jednak zacierają się obrazy gospodarki samego przedsiębiorstwa, gdyż zawsze możliwe jest odpowiednie manewrowanie wskaźnikami, zapewniające formalne wykonanie planów. Sprawa nie miałaby zasadniczego znaczenia, gdyby zjednoczenie jako całość miało trudności z realizacją zadań, co jednak nie zachodzi w żadnej z branż objętych badaniami. W warunkach, kiedy łączny plan zjednoczenia jest z reguły przekraczany, istnieje zawsze możliwość skompensowania nieprawidłowej działalności nielicznych przedsiębiorstw dobrymi wynikami innymi.

W tych warunkach rozrachunek gospodarczy, będący podstawą systemu gospodarki, a pośrednio finansowania i kontroli bankowej, jest poważnie podważony. Tymczasem metody finansowania i kontroli przedsiębiorstw wchodzących w skład zjednoczeń eksperymentujących nie uległy zmianie i nadal opierają się na zasadach pełnego rozrachunku gospodarczego, co powoduje nie tylko sprzeczności, ale zbędny nakład pracy, gdyż przedsiębiorstwa i oddziały banku finansującego spełniają nadal czynności, które w systemie eksperymentu są częściowo zbędne lub przynajmniej nadmiernie rozbudowane;

b) o ile słuszne jest w zasadzie wyeliminowanie obrotów wewnętrznych w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego i pozostawienie jako dyrektywy wyłącznie produkcji finalnej, to jednak w systemie tym kryć się mogą dodatkowe bodźce działające w nieprawidłowym kierunku. Wydaje się właściwe, aby albo istniał dodatkowy bodziec — związany na przykład ze stopniem finalizacji produkcji, albo aby uniknąć niepożądanego mnożenia wskaźników — rozwiązania tego rodzaju powinny należeć do wyjątkowych, obwarowanych dodatkowymi warunkami;

c) w Zjednoczeniu „Polfa” doświadczenia wykazują prawidłowe funkcjonowanie nowego systemu cen, którego jedną z głównych zalet stanowi przejrzystość i oparcie na obiektywnych parametrach. Konstrukcja systemu cen sprawia między innymi, że przedsiębiorstwa zjednoczenia są zainteresowane zarówno w obniżce cen fabrycznych, jak też w osiągnięciu najwyższego uzysku dewiz, co powoduje z kolei uatrakcyjnienie produkowanych asortymentów. Jak stwierdziły oddziały banku, przedsiębiorstwa zajmują się aktywnie odcinkami pracy traktowanymi uprzednio jako drugorzędne, same postulują obniżenie cen fabrycznych, co dawniej osiągnano drogą nacisku. Stwierdzono między innymi, że prowadzone są prace nad wpływem kosztów ogólnofabrycznych na koszty własne, rozbudową zaplecza naukowo-

-badawczego i badania porównawcze cen fabrycznych z cenami na rynkach zagranicznych. Obniżką cen objęto pod koniec roku ubiegłego 43 asortymenty wyrobów;

d) również na szczeblu zjednoczeń dają się stwierdzić pewne sprzeczności w stosowaniu przepisów. Metody planowania, statystyki, sprawozdawczości nie są dostosowane do zasad eksperymentu. Zagadnienie należy uregulować w szerszym aspekcie, określając jednocześnie granicę, poza którą nie mają zastosowania w stosunku do zjednoczeń eksperymentujących ogólnie obowiązujące przepisy, usuwając sprzeczności istniejące między zasadami eksperymentów, a innymi obowiązującymi jednocześnie wytycznymi, oraz uwzględniając w należyty stopniu specyficzną sytuację przedsiębiorstw wchodzących w skład obu zjednoczeń.

W przepisach normatywnych, regulujących zasady eksperymentów, znajdują się co prawda postanowienia anulujące moc prawną przepisów sprzecznych z zasadami statutów, ale w praktyce okazało się to niewystarczające. Niezbędne jest działanie w dwóch jednocześnie kierunkach. Po pierwsze, należy ostatecznie uporządkować istniejące i znane trudności, po wtóre — znaleźć sposób szybkiego i skutecznego usuwania na przyszłość nieodpowiedności i sprzeczności, które mogą się pojawić czy to w wyniku nieoczekiwanych sytuacji, czy też zmian wprowadzanych w ogólnym systemie zarządzania gospodarką narodową.

Gospodarka zapasami

Zagadnienie to nie ma charakteru zasadniczego w samym systemie eksperymentu, jest jednak jednym z pierwszoplanowych w stosunkach łączących oddziały banku z przedsiębiorstwami. Analiza prawidłowości planowania i gospodarki zapasami jako czynnika angażującego znaczne środki finansowe i gros kredytu bankowego, sposoby pokrycia finansowego ich stanu i wzrostu są to sprawy będące na porządku dziennym kontaktów banku z przedsiębiorstwem, mające zatem siłą rzeczy duże znaczenie. W systemie obu eksperymentów zanika jeden z zasadniczych mechanizmów finansowych działających w przedsiębiorstwie, a mianowicie problem wyboru między wzrostem zapasów a inwestycjami przedsiębiorstw. W Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego źródłem finansowania zapasów jest fundusz rozwoju, który nie może być przeznaczany na inwestycje finansowane z innych źródeł. W „Polfie” również przeprowadzony jest tego rodzaju podział, a nawet nieco dalej idący.

Zdaniem oddziałów banku, rozdział powyższy spowodował w przedsiębiorstwach ZPA zmniejszenie się zainteresowania zagadnieniem zapasów, gdyż problem w znacznym stopniu przeniósł się na szczebel zjednoczenia. Wzrost zapasów przekraczający możliwości finansowe przedsiębiorstwa będzie w zasadzie zawsze odpowiednio uwzględniony przez zjednoczenie, które stosownie do realnych potrzeb określa wskaźniki odpisów na fundusz rozwoju i — co już podkreślano — wobec bardzo dobrej sytuacji finansowej nie jest krępowane wysokością środków na skali zjednoczenia. Stwierdza się zatem również na tym polu zatarcie zasad rozrachunku gospodarczego, co może doprowadzić do pewnego rozluźnienia gos-

podarki przedsiębiorstw, gdyż suma zapasów w zjednoczeniu nie jest określana bezpośrednio ani pośrednio żadnym wskaźnikiem, a pokrycie finansowe jest zawsze do dyspozycji.

Podkreśla się, że zagadnienie zapasów nieprawidłowych jest w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego zjawiskiem poważnym, gdyż znaczne ich ilości powstają w wyniku przekazywania do produkcji nowych instalacji wielomilionowej wartości. W poszczególnych wypadkach system ZPA powoduje powstanie bodźców niekorzystnych dla prawidłowej gospodarki zapasami, gdyż przedsiębiorstwa posiadające wysokie stany zapasów nieprawidłowych na początek roku zapewniają sobie wyższe pokrycie aktywów funduszami własnymi, co pozwala im — po rozładowaniu zapasów nieprawidłowych — swobodniej gospodarować, zużywając uwolnione nadwyżki finansowe na wzrost zapasów bieżących, wymagających niższego pokrycia.

Polityka taka, wynikająca z przyczyn obiektywnych, jest oczywiście sprzeczna z interesem zjednoczenia, jest jednak bardzo trudno zareagować na nią w sposób skuteczny, zważywszy brak odpowiednich postanowień statutu.

W Zjednoczeniu „Polfi” sprawa została jednak w znacznej mierze rozwiązana, co wynika częściowo z odmiennej sytuacji w zakresie gospodarki zapasami niż w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego. Przyczyniła się do tego ponadto zasada oprocentowania środków obrotowych w wysokości 5% oraz drogiego kredytu bankowego (6%). Na równi natomiast ze środkami własnymi oprocentowany jest kredyt finansujący zapasy o charakterze specjalnym i sezonowym. Również jednak w „Polfie” porządkowanie zasad gospodarki zapasami nie wynika z pierwotnych zasad eksperymentu, lecz zostało opracowane w późniejszym okresie.

Gospodarka inwestycyjna i remontowa

Powyższe zagadnienie jest w systemie obydwu eksperymentów uregulowane w sposób specyficzny i należyte sprecyzowany, jakkolwiek stosowanie zasad eksperymentu natrafia na tło ogólnie obowiązujących przepisów — na trudności. Zasadą wspólną jest:

a) oderwanie finansowania inwestycji przedsiębiorstw od finansowania środków obrotowych,

b) pewne zatarcie granic podziału między inwestycjami przedsiębiorstw i zjednoczeń, gospodarką inwestycyjną i remontową i poszczególnymi rodzajami remontów. Różnice polegają nie na kwalifikacji do poszczególnych rodzajów nakładów, ale na możliwościach finansowania ich z różnych źródeł, w przeciwieństwie do ogólnie obowiązującego systemu, postulującego ścisły podział funduszy finansujących różne rodzaje działalności remontowej i inwestycyjnej.

Zasady finansowania przedstawiają się o tyle odmiennie w obu zjednoczeniach, że w „Polfie” podzielono inwestycje typu inwestycji przedsiębiorstw, włączając je w zasadzie do inwestycji branżowych (finansowanych przez Bank Inwestycyjny), a pozostawiając wymianę maszyn i małą modernizację finansowaną z funduszu remontowego w gestii Narodowego Banku Polskiego. W Zjednoczeniu Prze-

myślu Azotowego pozostawiono dotychczasowy podział inwestycji na zjednoczeniowe (finansowane przez Bank Inwestycyjny) i przedsiębiorstw (w gestii Narodowego Banku Polskiego), jednak źródłem finansowania jest w obu wypadkach głównie fundusz amortyzacyjny, pozostawiany w 100% do dyspozycji zjednoczenia.

Działalność remontowa finansowana jest częściowo ze specjalnych funduszy, częściowo z narzutów na koszty przedsiębiorstw, przy czym o wysokości narzutów decydują przewidywane potrzeby remontowe ustalone na podstawie doświadczeń z lat ubiegłych. Oceniając specyfikę finansowania działalności remontowo-inwestycyjnej w systemie eksperymentów, należy stwierdzić, że ogólnie obowiązująca odrębność źródeł finansowania poszczególnych rodzajów inwestycji i remontów pociąga za sobą bardziej wnikliwe kwalifikowanie nakładów do poszczególnych grup i w następstwie ułatwia kontrolę prawidłowej kwalifikacji. System wprowadzony przez eksperyment nie narusza co prawda podstawowych zasad kwalifikacji nakładów (poza pewnym przesunięciem w „Polfie”), ale stwarza możliwości płynności kwalifikacji, zwłaszcza wobec specyficznego charakteru inwestycji i remontów w przemyśle chemicznym.

Zjednoczenie Przemysłu Azotowego może, kierując się różnymi przesłankami, kwalifikować inwestycje stojące na pograniczu zjednoczeniowych i przedsiębiorstw do jednej lub do drugiej kategorii, operując tymi samymi środkami pochodzącymi z amortyzacji. Z kolei w odniesieniu do „Polfy” oddziały banku domagają się dokładniejszego sprecyzowania charakteru inwestycji „modernizacyjnych”, gdyż tu z kolei powstaje możliwość zakwalifikowania przez dyrektora przedsiębiorstwa do tej kategorii takich inwestycji, które powinny być traktowane jako branżowe. Podobne możliwości istnieją w zakresie gospodarki remontowej, jakkolwiek wprowadzone w tym zakresie zmiany mają raczej charakter pozytywny, gdyż:

- drobiazgowe rozróżnienie między rodzajami remontów jest w niektórych wypadkach czysto formalne i zrezygnowanie z wyrazu finansowego tego rozróżnienia należy uznać za celowo zamierzone przez eksperyment,

- wprowadzenie jako częściowego źródła finansowania remontów stałego narzutu w ciężar kosztów przedsiębiorstwa, niezależnego od faktycznego przerobu, nie stwarza bodźca do źle rozumianych oszczędności, powodujących dekapitalizację majątku trwałego.

W Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego nie zostały wyodrębnione z funduszu amortyzacyjnego środki na inwestycje socjalno-kulturalne, co stwarza możliwości przefinansowania inwestycji tego typu, zwłaszcza że oddziałom banku brak jest dostatecznych podstaw do głębszej kontroli merytorycznej.

Daleko poważniejszym zagadnieniem są sprzeczności między postanowieniami a praktyką wynikająca ze stosowania aktualnych ogólnie obowiązujących przepisów, nie zostało bowiem dotychczas ustalone autorytatywnie, w jakim zakresie przepisy te odnoszą się do zjednoczeń eksperymentujących.

W „Polfie” limity przerobu są daleko niższe od wygospodarowanych środków. Jeszcze bardziej dras-

tycznie przedstawia się sprawa w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego, dysponującym środkami na inwestycje typu przedsiębiorstw rzędu 500 mln zł. Orientacyjny szacunek możliwości dopuszczenia do finansowania inwestycji tego typu wynosi dla zjednoczenia w fazie wstępnej około 150 mln zł. Zgodnie z obowiązującym systemem bank wycofuje w takich wypadkach część kredytu obrotowego, aby przez związanie dodatkowych własnych środków przedsiębiorstwa zmniejszyć możliwości finansowania inwestycji. W warunkach eksperymentu Zjednoczenia Przemysłu Azotowego metoda nie jest możliwa do zastosowania, ze względu na odrębność źródeł pokrycia inwestycji i gospodarki eksploatacyjnej — fundusz amortyzacyjny nie może być przeznaczony na finansowanie środków obrotowych.

Powyższy przykład jest nader typowy, obrazuje bowiem jasno problemy, jakie powstają w toku stosowania eksperymentalnych zasad. Z drugiej strony charakter inwestycji przemysłu chemicznego, a zwłaszcza Zjednoczenia Przemysłu Azotowego, mających — w grupie inwestycji przedsiębiorstw — głównie na celu dokonanie okresowej wymiany urządzeń aparatury skorodowanych w toku eksploatacji — powoduje, że powinny one być traktowane w sposób specjalny, chyba poza szacunkami inwestycji.

Ocena systemu finansowania inwestycji i remontów w obu zjednoczeniach jest w zasadzie pozytywna zarówno odnośnie do postanowień eksperymentu, jak i ich realizacji przez zjednoczenia i przedsiębiorstwa. Stwierdza się jednak bezwzględna potrzebę uregulowania następujących zagadnień:

- zakresu obowiązywania limitu przerobu lub szacunku nakładów w odniesieniu do obu zjednoczeń,
- wydzielenia środków na finansowanie inwestycji socjalno-kulturalnych w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego.

W tym celu należałoby rozważyć następujące możliwości:

- potraktowanie pewnego typu inwestycji przedsiębiorstw, polegających na wymianie urządzeń aparaturowych, jako inwestycje specjalnego rodzaju — na przykład substytucyjne — i dopuszczenie do finansowania ich poza szacunkiem nakładów,

- określenie nakładów na inwestycje socjalno-kulturalne w wysokości ustalonej przez zjednoczenie łącznie — według ustalonego klucza, następnie dokonanie rozdziału kwoty na poszczególne przedsiębiorstwa.

Dodatkowo w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego należałoby się zainteresować zagadnieniem celowości rozdziału inwestycji zjednoczeniowych i przedsiębiorstw — które są finansowane z jednego źródła i dla których niejednokrotnie trudno jest znaleźć precyzyjne kryteria kwalifikacyjne. Wydaje się celowe wprowadzenie podobnego systemu, jaki został ustalony w eksperymentach „Polfy” i zlokalizowanie finansowania obydwóch typów inwestycji w jednym banku.

Handel zagraniczny

Udział eksportu Zjednoczenia Przemysłu Azotowego i „Polfy” ma duże znaczenie dla wyników całego resortu, jak również dla sytuacji zjednoczeń.

Problem handlu zagranicznego jest słusznie jednym z centralnych zagadnień eksperymentów. Jak w innych wypadkach, zagadnienia eksperymentu związane z eksportem i importem, rozwiązane są bardziej szczegółowo w wypadku „Polfy” niż Zjednoczenia Przemysłu Azotowego. System bodźców w tym zjednoczeniu, jako charakterystyczny, przedstawiono wyżej, zasadniczym zagadnieniem jest umożliwienie korzystania z importu zależnie od uzysku eksportowego. Istotną różnicą między systemem w obu zjednoczeniach jest przy tym posługiwanie się pojęciami opłacalności i salda dewizowego w „Polfie”, przy jednoczesnym ograniczeniu zagadnienia do nadwyżek eksportowych w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego.

Przy istnieniu niewątpliwych bodźców stymulujących eksport i słusznie wiążących możliwości importowe z eksportem, postanowienia statutów eksperymentu stwarzają jednak pewną możliwość osiągnięcia pozytywnych — w sensie eksperymentu — rezultatów, przy zastosowaniu nie zawsze prawidłowych rozwiązań. Należy tu rozróżnić dwa wypadki:

a) osiąganie i przekraczanie zadań drogą ilościowego zwiększania eksportu przy zmniejszeniu jego efektywności,

b) polepszanie uzysku dewiz drogą wyzyskiwania koniunktur i konfiguracji cenowych, ze szkodą dla rozwijania nowej produkcji krajowej.

Wymienione możliwości istnieją potencjalnie w obydwu zjednoczeniach, z tym że ze względu na ściślejsze sprecyzowanie postanowień eksperymentu, „Polfa” ogranicza nieco ich działanie.

Dodatkowo przy rozwiązywaniu przyjętym w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego powstaje problem prawidłowości konstrukcji planu eksportu, który jest bazą dla obliczania dodatkowych uzysków. Brak jest sprawdzianu, czy wysokie przekraczanie planu nastąpiło w wyniku dobrej gospodarki, czy też zostało spowodowane błędnymi założeniami planowymi. Nie stwierdzono natomiast uszczuplania dostaw krajowych na korzyść eksportu.

Dodatkowym zagadnieniem, wymagającym rozważenia, jest pojęcie salda dewizowego, wprowadzone w eksperymentie „Polfy”. Powstaje bowiem problem rozliczenia różnych kierunków eksportu i importu. O ile bowiem łatwo jest wyliczyć prawidłowo saldo obrotów z blokiem dolarowym i rublowym — każde z osobna, to sprawa komplikuje się w przypadku transakcji wiązanych, gdy na przykład surowiec sprowadzany jest z krajów kapitalistycznych, a wyrób gotowy — eksportowany do krajów socjalistycznych lub przeciwnie. Podstawą oceny wyników jest w tych wypadkach rozliczenie dokonywane na podstawie oficjalnych stawek przeliczeniowych, które w konkretnych wypadkach mogą okazać się niezupełnie ściśle dla danej transakcji.

Nie wchodząc w szczegóły techniczne zagadnienia ani nie kwestionując słuszności decyzji obu zjednoczeń w konkretnych wypadkach, należy stwierdzić, że postanowienia eksperymentu stanowią bodźce, które mogą przeciwdziałać rozwijaniu produkcji asortymentów, które w danym momencie opłaca się importować za cenę zwiększenia eksportu. Podobne — chwilowo korzystne i opłacalne — posunięcia mogą jednak na dłuższą metę okazać się niebezpieczne, na przykład w razie zmiany sytuacji gospodarczej czy innego rodzaju komplikacji na rynkach światowych.

Dalszym problemem jest ustosunkowanie się do rozszerzenia eksperymentów zjednoczeń na bazie uzyskanych doświadczeń. Nie przesądając szczegółowych postanowień statutów w konkretnych wypadkach, należy stwierdzić, że rozwiązania zastosowane w przemyśle azotowym i farmaceutycznym nie mogą być w całości zastosowane w innych zjednoczeniach, nawet w tym samym resorcie. Eksperyment to dziedzina nie tylko gospodarcza, ale wchodząca również daleko w stosunki międzyludzkie, zwłaszcza gdy idzie o rozwiązania nie mające charakteru czysto mechanicznego. W obu opisywanych wypadkach zjednoczenia prawdzie nie przejmują od przedsiębiorstw specjalnych uprawnień na ich niekorzyść, ale wnikają na pewno głębiej w gospodarkę przedsiębiorstw, niż to się zawyczaj dzieje, kształtując profil produkcyjny, decydując o wzajemnych powiązaniach między poszczególnymi zakładami, podejmując szybkie decyzje zależnie od koniunktury na rynkach krajowych czy zagranicznych.

Powodzenie takiego trybu postępowania zależne jest od różnych specyficznych czynników, spośród których na pierwszym miejscu trzeba wymienić specyfikę produkcji oraz warunki kadrowe. W wypadkach gdy produkcja zjednoczenia bilansowana jest łącznie, gdy zachodzą powiązania między poszczególnymi przedsiębiorstwami, które występują wzajemnie jako dostawcy i odbiorcy w obrotach wewnętrznych i gdy problem handlu zagranicznego dotyczy jeśli nie wszystkich, to większości jednostek, metoda stosowana w opisanych zjednoczeniach może zdać egzamin. Mijałoby się natomiast z celem stosowanie jej wówczas, gdy produkcja zakładów podlegających zjednoczeniu jest bardzo różnorodna, występują niezależne w różnych jednostkach zagadnienia zaopatrzenia i zbytu, jednym słowem, gdy całe zjednoczenie jest jednostką skonstruowaną w sposób raczej administracyjny niż gospodarczy. Integracja kierownictwa stałaby się wówczas dodatkowym balastem administracyjnym zamiast usprawnieniem.

Nie mniejszym problemem są zagadnienia stosunków międzyludzkich. W opisanych eksperymentach specyficznie kształtuje się stosunek między kierownictwem centrali zjednoczenia i przedsiębiorstwa, nie określony w zasadzie szczegółowo żadnymi przepisami, ale wymagający wzajemnego zrozumienia i dobrze pojętej współpracy. Kierownictwo przedsiębiorstwa — pojęte w najszerszym znaczeniu, a zatem łącznie z samorządem robotniczym — musi mieć przekonanie, że polecenia centrali zjednoczenia są słuszne, podyktowane znajomością sytuacji gospodarczej i interesem całego zjednoczenia. Z kolei zjednoczenie powinno mieć pewność, że jego polecenia wykonane będą z pełnym zrozumieniem i najlepszą wolą, a ewentualne kontrargumenty przedsiębiorstw są wynikiem znajomości obiektywnej sytuacji wewnątrz zakładu, a w żadnym wypadku nie są podyktowane wąsko pojmowanym interesem własnym. W konkretnych wypadkach nie stwierdzono występowania sprzeczności wewnątrz zjednoczenia, co należy jednak przypisać istniejącym warunkom, a nie postanowieniom statutu eksperymentu.

Należy nadmienić, że konkretne przepisy określające pracę zjednoczeń eksperymentujących, powinny być nie tylko jasne i wyczerpujące, ale możliwie nieskomplikowane i zwięzłe. Wiele spraw pozostawia się

zatem swobodnej decyzji stron, którymi są przede wszystkim centrala zjednoczenia i przedsiębiorstwo, a dodatkowo resort, bank i inne. Z tych względów problem zaufania do kierownictwa i do organizacyjnej zwartości zjednoczenia przesądza z góry objętość statutowych eksperymentu i ilość zagadnień regulowanych drobniawo przepisami w sposób odwrotnie proporcjonalny. Tam gdzie istniejąca sytuacja będzie

wymagała apriorycznego regulowania wielu problemów, postanowienia statutu nie tylko rozrosną się nadmiernie, ale uniemożliwią wszelką elastyczność kierownictwa, stając się czynnikiem hamującym zamiast usprawniającym. Te względy powinny jasno określać granicę, poza którą nie powinni się posunąć zwolennicy rozszerzania metod eksperymentalnych.

STANISŁAW BARTOSZEWSKI

Koszalin

Niektóre problemy funkcjonowania funduszu rozwoju

Obserwacje i doświadczenia dwóch lat funkcjonowania funduszu rozwoju w warunkach nowego systemu finansowego stwarzają dogodną okazję do zastanowienia się nad zasadami i praktyką jego tworzenia i wykorzystywania na tle celów przyświecających kreowaniu instytucji funduszu rozwoju w polskim systemie finansowym.

W przedsiębiorstwach planu centralnego instytucja ta funkcjonuje od 1958 roku¹⁾. Jej utworzenie po szerokiej dyskusji modelowej było wyrazem realizacji zasady samofinansowania przedsiębiorstw oraz postulatu umocnienia rozrachunku gospodarczego. Chodziło o postawienie do dyspozycji przedsiębiorstw środków na finansowanie ich potrzeb rozwojowych, o zapewnienie bardziej efektywnego wykorzystania tych środków oraz stworzenie bodźców do maksymalizacji wyników finansowych przedsiębiorstw.

W nowym systemie finansowym, a zwłaszcza w praktyce jego stosowania, założenia funduszu rozwoju uległy dość istotnej metamorfozie. Dotyczy to zwłaszcza bodźcowej funkcji funduszu rozwoju. Funkcja ta polega, jak wiadomo, na wykorzystaniu dążenia przedsiębiorstw do wszechstronnego rozwoju bazy produkcyjnej swoich zakładów i chęci inwestowania dla poprawy wyników finansowych przez uzależnienie części wygoszczanego zysku, pozostawianej im na finansowanie reprodukcji rozszerzonej, od jego wysokości.

Wydaje się, że wbrew intencjom nowego systemu finansowego, który awansował rentowność do rangi najważniejszego kryterium oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw, bodźcowa funkcja funduszu rozwoju w sensie wyżej określonym została usunięta na dalszy plan. Dotyczy to zarówno praktyki gospodarczej, jak i publikacji na ten temat.

Oddziaływanie funduszu rozwoju na poprawę finansowych wyników przedsiębiorstw jest w obecnych warunkach ograniczone, o ile zupełnie nie wyeliminowane. Składa się na to kilka przyczyn, wśród których zasadniczą rolę odgrywa słabe powiązanie funduszu rozwoju z zyskiem. Przeważa dotacyjny system tworzenia funduszu rozwoju. Można jednocześnie zaobserwować tendencję jego rozszerzania. W roku 1967 (pomijam tu przejściowy rok 1966, w którym obowiązywały odmienne zasady tworzenia funduszu rozwoju) dotacje jednostek nadrzędnych partycypowały w 61,8%, a pomijając pozostałości

środków z roku poprzedniego w 69,4%²⁾, w globalnej kwocie utworzonego funduszu rozwoju „B”. W 25 przedsiębiorstwach fundusz rozwoju został utworzony w 1967 roku wyłącznie z dotacji. Strukturę jego tworzenia w ujęciu resortowym przedstawia tabela 1.

Fundusz rozwoju tworzony jest w całości z dotacji w przedsiębiorstwach deficytowych, w których straty finansowane są w formie podmiotowej. Taki system finansowania strat przeważa. Jednostki nadrzędne chcąc uniknąć zamrożenia środków na rachunku „A” funduszu rozwoju, przekazują dotacje podmiotowe na fundusz rozwoju bezpośrednio na rachunek „B” w roku, w którym ma on być wykorzystany.

Ilość przedsiębiorstw deficytowych jest stosunkowo duża. W koszańskim okręgu bankowym w 1966 roku 35% przedsiębiorstw, a w 1967 roku 30% przedsiębiorstw objętych nowym systemem finansowym nie tworzyło z tego tytułu funduszu rozwoju i nie posiadało wyodrębnionych rachunków „A”. Nie wypracowano dotychczas takich metod finansowania strat w przedsiębiorstwach deficytowych, które umożliwiałyby skuteczne funkcjonowanie bodźców związanych z wynikiem finansowym.

Również w niektórych jednostkach o czwórszczełowej strukturze organizacyjnej jednostki najniższego szczebla nie tworzą u siebie funduszu rozwoju. Fundusz ten akumuluje jednostka nadrzędna i przekazuje podległym przedsiębiorstwom niezbędne środki na sfinansowanie przyrostu zapasów i inwestycji. System taki stosowany był początkowo w zakładach energetycznych i tartakach przemysłu drzewnego, z tym że tartaki nie prowadzą również działalności inwestycyjnej i nie posiadają rachunku „B” funduszu rozwoju. Dotacje na sfinansowanie przyrostu zapasów wpływają w tych przedsiębiorstwach bezpośrednio na rachunek rozliczeniowy, powiększając fundusz statutowy.

System analogiczny do stosowanego w zakładach energetycznych przyjęły zakłady gazownicze z chwilą objęcia ich, poczynając od roku 1967, przepisami uchwały 276/65 Rady Ministrów.

W roku bieżącym krąg tego typu przedsiębiorstw poszerzony został o zakłady mięsne i zbożowo-młynarskie, podległe wojewódzkim przedsiębiorstwom przemysłu mięsnego i zbożowo-młynarskiego³⁾.

¹⁾ Wszystkie przykłady i dane liczbowe dotyczą 86 przedsiębiorstw koszańskiego okręgu bankowego, objętych uchwałą nr 276/65 Rady Ministrów.

²⁾ Na terenie województwa koszańskiego dotyczy to tylko zakładów mięsnych. Wojewódzka jednostka nadrzędna zakładów zbożowo-młynarskich ma rangę zjednoczenia.

³⁾ Uchwała nr 460 Rady Ministrów w sprawie zasad podziału zysku oraz finansowania środków obrotowych (MP nr 94/57, poz. 550).

Tabela 1

Struktura źródeł tworzenia funduszu rozwoju „B” w 1967 roku

Lp.	Resort	Ilość przedsię- biorstw	Razem	Pozosta- łości z roku po- przed- niego	Przelewy w rachunku „A”	Dotacje jednostek nad- rzędnych	Nadwyżki fundu- szów własnych w obrocie	Inne
1	Górnictwa i energetyki	6	100,0	27,5	—	71,3	1,2	—
2	Przemysłu ciężkiego	7	100,0	7,7	68,1	23,4	—	0,8
3	Przemysłu lekkiego	5	100,0	5,0	—	93,5	1,5	0
4	Przemysłu spożywczego i skupu	16	100,0	12,4	4,4	82,1	0,6	0,5
5	Budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych	4	100,0	48,8	9,3	30,2	11,7	—
6	Leśnictwa i przemysłu drzewnego	36	100,0	5,3	82,1	3,0	9,6	—
7	Komunikacji	2	100,0	5,1	94,9	—	—	—
8	Zeglugi	4	100,0	10,6	26,0	63,3	0,1	—
9	Oświaty i szkolnictwa wyższego	1	100,0	—	73,1	26,9	—	—
10	Kultury i sztuki	3	100,0	0,9	73,7	10,0	15,4	—
11	Zdrowia i opieki społecznej	2	100,0	7,5	—	54,4	25,8	12,3
12	Razem	86	100,0	11,0	24,7	61,8	2,1	0,4

Zródło: Sprawozdanie GUS z gospodarki funduszem rozwoju oraz rozliczeń z tytułu wpłat z zysku, dotacji i środków obrotowych.

Tendencja ta jest niewątpliwie przejawem zmiany charakteru funduszu rozwoju. Następuje pewna centralizacja tworzenia i dysponowania funduszem rozwoju, który w tej roli pełni funkcję instrumentu alokacji środków na finansowanie reprodukcji rozszerzonej w skali branży. Być może w niektórych przypadkach małe rozmiary przedsiębiorstw i niedoskonałe metody repartycji norm finansowych, a w tym konkretnym przypadku norm podziału zysku, uzasadniają potrzebę decentralizacji tworzenia i dysponowania funduszem rozwoju. Stanowi to jednakże istotne ograniczenie samodzielności przedsiębiorstw i eliminuje zainteresowanie bezpośrednich wytwórców osiąganiem coraz lepszych wyników finansowych, które stanowiłyby źródło pokrycia ich potrzeb rozwojowych.

Z drugiej strony można w takich przypadkach zauważyć objawy rozluźnienia dyscypliny finansowej. Wynika to z faktu, iż jednostek nadrzędnych nie obejmuje system kontroli, sprawowany chociażby przez aparat bankowy wobec przedsiębiorstw. Korzystając z tego dokonują one niekiedy operacji gospodarczych wbrew interesom ogólnospołecznym. Znaną są na przykład dość liczne wypadki dokonywania nakładów na inwestycje w przemyśle drzewnym, bez uprzedniego przyjęcia ich przez bank do finansowania. Znaną są przypadki nieodpłatnego przekazywania przedsiębiorstwom środków trwałych, zakupionych po wstrzymaniu pod koniec ubiegłego roku przyjmowania inwestycji do finansowania bądź próby finansowania inwestycji przedsiębiorstw środkami funduszu postępu techniczno-ekonomicznego itp.

Dotacyjny system tworzenia funduszu rozwoju nie ogranicza się bynajmniej do przedsiębiorstw deficytowych i wymienionych wyżej branż, dokonujących podziału zysku na szczeblu jednostki nadrzędnej. W pozostałych przedsiębiorstwach dotacje stanowiły 30,6% funduszu rozwoju tworzonego w roku 1967. W przedsiębiorstwach tych dotacje uzupełniają i korygują alokacje środków na finansowanie reprodukcji rozszerzonej, zastępując niedoskonały podział norm finansowych, nie uwzględniających w sposób adekwatny potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa.

Wyda się, że w takich warunkach oddziaływanie funduszu rozwoju na poprawę wyników finansowych nie istnieje albo jest bardzo ograniczone. Uzyskana wielkość funduszu rozwoju nie jest bowiem uzależniona od osiągnięcia wyniku finansowego i jego wielkości lub poprawy. Warto tu również zauważyć, że ograniczanie dyspozycyjności przedsiębiorstw w wykorzystywaniu środków funduszu rozwoju, co zostanie omówione w dalszej części artykułu, stanowi także istotną przeszkodę w prawidłowym działaniu funduszu rozwoju jako bodźca maksymalizacji wyników finansowych.

Pozbawienie funduszu rozwoju jego funkcji bodźcowej nie wydaje się celowe i pożądane. Fundusz ten bowiem może stanowić bodziec szczególnego rodzaju. Fundusz rozwoju jest finansowym źródłem zaspokojenia chęci inwestowania, która ma również cechy dążeń typu psychologiczno-ambicjonalnego. Przez instytucję funduszu rozwoju możliwe jest ich wykorzystanie. Bodźce materialnego zainteresowania, związane z funduszem zakładowym i premiovym, działają w kierunku maksymalizacji rentowności, od wielkości której uzależnione jest ich uruchomienie. Wskaźnik rentowności można maksymalizować zarówno przy wysokich, jak i niskich, bezwzględnych wielkościach wyniku finansowego i rozmiarów produkcji⁴⁾.

Wobec nieprzyjęcia się instytucji kontrplanów i uzależniania maksymalnej kwoty odpisów na fundusz zakładowy od funduszu płac, bodźce te nie działają w kierunku maksymalizacji wyników finansowych. Rolę taką spełniać może fundusz rozwoju uzupełniając system bodźców materialnego zainteresowania i stwarzając pomost między makro- i mikro-ekonomicznymi celami działalności gospodarczej, którymi są wzrost gospodarczy i rozwój przedsiębiorstwa. Poza tym fundusz rozwoju — w przeciwieństwie do bodźców premiovych i związanych z funduszem zakładowym, które działają doraźnie tylko w roku, w którym są tworzone — pozwala na wydłużenie horyzontu czasowego w planowaniu i programowaniu rozwoju przedsiębiorstwa.

⁴⁾ Porównaj Władysław Brincken: Analiza wskaźnika rentowności. „Rachunkowość” nr 2/68.

Efektywne zastosowanie aktualnie wygospodarowanego i utworzonego funduszu rozwoju może przynieść bowiem w przyszłości korzyści, w tym również bezpośrednio dla załogi i dyrekcji przedsiębiorstwa. Zasada ta została pogłębiona w nowym systemie finansowym przez wprowadzenie dwóch odrębnych rachunków środków funduszu rozwoju — akumulacyjnego rachunku „A” i dyspozycyjnego „B”, co w konsekwencji powoduje odroczenie — o jeden rok — możliwości zużycia środków aktualnie wygospodarowanych. Efekty tego wydłużenia horyzontu czasowego i stabilizacji warunków działalności przedsiębiorstw nie są dotychczas dyskontowane szczególnie dla poprawy metod planowania.

Funkcja funduszu rozwoju jako bodźca maksymalizacji wyników finansowych została w nowym systemie finansowym przesłonięta innym bodźcowym aspektem jego oddziaływania, związanym z grą inwestycje-zapasy. Konstrukcja ta umożliwia przedsiębiorstwom uzyskanie środków finansowych na rozszerzenie programu inwestycyjnego przez ograniczenie wzrostu zapasów. Celem takiego rozwiązania zasad funkcjonowania funduszu rozwoju jest przyhamowanie nadmiernego wzrostu zapasów i stworzenie preferencji do oszczędnej gospodarki zapasami. Cel ten — generalnie biorąc — został osiągnięty. Obserwuje się wzrost zainteresowania przedsiębiorstw utrzymaniem stanów zapasów w wysokości ekonomicznie uzasadnionej. W większości przedsiębiorstw nastąpiło również przyhamowanie tempa narastania zapasów. Tym niemniej działanie gry inwestycje-zapasy nie jest doskonałe. Gra ekonomiczna między inwestycjami i zapasami realizuje się w trzech etapach:

- wstępnie — według założeń planowanych,
- zaliczkowo — na podstawie danych bilansowych na dzień 30 czerwca;
- ostatecznie — w oparciu o zatwierdzony bilans roczny.

Często niesłusznie sprowadza się działanie gry inwestycje-zapasy tylko do drugiego etapu rozdysponowania funduszu rozwoju, a zwłaszcza do negatywnych skutków, jakie powoduje przyrost zapasów dla gospodarki inwestycyjnej. Tymczasem gra

ta realizuje się również na etapie planowania i jest obustronna. Nadwyżki funduszy własnych w obrocie, powstające w wyniku ukształtowania się rzeczywistych stanów zapasów poniżej założeń planu, przyjętych przy wstępnym rozdysponowaniu funduszu rozwoju, przedsiębiorstwa mogą przeznaczyć na cele inwestycyjne. W wielu jednakże przypadkach środki, które przedsiębiorstwo może przeznaczyć na finansowanie inwestycji i przyrostu środków obrotowych, pozostają do siebie w ogromnej dysproporcji. Sytuację w tym zakresie w ujęciu poszczególnych resortów przedstawia tabela 2.

Globalnie stosunek środków funduszu rozwoju, wydatkowanych na finansowanie inwestycji, do kwoty przeznaczonej na sfinansowanie przyrostu zapasów ukształtował się w roku 1966 jak 1:1,7, a w 1967 roku jak 1:2,2. W indywidualnych przypadkach proporcja ta osiągnęła wielkość jak 1:160 w roku 1966 i 1:99 w roku 1967. W 10% przedsiębiorstw w 1966 roku i w 16% w roku 1967 całość funduszu rozwoju pochłoniął przyrost zapasów.

Jakkolwiek relacje te byłyby korzystniejsze przy uwzględnieniu spłat kredytów, które stanowią również wydatek typu inwestycyjnego, to jednak spłaty te zostały tu świadomie pominięte. Ściśle określone terminy spłat kredytów inwestycyjnych i ich — skądinąd zupełnie słuszne — uprzywilejowanie polegające na postawieniu ich na pierwszym miejscu w kolejności wykorzystania środków funduszu rozwoju powoduje, że środki przeznaczone na spłatę kredytów nie wchodzą w zakres wyboru kierunków rozdysponowania funduszu rozwoju. Są one poza nawiasem decyzji przedsiębiorstwa w tej kwestii. Elementy gry ekonomicznej zawiera w sobie dopiero rozdysponowanie pozostałości środków funduszu rozwoju, po potrąceniu kwot przeznaczonych na spłatę kredytów. W warunkach poważnych dysproporcji między przyrostem zapasów i inwestycjami na niekorzyść tych ostatnich, co odnosi się zwłaszcza do przedsiębiorstw obrotu towarowego, minimalne rozmiary inwestycji nie są w stanie oddziaływać na gospodarkę zapasami. A trzeba przy tym zauważyć, że zaoszczędzenie jednego złotego w zapasach umożliwia zainwestowanie tylko 60 groszy. Reszta zwal-

Tabela 2

Kierunki rozdysponowania funduszu rozwoju „B” w roku 1967

Lp.	Resort	Ilość przedsię- biorstw	Razem	Finansowa- nie środków obrotowych	Finansowa- nie inwestycji	Spłata kre- dytów inwe- stycyjnych	Inne
1	Górnictwa i energetyki	6	100,0	30,0	64,3	5,7	—
2	Przemysłu ciężkiego	7	100,0	65,0	30,1	4,9	—
3	Przemysłu lekkiego	5	100,0	88,5	2,3	9,0	0,2
4	Przemysłu spożywczego i skupu	16	100,0	57,3	33,3	9,3	0,1
5	Budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych	4	100,0	38,0	45,4	16,6	—
6	Leśnictwa i przemysłu drzewnego	36	100,0	22,9	43,1	33,4	0,6
7	Komunikacji	2	100,0	39,2	40,0	20,7	1,1
8	Żeglugi	4	100,0	82,0	16,2	1,8	—
9	Oświaty i szkolnictwa wyższego	1	100,0	31,5	68,5	—	—
10	Kultury i sztuki	3	100,0	82,7	7,9	9,4	—
11	Zdrowia i opieki społecznej	2	100,0	49,8	22,7	16,4	11,1
12	Razem	86	100,0	61,0	27,8	10,9	0,3

Źródło: Sprawozdania GUS z gospodarki funduszem rozwoju oraz rozliczeń z tytułu wypłat z zysku, dotacji i środków obrotowych.

nia kredyty bankowe, wykorzystywane na finansowanie środków obrotowych.

Wynikowe, oparte o faktyczne stany zapasów, rozdysonowanie funduszu rozwoju na finansowanie przyrostu środków obrotowych i na inwestycje dokonywane jest w oparciu o faktyczne stany zapasów na ultimo dwóch dni w roku, to jest 30 czerwca i 31 grudnia. Przyjęcie takiego rozwiązania powodowało w początkowym okresie pewne konsekwencje w postaci rozwarcia pomiędzy przeciętnym poziomem zapasów, zapewniającym rytmiczny przebieg procesów produkcyjnych i określającym zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na fundusze własne, a stanem zapasów na datę rozliczenia funduszu rozwoju. Uwidoczniło się to szczególnie na ultimo roku 1966 nasuwając analogię do występujących poprzednio rozbieżności między faktycznymi stanami zapasów i normatywnymi, które były podstawą podziału funduszu rozwoju.

W przedsiębiorstwach planu centralnego zapasy na ultimo roku 1966 zmniejszyły się o 8% w stosunku do trzeciego kwartału, aby na koniec pierwszego kwartału 1967 roku ponownie wzrosnąć o ponad 11%. Przedsiębiorstwa sztucznie obniżyły stany zapasów na dzień ostatecznego rozliczenia funduszu rozwoju przez wstrzymanie odbioru dostaw, przetrzymywanie pewnych partii dostaw poza ewidencją księgową itp. W roku 1967 tendencja ta nie wystąpiła tak jaskrawo, mimo że w sporadycznych przypadkach miało miejsce obniżenie zapasów na ultimo półrocza i roku. Jeżeli za 100 przyjmijmy przeciętny stan zapasów w ciągu roku, to rozmiary ich na dzień 30 czerwca i 31 grudnia w wybranych przedsiębiorstwach, nie posiadających zapasów sezonowych i rezerw, będą się kształtowały następująco:

Przedsiębiorstwo	30.6.1967 r.	31.12.1967 r.
A	101,8	81,7
B	98,9	84,4
C	93,7	87,1
D	113,3	93,0
E	111,6	95,8
F	99,5	95,9
G	105,0	96,3

Wydaje się, że w pewnym stopniu na względną stabilizację zapasów w roku 1967 oddziaływało wstrzymanie przyjmowania inwestycji do finansowania pod koniec roku oraz ograniczenie rozmiarów inwestycji na rok bieżący. Przedsiębiorstwa nie widziały potrzeby ograniczania wielkości posiadanych zapasów. Tym niemniej w przyszłości może się powtórzyć sytuacja z roku 1966. A trzeba zwrócić uwagę, że stany zapasów nawet stosunkowo wysoko przekraczające założenia planowe w ciągu roku nie wpływają w sposób istotny na rozdysponowanie funduszu rozwoju. Przy zaliczkowym rozliczeniu po upływie pierwszego półrocza rolę odgrywa wyłącznie przyrost zapasów nieprawidłowych. Próbę przybliżenia proporcji rozdysponowania funduszu rozwoju do rzeczywistego kształtowania się zapasów w ciągu roku stanowi możliwość dodatkowej winkulacji środków funduszu rozwoju w przypadku trwałego utrzymywania się znacznych ponadplanowych stanów zapasów.

Możliwość ta nie była jednakże w roku 1967 wykorzystywana. W większości przypadków nie było to

konieczne. Znaczna jednakże kwota niedoborów funduszy własnych w obrocie na koniec roku świadczy o czymś przeciwnym. Instytucja ta nie upowszechniła się jeszcze i nie została przez oddziały opanowana. Jeden z oddziałów nie podjął inicjatywy w tym kierunku nawet w następującym przypadku — stan zapasów bieżących w przedsiębiorstwie przekraczał stany planowane blisko o 300 tys. złotych. We wniosku kredytowym na drugie półrocze przedsiębiorstwo określiło stan zapasów na koniec trzeciego i czwartego kwartału wyższy o ponad 400 tys. zł od założeń planu, a w przeddzień rozliczenia wystąpiło z dodatkowym wnioskiem kredytowym na kwotę 300 tys. zł, uzasadniając to dalszym wzrostem zapasów.

Zdarzają się natomiast przypadki odwrotne. Ponieważ rozliczenia wynikowe funduszu rozwoju przeprowadzane są na podstawie bilansów sporządzanych z natury rzeczy z pewnym opóźnieniem w stosunku do przebiegu procesów gospodarczych, stany zapasów w chwili rozliczenia poważnie odbiegają od zaistniałych na dzień sporządzenia bilansu. Oddziały zgodnie z przyjętą praktyką uwzględniają w takich przypadkach spadek zapasów (głównie odnosi się to do nieprawidłowych) przy rozliczaniu funduszu rozwoju. Popełniane są przy tym liczne błędy; na przykład uwzględnia się wyłącznie spadek zapasów nieprawidłowych, zaś poważny wzrost zapasów, milcząco zaliczanych w danym momencie do bieżących, uchodzi uwagi. Wydaje się, że należałoby wyeliminować zwalnianie fikcyjnych nadwyżek funduszy własnych w obrocie, nadwyżek, które dopiero ewentualnie powstałyby, gdyby rozliczenie zostało przeprowadzone w sposób prawidłowy.

Ograniczenie to, jak również instytucja dodatkowej winkulacji środków na przyrost zapasów, przewyższający pierwotne założenia planowe, mogłyby stanowić skuteczny środek neutralizacji sztucznego obniżenia zapasów na datę rozliczenia. Tendencję taką można by, wydaje się, przezwyciężyć w przedsiębiorstwach. Trzeba jednak wypracować skuteczne metody prospektywnej oceny kształtowania się zapasów w przedsiębiorstwach i nie liberalizować nadmiernie zasad podziału funduszu rozwoju. W pierwszym rzędzie powinien on bezwzględnie finansować przyrost środków obrotowych. Przyrost zapasów nieprawidłowych na ultimo pierwszego półrocza finansowany jest kolejno z następujących źródeł:

- 1) ze środków funduszu rozwoju, przeznaczonych na inwestycje,
- 2) ze środków funduszu rozwoju, zawinkulowanych na przyrost zapasów bieżących,
- 3) z subwencji lub pożyczki jednostki nadrzędnej,
- 4) z kredytu specjalnego.

Ostateczne rozliczenie funduszu rozwoju po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa dokonywane jest na podstawie faktycznych stanów zapasów, zarówno bieżących, jak i nieprawidłowych, a także faktycznych stanów funduszy własnych. Niedobór funduszy własnych w obrocie przy tym rozliczeniu pokrywany jest kolejno:

- środkami funduszu rozwoju roku następnego,
- subwencją lub pożyczką jednostki nadrzędnej,
- kredytem specjalnym.

Negatywne skutki przyrostu zapasów przedsiębiorstwo ponosi w przypadku sfinansowania ich w sposób podany w punkcie 1 i 4 przy rozliczeniu zaliczkowym, a przy rozliczeniu ostatecznym — w punkcie 1 i 3. Wyraża się to ograniczeniem działalności inwestycyjnej (pkt 1) albo obciążeniem wyników finansowych kosztami kredytu specjalnego (pkt 4 lub 3), który jest stosunkowo wysoko oprocentowany. Trzeba tu jednak nadmienić, że przewlekła procedura udzielania kredytu specjalnego znacznie ogranicza jego negatywne i bodźcowe oddziaływanie. Jest on udzielany zbyt późno w stosunku do zaistnienia przyrostu zapasów. Często potrzeba udzielenia kredytu specjalnego konstatowana jest w chwili, gdy przyrost zapasów, powodujący niedobór funduszy własnych, został już rozładowany, gdy nie ma już potrzeby udzielania kredytu specjalnego.

O ile fakty te są na ogół dostrzegane, o tyle ich przyczyny pozostają nie zauważone. Tymczasem tkwią one w obowiązującym trybie „wchodzenia” z kredytem specjalnym. Zgodnie z obowiązującą instrukcją kredytową, oddział — po zatwierdzeniu rocznego lub otrzymaniu półrocznego sprawozdania finansowego i stwierdzeniu niedoboru funduszy własnych w obrocie — powinien najpierw wezwać przedsiębiorstwo do podjęcia starań o uzyskanie od zjednoczenia subwencji lub pożyczki z funduszu rezerwowego. Po bezskutecznym upływie 20 dni oddział powinien zażądać od zjednoczenia podania przyczyn odmowy udzielenia pomocy przedsiębiorstwu, a następnie dopiero przyznać przedsiębiorstwu kredyt specjalny, o ile uzna to za uzasadnione⁵⁾.

Wydaje się, że „wchodzenie” z kredytem specjalnym powinno być bardziej zdecydowane i wcześniejsze. Należałoby rozważyć celowość udzielania kredytu specjalnego przed pertraktacjami z jednostką nadrzędną. Przyznane ewentualnie później dotacje lub subwencje zjednoczenia mogłyby być wykorzystane na spłatę udzielonego kredytu specjalnego. W pozostałych przypadkach, omówionych wyżej, przedsiębiorstwa nie ponoszą skutków nadmiernego przyrostu zapasów, niezależnie od tego czy wzrost ten jest gospodarczo uzasadniony, czy też jest nieprawidłowy. O ile jednostka nadrzędna dysponuje odpowiednimi zasobami funduszu rezerwowego, zawsze ma możliwość sfinansowania przyrostu zapasów w przedsiębiorstwie. Dotychczasowa praktyka wykazuje, że jednostki nadrzędne korzystają z tej możliwości często, nawet bez należytego ku temu powodu. W 1967 roku zanotowano pięć przypadków nieuzasadnionego wpływu subwencji jednostek nadrzędnych na niedobory funduszy własnych bądź inne potrzeby, które w rzeczywistości nie istniały. Pozostawienie jednostkom nadrzędnym możliwości sfinansowania wszelkich przyrostów zapasów w przedsiębiorstwach stanowi próbę przeniesienia mechanizmu gry inwestycje-zapasy na szczebel jednostek nadrzędnych⁶⁾. Eliminuje to zainteresowanie przedsiębiorstw oszczędną gospodarką zapasami, a powyższy przykład wskazuje na brak takiego zainteresowania ze strony jedno-

stek nadrzędnych, o ile dysponują wolnymi środkami funduszu rezerwowego.

Ale nawet wówczas, gdy przyhamowanie wzrostu zapasów leży w interesie jednostek nadrzędnych, to pozostają im jedynie metody administracyjnego oddziaływania na przedsiębiorstwa w tym kierunku, z możliwością ewentualnego wykorzystania funduszu premiewego jako środka nacisku⁷⁾. Jest to już jednakże powrót do oddziaływania pośredniego. Można by więc postawić pytanie, po co utworzono skomplikowany i pracochłonny mechanizm gry inwestycje-zapasy, skoro w ostateczności sprowadza się on do tradycyjnych metod nacisku jednostek nadrzędnych na przedsiębiorstwa.

W tej sytuacji należałoby rozważyć możliwość uzależnienia źródeł pokrycia przyrostu zapasów od oceny prawidłowości tego przyrostu. Każdy nieuzasadniony przyrost zapasów, nie znajdujący pokrycia w wolnych środkach funduszu rozwoju, powinien być finansowany kredytem specjalnym. Natomiast angażowanie środków funduszu rezerwowego jednostki nadrzędnej mogłoby wchodzić w rachubę tylko w przypadku wzrostu zapasów mającego gospodarcze uzasadnienie. Przy takim rozwiązaniu nadmierny przyrost zapasów nie byłby „legalizowany” przez fakt jego sfinansowania. Kredyt specjalny stanowiłby bodziec do rozładowania nieprawidłowych zapasów. Dotychczas wybór źródła dopływu środków na pokrycie przyrostu zapasów zdeteminowany jest stanem zasobów jednostki nadrzędnej. Nie odgrywa tu żadnej roli kryterium prawidłowości przyrostu zapasów. Stwarza to nieuzasadnione preferencje dla branż posiadających pewne luzy finansowe w funduszu rezerwowym. Fakt ten wymaga tym bardziej podkreślenia, że działanie gry inwestycje-zapasy jest bardzo silne.

Przedsiębiorstwa mocno odczuwają negatywne skutki przyrostu zapasów. Odnosi się to oczywiście do przedsiębiorstw, których jednostki nadrzędne nie dysponują odpowiednimi zasobami środków funduszu rezerwowego. Na tym tle rodzą się praktyki obchodzenia założeń systemu finansowego i sztucznego łagodzenia konsekwencji nieprawidłowej gospodarki zapasami. Praktyka dostarcza wielu tego rodzaju przykładów.

W jednym z przedsiębiorstw przemysłu lekkiego zaniechana została produkcja asortymentu nie cieszącego się popytem na rynku. W związku z tym oddział zakwalifikował do zapasów nieprawidłowych wstępnie nagromadzone do produkcji tego asortymentu zapasy surowca o ogólnej wartości 23 mln złotych. Przed końcem roku zapasy te zostały jednakże uznane za rezerwę resortową i nie wywarły wpływu na podział funduszu rozwoju. Przypadek ten jest szczególnie wymowny, lecz nie odosobniony. W przedsiębiorstwach innej branży (tylko niektórych) za rezerwę uznane zostały części zamienne do podstawowych środków trwałych, utrzymywane dla celów remontowych i przeciawaryjnych. Jakkolwiek stanowią one rezerwę na wypadek awarii, to jednak w świetle przyjętych ogólnie kryteriów kwalifikacji za-

⁵⁾ Punkt 67 Instrukcji Służbowej NBP A/8.

⁶⁾ Koncepcję taką wysunął w roku 1965 M. Kucharski. w artykule pt.: Gra zapasy-inwestycje. „Życie Gospodarcze” nr 15/65, uzasadniając ją małymi rozmiarami inwestycji przedsiębiorstw, które nie są w stanie przyhamować nadmiernego przyrostu zapasów.

⁷⁾ Środki i metody takiego oddziaływania zastosowane wobec przedsiębiorstw przemysłowych pod koniec 1966 roku przedstawia M. Kański w artykule pt.: Niektóre problemy zapasów w świetle nowego systemu finansowego, „Gospodarka Materialowa” nr 16/67.

pasów są one jak najbardziej zapasami bieżącymi. Świadczy o tym również znaczny wzrost w latach 1966—1967 udziału zapasów kwalifikowanych do sezonowych i rezerw w ogólnej strukturze zapasów. Kształtowanie się tego wskaźnika w przemyśle planowanym centralnie przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Na dzień	Zapasy sezonowe	Rezerwy	Razem
31.12.1965 r.	16,0%	0,2%	16,2%
31.12.1966 r.	28,7%	0,3%	29,0%
31.12.1967 r.	25,7%	1,7%	27,4%

Odbywa się to przy utrzymywaniu niezmiennych kryteriów kwalifikacji zapasów i przy braku istotniejszych zmian warunków produkcji w analogicznym okresie. Świadczy to o istnieniu w praktyce tendencji do dostosowywania zasad kwalifikacji zapasów i systemu dysponowania funduszem rozwoju do rozmiarów posiadanych środków tego funduszu bądź zasobów funduszu rezerwowego jednostki nadrzędnej. Wyrazem takiej tendencji są również próby zaniżania planów zapasów. Przedsiębiorstwa starają się tą drogą uzyskać zwiększoną pulę środków na inwestycje nie zważając, że jest to środek doraźny, który powoduje powstanie niedoboru funduszy własnych w obrocie na początku następnego roku.

Trzeba przyznać, że brak stabilności norm finansowych sprzyja wytwarzaniu takiego klimatu bez troski, objawiającego się również w innych dziedzinach. Mechanizm gry inwestycje-zapasy zakłada istnienie pewnej substytucyjności między nakładami na wzrost środków obrotowych i na inwestycje. Analiza rozwoju przedsiębiorstw wskazuje natomiast na zjawisko odwrotne.

W przedsiębiorstwach handlowych wzrost środków obrotowych nie może się odbywać bez uprzednich nakładów na inwestycje dające w efekcie przyrost powierzchni handlowej lub magazynowej. Oddanie do eksploatacji nowych punktów sprzedaży stwarza zapotrzebowanie na przyrost zapasów. Wzrost obrotów przy niezmiennej sieci placówek handlowych i zapleczu magazynowym odbywa się w drodze przyspieszenia rotacji towarów, które nie determinują utrzymywania większych zapasów. Można zwięźle przykładowo częstotliwość dostaw. Wskazuje to na istnienie korelacji inwestycji i wzrostu środków obrotowych przedsiębiorstw.

Wydaje się, że podobne zjawisko występuje również w przedsiębiorstwach przemysłowych. Brak przedsiębiorstw nie dokonujących przez dłuższy czas nakładów inwestycyjnych albo o małych rozmiarach inwestycji uniemożliwia dokładne zilustrowanie tego problemu przykładami liczbowymi. W pewnym stopniu potwierdza to sytuacja jednego z przedsiębiorstw spółdzielczych, które w latach 1962—1966 zrealizowało inwestycje na niewielką kwotę 462 tys. złotych. W tym czasie, przy dwukrotnym wzroście produkcji, zapasy wzrosły w przybliżeniu o 40%. W roku 1967, przy większych rozmiarach inwestycji (1,5 mln zł), wzrost zapasów wyniósł 0,9% na 1% przyrostu produkcji.

Można chyba zaryzykować twierdzenie, że proce-

realizowanymi na rzecz danego przedsiębiorstwa) towarzyszy wzmożone zapotrzebowanie na wzrost środków obrotowych, a tym samym na źródła jego sfinansowania. Świadczyłoby to o współzależności przyrostu środków obrotowych i inwestycji, a nie o ich substytucyjności.

Oczywiście przedstawione tu rozumowanie odnosi się do modelu wyabstrahowanego. W rzeczywistości niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych lub powierzchni handlowej, jak również opóźnione uruchamianie nowych obiektów produkcyjnych deformują kształtowanie się potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. Przyrost środków obrotowych może być wynikiem wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnej, jak również może mieć miejsce w nieco późniejszym okresie niż oddanie nowej inwestycji do eksploatacji. Realizowane inwestycje mogą również być wyrazem postępu technicznego, polegającego na oszczędności surowców.

Tym niemniej można w praktyce zauważyć, że w przedsiębiorstwach o średnim tempie rozwoju funkcjonowanie funduszu rozwoju jest prawidłowe⁸⁾. Wystarcza on na zaspokojenie potrzeb rozwojowych. Podobnie jest w przedsiębiorstwach, w których realizowane są większe inwestycje zjednoczeń. Tu fundusz rozwoju finansuje przede wszystkim przyrost zapasów. Inwestycje przedsiębiorstw są marginesem. Natomiast w innych przypadkach mamy do czynienia z chronicznymi niedoborami środków funduszu rozwoju na przyrost zapasów lub na inwestycje, albo z nadmiarami środków na te cele. Problem ten wymaga dokładniejszego zbadania. Jednakże doraźny postulat większej wnikliwości w ocenie potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw przy ustalaniu norm finansowych wydaje się jak najbardziej uzasadniony.

Na zakończenie warto jeszcze zwrócić uwagę na problem dyspozycyjności środków funduszu rozwoju. Swoboda decyzji przedsiębiorstw w tym zakresie jest warunkiem sine qua non właściwej realizacji funkcji bodźcowej funduszu rozwoju tak w sensie bodźca maksymalizacji wyników finansowych, jak również oszczędnej gospodarki zapasami⁹⁾. To przez nikogo nie kwestionowane prawo przedsiębiorstw nie zawsze jest w praktyce respektowane. Pod koniec roku 1967 wstrzymano przyjmowanie do finansowania inwestycji przedsiębiorstw. W roku bieżącym wprowadzono instrumenty neutralizacji nadwyżek finansowych środków przeznaczonych potencjalnie na inwestycje w celu zachowania rozmiarów inwestycji na poziomie szacunku określonego w NPG.

Nie kwestionując potrzeby i celowości tych posunięć z makroekonomicznego punktu widzenia, należałoby dążyć do stosowania — tak długo, jak to będzie możliwe — ekonomicznych instrumentów regulowania rozmiarów inwestycji. Oprócz ścisłej selekcji zamierzeń inwestycyjnych przedsiębiorstw z punktu widzenia celowości i efektywności powinny być jak najszerszej wykorzystywane jako instrumenty regulowania środków na inwestycje: kredyt bankowy, terminowe lokaty nadwyżek środków inwestycyjnych na wyodrębnionych rachunkach bankowych i wła-

⁸⁾ Porównaj T. Kostrzewa: Uwagi o funkcjonowaniu nowego systemu finansowego w resorcie żeglugi. „Wiadomości NBP” nr 2/68.

⁹⁾ Porównaj A. Sledziński: Zagadnienie nadmiarów i braków środków funduszu rozwoju. „Finanse” nr 1/68 oraz E. Winter: Wpływ finansów na rozwój przedsiębiorstw socjalistycznych, Warszawa PWE, 1967, str. 240 i następne.

ciwe rozdysponowanie funduszy rezerwowych jednostek nadrzędnych. Tylko w koniecznych przypadkach należałoby sięgać do podwyższania stopnia pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi, tym bardziej że ogranicza to automatycznie udział kredytu bankowego w finansowaniu działalności eksploatacyjnej i zmniejsza siłę oddziaływania banku na przedsiębiorstwa. Nie jest też celowe przedterminowe spłacanie kredytów inwestycyjnych, zaciągniętych przez przedsiębiorstwa. Może to bowiem wprowadzić element niepewności do kalkulacji przedsiębiorstw w zakresie wyboru kierunków ich rozwoju.

Pozytywną natomiast rolę może odegrać dobrowolne lokowanie przez przedsiębiorstwa nadwyżek środków inwestycyjnych na specjalnych rachunkach bankowych. Wysokie oprocentowanie środków na nich zgromadzonych mogłoby stać się dodatkowym kryterium efektywności inwestycji. Oddziały banku powinny wykorzystać je jako argument w dyskusji z przedsiębiorstwami przeciw podejmowaniu inwestycji mniej efektywnych niż dodatkowy zysk z tytułu oprocentowania lokat.

Pewną przeszkodę może tu stanowić niedostosowanie rachunku efektywności inwestycji do pojęcia

rentowności stosowanego w działalności eksploatacyjnej. Stosowane obecnie formuły efektów inwestycji operują bowiem pojęciami zwrotu nakładów. Nie nawiązują zaś do przyszłych zysków i rentowności eksploatacyjnej realizowanego przedsięwzięcia. Jest to jednakże trudność do przezwyciężenia. I wydaje się, że w tym kierunku powinny pójść poszukiwania kryteriów efektywności inwestycji — zwłaszcza inwestycji realizowanych na podstawie samodzielnych decyzji przedsiębiorstw.

Inne ograniczenia dyspozycyjności przedsiębiorstw środkami funduszu rozwoju wiążą się z tworzeniem funduszu rozwoju na szczeblu jednostek nadrzędnych, prowadzeniem działalności inwestycyjnej przez jednostki nadrzędne itp. Rozwiązania te omówione już zostały wyżej. Nie sprzyjają one, jak to zostało podkreślone, celom, które ma spełnić fundusz rozwoju. Tym niemniej trudno je jednoznacznie ocenić, ponieważ — jak się wydaje — są wynikiem małych na ogół rozmiarów przedsiębiorstw w Polsce, co może utrudniać najbardziej efektywne wykorzystanie zasobów. Są to już jednakże problemy związane ze strukturą organizacyjną przemysłu, wykraczające poza zakres niniejszego artykułu.

KAZIMIERZ CZYŻNIEWSKI

Gospodarka remontowa a zagadnienie reprodukcji środków trwałych

1

Racjonalna gospodarka remontowa stanowi ważne ogniwo w procesie reprodukcji środków trwałych. W szczególności działalność remontowa zmierza — poza systematycznym dokonywaniem przeglądów i konserwacji — do prawidłowego funkcjonowania aparatu produkcyjnego oraz zapewnienia ciągłości procesów produkcyjnych. Dzięki okresowej kontroli stanu zużycia określonych części środków pracy — zwłaszcza maszyn i urządzeń technicznych — zapobiega się nadmiernemu ich zużyciu. Wreszcie planowa i racjonalna działalność remontowa powinna zmierzać do likwidacji skutków częściowego zużycia środków trwałych i przywrócenia im utraconej sprawności technicznej. Wszystko to powinno się przyczyniać do maksymalnej wydajności i efektywności trwałego majątku produkcyjnego.

W miarę rozwoju bazy technicznej, a jednocześnie postępującego procesu starzenia się maszyn i urządzeń technicznych — przede wszystkim pod wpływem postępu technicznego — coraz bardziej konieczna staje się analiza ekonomicznej efektywności (opłacalności) nakładów na reprodukcję częściową (remonty). Powinna ona prowadzić do racjonalnego wyboru pomiędzy remontem a nakładem na wytworzenie (nabywanie) nowego środka trwałego. Wobec szybkiego postępu technicznego w coraz szerszej mierze opłacalna stawać się będzie ekstensywna gospodarka remontowa, wyrażająca się w ograniczeniu zarówno ilości remontów kapitalnych, jak też wysokości nakładów. Utrzymywanie zbyt długo przy „życiu” środków pracy za pomocą remontów kapitalnych staje się

po prostu — z ekonomicznego punktu widzenia — nieopłacalne. Prowadzi to przede wszystkim do dekapitalizacji maszyn i urządzeń technicznych oraz ich niskiej wydajności.

Podstawowym warunkiem efektywnej działalności remontowej jest oparcie jej na prawidłowych podstawach w zakresie programowania i planowania reprodukcji środków trwałych. Dopiero bowiem szeroko rozumiana ocena potrzeb w tym zakresie, przeprowadzona w sposób zintegrowany, a więc obejmujący zarówno nakłady na reprodukcję częściową (remonty), jak i inwestycje restytucyjne, pozwala na ustalenie właściwej polityki w dziedzinie reprodukcji środków trwałych. Z kolei racjonalna działalność w tym zakresie nie może się rozwijać bez uporządkowanej gospodarki środkami trwałymi.

Jest faktem, że zwłaszcza po podjęciu przez Radę Ministrów w 1961 roku — uchwały w sprawie usprawnienia gospodarki remontowej¹⁾ nastąpił wzrost aktywności przedsiębiorstw w dziedzinie uprządkowania tego odcinka ich działalności²⁾. Niemniej występuje w niej jeszcze sporo nieprawidłowości, niedociągnięć i braków. Między innymi system planowo zapobiegawczych remontów (pwr) wprowadzany jest nie tylko z dużymi opóźnieniami, ale i trudnościami.

¹⁾ Uchwała nr 365 z dnia 20 września 1961 r. (Monitor Polski nr 81, poz. 340).

²⁾ W jakimś stopniu jest to także skutek nasilenia oddziaływania kredytowego w miejsce dotychczas szeroko stosowanych interwencji. W szczególności przyznając kredyty na inwestycje i remonty kapitalne oddziały banku „wpłatają” coraz częściej do warunków kredytowych postulaty dotyczące uporządkowania gospodarki środkami trwałymi, w tym także gospodarki remontowej.

2

Gospodarka remontowa przedsiębiorstw jest jednym z podstawowych zagadnień, któremu aparat Narodowego Banku Polskiego poświęca wiele uwagi. Znajdowało to nie tylko odpowiedni wyraz w rocznych programach i kolejnych wytycznych w sprawie działalności oddziałów banku. W ślad za tym następowało: rozszerzanie i pogłębianie prac analityczno-kontrolnych w zakresie gospodarki środkami trwałymi, a w tym także gospodarki remontowej; doskonalenie metod kontroli oraz wzbogacanie informacji pozwalających na lepsze ustosunkowanie się do niektórych podstawowych nieprawidłowości z tej dziedziny, jak również przyczyn ich powstawania. Efektem pełniejszego rozeznania było z jednej strony ustalanie dalszego postępowania aparatu bankowego oraz środków oddziaływania, z drugiej strony szersze informacje posłużyły do przedstawienia i naświetlenia sytuacji kierownictwu gospodarczemu. Przykładowo, na podstawie odpowiedniej informacji NBP Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów podjął w roku 1965 decyzję w sprawie poprawy gospodarki remontowej.

W ostatnich latach prace analityczno-kontrolne koncentrowały się głównie na uzyskaniu pełniejszego rozeznania co do: stopnia wdrożenia systemu planowo zapobiegawczych remontów; zakresu inwestycji substytucyjnych oraz postępowania przedsiębiorstw przy wyborze formy reprodukcji środka trwałego, a przede wszystkim ustalenie, czy i w jakim zakresie przedsiębiorstwa posługują się rachunkiem ekonomicznej efektywności (opłacalności) remontów.

Przykładowo przeprowadzone przez bank w 1964 roku kontrole wykazały, że tylko około 34% badanych przedsiębiorstw opierało swoją działalność remontową na systemie pwr, przy czym różnie przedstawiał się ten wskaźnik w przedsiębiorstwach zgrupowanych w poszczególnych zjednoczeniach.

Głównymi przyczynami hamującymi wdrożenie systemu pwr były między innymi (i w pewnym stopniu są nadal): braki w zakresie przygotowania i opóźnienia, jeśli chodzi o wprowadzenie w życie niezbędnych instrukcji; zdezaktualizowanie się w wielu przypadkach instrukcji branżowych ze względu na przemiany modernizacyjne, jakim uległ dany przemysł od czasu ich wydania; nieobejmowanie instrukcjami z reguły pełnego zakresu maszyn i urządzeń technicznych, znajdujących zastosowanie w poszczególnych przemysłach i ograniczanie się do określenia normatywów i cykli remontowych tylko dla typowych maszyn i urządzeń produkcyjnych; nierealność przewidzianych w instrukcjach cykli remontowych; występujące w przedsiębiorstwach braki w dokumentacji techniczno-ruchowej dla posiadanych maszyn i urządzeń (dotyczy to szczególnie parku starego i nowego z importu) oraz przeszkody natury organizacyjno-kadrowej (brak dostatecznych służb remontowych).

Ponowne kontrole w roku 1966 w dalszych 1424 przedsiębiorstwach jakkolwiek wskazały na zarysowującą się poprawę (43% z badanych przedsiębiorstw posługiwało się omówionym systemem przy planowaniu remontów maszyn i urządzeń, a 51% przy planowaniu remontów środków transportu), potwierdziły w zasadzie utrzymywanie się wspomnianych przyczyn

utrudniających i opóźniających wdrażanie systemu pwr.

Kolejne kontrole przeprowadzone w 1967 roku w ograniczonym zakresie wykazały, że przedsiębiorstwa objęte badaniami stosują branżowy system planowo zapobiegawczych remontów w zakresie podstawowych — w danej branży — maszyn i urządzeń technicznych, zaś w zakresie pozostałych maszyn i urządzeń (obrabiarki, kotły, obiekty energetyczne) — instrukcje właściwych branż (wiodących) lub przepisy ogólne, jeśli chodzi o budowle, budynki i transport. W zakresie pozostałych środków trwałych, dla których w większości przypadków nie ma warunków praktycznego stosowania systemu pwr między innymi z braku instrukcji i dokumentacji, a także z powodu nierealności ustalonych cykli remontowych, stosuje się system remontów poprzeglądowych. W $\frac{1}{3}$ badanych przedsiębiorstw stwierdzono niewprowadzenie lub niestosowanie systemu pwr w ogóle bądź stosowanie go tylko w ograniczonym zakresie.

Jest oczywiste, że w opisanym stanie rzeczy programowanie działalności remontowej nie jest oparte o system planowo zapobiegawczych remontów. Przedsiębiorstwa posługują się w tym względzie rozmaitymi metodami; dość szeroko stosuje się system remontów poprzeglądowych.

W toku badań stwierdzono przypadki nieposługiwania się cyklami remontowymi pomimo ich opracowania. Przyczyny tego są różne. Między innymi można wskazać na fakt ustalenia dla niektórych maszyn i urządzeń technicznych normatywnych cykli remontowych znacznie dłuższych od rzeczywistych. Inną przyczyną nieprzestrzegania cykli remontowych są trudności związane z wycofaniem obiektów z eksploatacji. Dotyczy to zwłaszcza maszyn pracujących w zespołach (funkcjonalnie powiązanych). Przeprowadzenie remontu zgodnie z cyklami — przy braku maszyn zastępczych — powoduje unieruchomienie całego zespołu. Stąd tendencje do utrzymywania danego środka pracy w ruchu jak najdłużej i poszukiwania innych rozwiązań w procesie produkcji.

Niestety występują także przypadki konieczności skracania cykli remontowych z powodu niskiej jakości niektórych środków trwałych.

W ramach ostatnio omawianych kontroli interesowano się także, czy i w jakim zakresie przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego korzystają z możliwości zastępowania zużytych fizycznie i przestarzałych ekonomicznie środków pracy nowymi, jeżeli wymiana jest bardziej opłacalna od remontu. Stwierdzono na ogół małe zainteresowanie przedsiębiorstw możliwościami szerszego wykorzystania tzw. inwestycji substytucyjnych. Jako jedną z przyczyn wysuwano trudności nabycia nowych maszyn. W jakiejś mierze hamującą na rozwój inwestycji substytucyjnych wpływały — zwłaszcza w pierwszym okresie funkcjonowania tej instytucji — występujące wątpliwości co do jej zakresu oraz postępowania w razie konieczności dokonywania przelewu pomiędzy rachunkami: środków funduszu remontowego i środków funduszu rozwoju³⁾. Do wyeliminowania wspomnianych wątpliwości powinny się przyczynić przede wszystkim wydane wytyczne w sprawie łączenia środków na

³⁾ Por. np. „Rachunkowość” 1967, nr 10, str. 383 i następne.

remonty kapitalne ze środkami przeznaczonymi na modernizację obiektów produkcyjnych⁴⁾.

W świetle wysuwanych przez przedsiębiorstwa trudności zastąpienia zużytych środków pracy nowymi jest rzeczą charakterystyczną, że pomimo stałego rozwoju przemysłu maszynowego i pomyślnego wykonywania przez ten przemysł planów produkcji (a nawet ich przekraczania), jego produkcja nie pokrywa w pełni potrzeb w zakresie odtwarzania maszyn i urządzeń. Wydaje się, że w pewnym stopniu stan ten tłumaczy się tym, iż pewna część obrabiarek tego przemysłu wykorzystywana jest do produkcji części potrzebnych do remontów maszyn często nie tylko przestarzałych ekonomicznie, ale także zużytych fizycznie, zamiast do produkcji maszyn sprawniejszych, nowoczesnych. Dzięki zwiększeniu produkcji takich maszyn można by w licznych przypadkach zrezygnować z kosztownego remontu, pomijając tutaj element zasadniczy, że nowoczesne maszyny są nosicielami postępu technicznego w najszerszym zasięgu — praktycznie we wszystkich dziedzinach gospodarki narodowej. Trzeba przy tym pamiętać, że wykonawstwo remontów zatrudnia poważny zastęp — przeważnie wysoko kwalifikowanych — pracowników.

W nawiązaniu do zagadnienia wymiany maszyn, nasświetlonego w poprzednim artykule⁵⁾ należy jeszcze raz podkreślić, że w miarę rozwoju bazy technicznej, a jednocześnie postępującego procesu starzenia się maszyn i urządzeń technicznych — przede wszystkim pod wpływem postępu technicznego — coraz większego znaczenia nabiera zagadnienie racjonalnego procesu ich odtwarzania. Wydaje się, iż bez przyspieszenia wymiany zużytych fizycznie i przestarzałych technicznie maszyn i urządzeń nie będzie możliwe zrealizowanie — w sposób efektywny — zadań w zakresie modernizacji i unowocześnienia naszego aparatu wytwórczego, co — jak wiadomo — jest jednym z podstawowych założeń aktualnej polityki inwestycyjnej.

Wreszcie należy wspomnieć, że w praktyce występują przypadki: niskiej wydajności i przewlekłej realizacji remontów, unieruchamiającej nierzadko na długi czas daną maszynę czy całe urządzenie oraz przekraczania planowanych kosztów. Pierwsze przyczyny wywierają istotny wpływ na przebieg procesu produkcyjnego. Z łatwością bowiem możemy dostrzec, że muszą one wywołać zaburzenia w tym procesie między innymi wskutek nie przewidzianych przerw w produkcji. Poza tym wskutek zbyt wolnego wdrażania do tej działalności (remontowej) postępu technicznego wyremontowane obiekty nie osiągają sprawności i wydajności technicznej w odpowiedniej relacji do nakładów (kosztów). Przedsiębiorstwa próbują łagodzić skutki obu wymienionych przyczyn przez zakup dodatkowych maszyn i urządzeń technicznych i utrzymywanie nieuzasadnionych zapasów tych dóbr inwestycyjnych. W ten sposób rośnie (ilościowo) park maszynowy, a wraz z tym potęguje się problem nie tylko gospodarki remontowej, ale także możliwości racjonalnego zaspokajania stale rosnącego zapotrzebowania na nowe maszyny i urządzenia.

Na tym tle rodzi się pytanie, czy i w jakim zakresie przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji w zakresie reprodukcji środków trwałych posługują

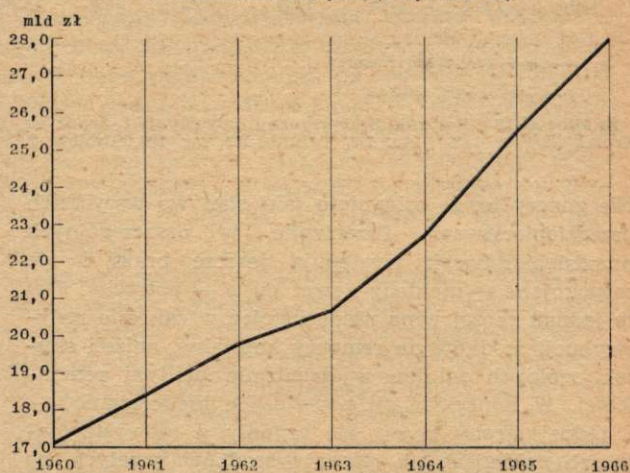
się rachunkiem ekonomicznej efektywności (opłacalności) remontów. Przeprowadzone w 1967 roku badania w tym zakresie przez kilka oddziałów banku wykazały, że 1/3 spośród badanych przedsiębiorstw nie opierała się na rachunku opłacalności remontu nawet wtedy, gdy jego koszt przekraczał 70% wartości inwentarzowej obiektu.

3

Nakłady na remonty kapitalne wykazują w ostatnich latach silną dynamikę i to zarówno w kwotach absolutnych (wykres 1 i 2), jak i w relacji do dynamiki wartości brutto środków trwałych (wykres 3).

Wykres 1

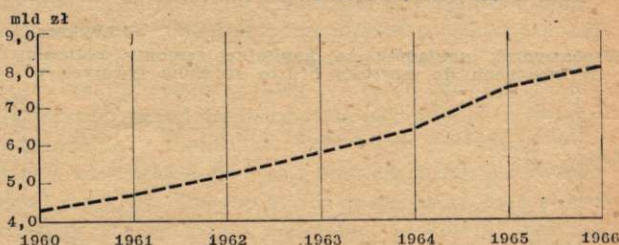
Nakłady na kapitalne remonty w gospodarce państwowej w miliardach złotych (ceny 1961 r.)



Źródło: GUS „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1946–1966”, str. 194, Tablica 102.

Wykres 2

Nakłady na kapitalne remonty w przemyśle państwowym w miliardach złotych (ceny 1961 r.)



Źródło: GUS „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1946–1966”, str. 194, Tablica 102.

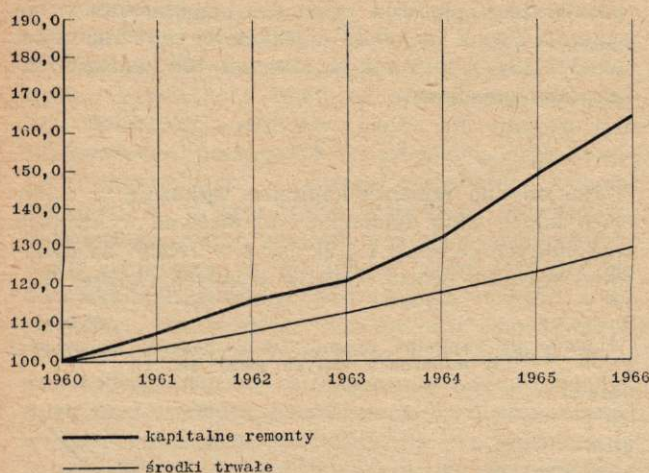
Wymaga przy tym podkreślenia, że nakłady na remonty kapitalne stanowią tylko nieco ponad 1/3 ogólnych nakładów na remonty (w niektórych branżach remonty kapitalne stanowią jeszcze mniejszą część nakładów na remonty); reszta przypada na remonty średnie i bieżące. Wskutek płynności kryteriów zaliczania remontów do jednego z trzech rodzajów, zdarzają się przypadki zaliczania remontów kapitalnych do średnich, pokrywanych w ciężar kosztów.

Dotychczas zjawisko natężenia działalności remontowej dało się wytłumaczyć faktem „odrabiania” zaległości, a niekiedy zaniedbań. Złożyły się na to dwie przyczyny: trudności nabycia części zamiennych, brak wykonawstwa robót remontowych itd. oraz brak wystarczających środków finansowych. Wydaje się, iż w ciągu ostatnich lat w wielu gałęziach nie tylko odrobiono zaległości, ale osiągnięto w dziedzinie zaspokajania potrzeb remontowych pewne optimum.

⁴⁾ Okólnik przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra finansów z dnia 7 kwietnia 1967 r. (Monitor Polski nr 23, poz. 109).

⁵⁾ „Wiadomości NBP” nr 4 i 5/68.

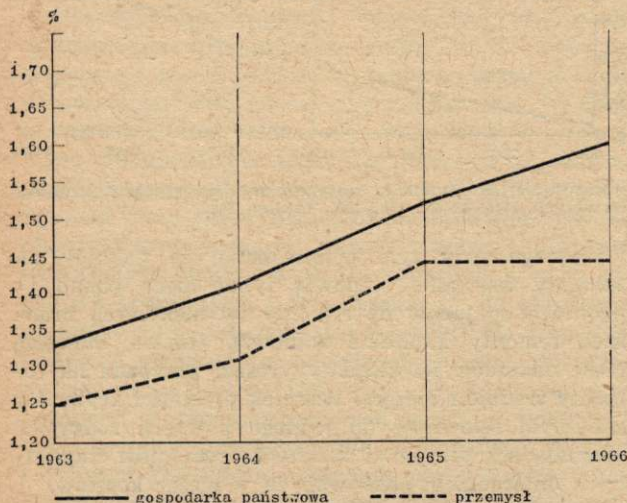
Dynamika nakładów na kapitalne remonty i środków trwałych brutto w gospodarce państwowej
1960 = 100



Źródło: GUS „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1946–1966”, str. 196, Tablica 103, str. 300, Tablica 5.

Nie znaczy to, że osiągnięto taki stan we wszystkich przedsiębiorstwach. Przeciwnie, w poszczególnych przedsiębiorstwach występują jeszcze braki i nie zaspokojone — niekiedy nawet pilne — potrzeby. Jest to jednak raczej wina niedociągnięć w zakresie redystrybucji środków na remonty kapitalne, aniżeli skutków ogólnych założeń w dziedzinie polityki remontowej. W konsekwencji powyższych niedociągnięć — z jednej strony słyszy się sygnały o niewystarczających nakładach na remonty środków trwałych, co może prowadzić do obniżenia zdolności produkcyjnych i usługowych aparatu produkcyjnego, z drugiej zaś strony można dostrzec przejawy „nadmiaru” środków, budzące w wielu przypadkach wątpliwości co do racjonalnego ich wykorzystania.

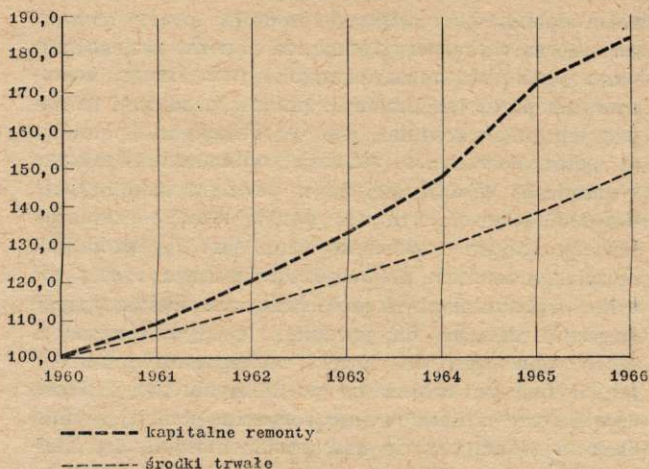
Wykres 4
Współczynnik nakładów na kapitalne remonty obliczony w odsetkach do wartości brutto środków trwałych *)



*) Do wyliczenia stosunku procentowego nakładów na kapitalne remonty do wartości brutto środków trwałych przyjęto trzyletni cykl międzyremontowy, porównując nakłady roku 1963 do wartości brutto środków trwałych na koniec roku 1960, zaś nakłady lat 1964, 1965 i 1966 — odpowiednio do wartości brutto środków trwałych na koniec lat 1961, 1962 i 1963.

Jak ilustruje wykres 4, współczynnik nakładów na remonty kapitalne, obliczony w odsetkach do wartości brutto środków trwałych (przy uwzględnieniu

Wykres 3
Dynamika nakładów na kapitalne remonty i środków trwałych brutto w przemyśle państwowym
1960 = 100



Źródło: GUS „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1946–1966”, str. 196, Tablica 103, str. 300, Tablica 5.

trzyletniego cyklu międzyremontowego), osiągnął w 1966 roku: w gospodarce państwowej 1,6%, zaś w przemyśle państwowym 1,4%. Można powiedzieć, że dane te potwierdzają wyrażony wyżej pogląd, iż w niektórych dziedzinach (gałęziach) osiągnięto dostatecznie wysoki poziom nakładów na remonty kapitalne.

Posługiwanie się podanym współczynnikiem natężenia remontów pozwala niewątpliwie na stosunkowo łatwą, ale bardzo ogólną, ocenę polityki w dziedzinie częściowej reprodukcji środków trwałych. Rola i przydatność tego miernika jest tym większa, im bardziej zdezagregowane zbiory środków trwałych rozpatrujemy. Dlatego też w praktyce należy posługiwać się odpowiednio rozwiniętą metodą analizy nakładów na remonty, między innymi w przekroju poszczególnych grup środków trwałych. Należy także uwzględniać rozmiary oraz przedmiotowy zakres przychodów i rozchodów (w badanym okresie) środków trwałych, mogący mieć wpływ nie tylko na ich stan, ale przede wszystkim na zmianę składu rzeczowego (technicznego) majątku trwałego (wzrost mocy zainstalowanych maszyn i urządzeń oraz ich wydajności, obniżenie się wieku środków pracy itp.). Te czynniki mają istotny wpływ na stan organizacji produkcji oraz jakość wytwarzanych wyrobów, jak i na wydajność pracy i inne wskaźniki techniczno-ekonomiczne; z reguły inne też są potrzeby w zakresie nakładów na remonty.

Wreszcie należy jeszcze wskazać na celowość wykorzystania przy ocenie tempa i rozmiarów nakładów na remonty kapitalne danych dotyczących wartości odpisów amortyzacyjnych. Co prawda miernik ten może mieć jedynie charakter pomocniczy, niemniej może on być szczególnie przydatny w procesie planowania nakładów na reprodukcję środków trwałych. Do powyższych zastrzeżeń — co do pomocniczego charakteru — skłania fakt, że przyjęty przy ustalaniu stawek amortyzacyjnych podział na odtworzenie i remonty kapitalne ma charakter teoretyczny. Nie znajduje on odzwierciedlenia ani w ewidencji, ani w statystyce. Stąd utrudniona jest analiza takich kategorii jak: amortyzacja, umorzenie, stopień zużycia środków trwałych, tempo ich reprodukcji itp. W związku z tym wysuwane są postulaty wprowadzenia

odpowiednich urządzeń księgowych i statystycznych, które by umożliwiły poszerzenie i pogłębienie analizy w zakresie wymienionych tu kategorii.

Według wspomnianych założeń co do podziału stawek amortyzacyjnych przyjmuje się, że około 30% odpisów amortyzacyjnych przeznaczonych jest na remonty kapitałowe. Posługując się tym wskaźnikiem oraz średnią stawek amortyzacyjnych dla przemysłu można przyjąć, że stawka w części na remonty kapitałowe wynosi około 1,5%. Podany wyżej współczynnik nakładów na remonty kapitałowe wynosi 1,4%, a zatem w rzeczywistości nakłady na remonty kapitałowe są niższe od wyliczonej na ten cel części odpisów amortyzacyjnych. Przy przyjęciu tezy, że nakłady na remonty kapitałowe osiągnęły w pewnych gałęziach poziom dostateczny, można wyciągnąć wniosek, że poziom stawek amortyzacyjnych w części przeznaczonej na te nakłady jest za wysoki. Przyjęcie takiej oceny wskazywałoby na celowość osłabienia — zwłaszcza w niektórych gałęziach przemysłu — tempa wzrostu nakładów na remonty kapitałowe w następnej pięcioletniej.

Nie pozostaje to — rzecz jasna — w sprzeczności z faktem korzystnej zmiany struktury majątku trwałego (zwiększa się udział maszyn i urządzeń technicznych). Przeciwnie, właśnie w rezultacie tego ze wszech miar pożądanego zjawiska coraz większą rolę odgrywa czynnik postępu technicznego. Narzuca on z jednej strony konieczność zintensyfikowania wykorzystania narzędzi pracy, ponieważ proces zużycia ekonomicznego (moralnego) sprawia, że wiele z nich traci swą wartość użytkową na długo przed zużyciem fizycznym. Z drugiej zaś strony zachodzi potrzeba większej przeczności przy wyborze formy reprodukcji środków trwałych, ażeby nie dopuścić do rozwijania nieopłacalnej działalności remontowej. Chodzi przede wszystkim o to, aby pobić podejmowaniu kosztownych i nieopłacalnych remontów, jeżeli bardziej uzasadniona jest — w świetle rachunku ekonomicznego — wymiana danego środka pracy i odwrotnie, rozszerzanie zakresu remontu kapitałowego, połączonego ewentualnie z modernizacją obiektu, gdy aktualne warunki oraz przesłanki techniczno-ekonomiczne taką właśnie formę reprodukcji środka trwałego dyktują.

Należy przy tym wskazać na występujące w praktyce przypadki celowego rozszerzania tradycyjnego zakresu kapitałowych remontów środków pracy. Następuje to zwłaszcza wtedy, gdy zastępuje się niektóre ich części lub zespoły konstrukcji i urządzeń bardziej nowoczesnymi. Tą drogą nie tylko wydłuża się „życie” danego środka pracy, ale także podnosi się jego sprawność i wydajność techniczna.

Gospodarcze znaczenie tych korzystnych przejawów w dziedzinie częściowej reprodukcji środków trwałych jest na ogół doceniane, niemniej wydaje się, iż w aktualnej sytuacji celowe jest natężenie tempa wymiany maszyn i urządzeń technicznych, co wielokrotnie podkreślaliśmy — przede wszystkim w poprzednim artykule. Taki kierunek działania uzasadnia między innymi stosunkowo niski współczynnik likwidacji wartości środków trwałych (liczony w odsetkach wartości brutto środków trwałych). Osiągnął on w 1966 roku (według danych GUS⁹⁾) w gospodarce państwowej 0,90%, a w przemyśle 1,28%. Jest oczywiste,

że praktyczne zrealizowanie postulatów natężenia wymiany wymagać będzie zwiększonej podaży maszyn nie tylko o odpowiedniej strukturze, ale przede wszystkim na możliwie wysokim poziomie nowoczesności.

Drugim warunkiem efektywnego zrealizowania takiego założenia jest opracowanie przez przedsiębiorstwa wieloletnich programów renowacji i modernizacji środków trwałych, stwarzających podstawę do skoordynowanego działania w zakresie remontów i wymiany. Ponadto zachodzi potrzeba opracowania bardziej rozwiniętej metody rachunku ekonomicznego opłacalności różnych wariantów reprodukcji środków trwałych: przez wszystkie rodzaje remontów, w tym także połączonych z modernizacją środka trwałego, i wreszcie nowe inwestycje.

Zagadnienie unowocześnienia aparatu produkcyjnego drogą jak najbardziej efektywnego wykorzystania środków przeznaczonych na reprodukcję majątku trwałego urasta do jednego z podstawowych w aktualnej polityce gospodarczej. Dlatego też z niezwykle bogatej problematyki rachunku ekonomicznego efektywności nakładów na reprodukcję środków trwałych wymagają podkreślenia przynajmniej niektóre jego elementy.

Celowość dokonania wymiany maszyny lub urządzenia — zamiast remontu kapitałowego — może wynikać między innymi z następujących przyczyn: posiadana maszyna nie pracuje sprawnie, a remont kapitałowy nie przywróci jej odpowiedniej wartości użytkowej; moralne zużycie maszyny — w świetle postępu technicznego — powoduje nie tylko niższą wydajność, niż osiąga się przy nowej maszynie, ale również poziom kosztów jej eksploatacji kształtuje się na wyższym poziomie niż przy innej maszynie.

Z kolei kapitałowy remont maszyny lub urządzenia może być uzasadniony między innymi trudnościami zakupu nowej maszyny (zwłaszcza gdy chodzi o dobra importowane), odległymi terminami dostawy nowej maszyny, co — wobec konieczności zapewnienia realizacji planu produkcyjnego — może stawiać przedsiębiorstwo przed koniecznością odroczenia wymiany i dokonania remontu, a także nieopłacalnością wymiany ze względu na niski stopień wykorzystywania danej maszyny. Decydując się na pozostawienie starej maszyny trzeba jednak pamiętać, że kolejny remont jest z reguły droższy, zwłaszcza jeśli chodzi o maszyny stare, dla których części już się nie produkuje.

Te i wiele innych przesłanek uzasadniają remont lub wymianę. Podjęcie racjonalnej decyzji ułatwia rachunek ekonomiczny, który powinien uwzględniać przede wszystkim koszty inwestycji i remontu, koszty eksploatacji, wielkość oraz jakość produkcji itp. Ważny jest prawidłowy dobór poszczególnych elementów tego rachunku.

Z szerszym zagadnieniem mamy do czynienia, gdy dzięki zainstalowaniu nowej maszyny (zespołu maszyn) nastąpi znaczniejsze zwiększenie zdolności produkcyjnej. Może to prowadzić bądź do likwidacji wąskiego przejścia w produkcji, bądź do powstania wąskiego gardła w innym ogniwie procesu produkcyjnego.

Rachunek ekonomiczny efektywności remontów jest rachunkiem porównawczym w stosunku do nowych maszyn. A zatem decyzje będą bardziej trafne i uzasadnione — zarówno z technicznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia — im więcej będziemy roz-

⁹⁾ „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1946–1966” Warszawa 1966, str. 306.

patrywać wariantów. Rachunek ten, będący do pewnego stopnia rachunkiem ekonomicznej efektywności postępu technicznego, jest jednak zawsze tylko instrumentem pomocniczym, aczkolwiek już dziś niezbędnym do podjęcia racjonalnej decyzji w zakresie reprodukcji środków trwałych (trzeba bowiem pamiętać, że nie wszystkie efekty dadzą się wymierzyć). Niemniej systematyczne stosowanie rachunku powinno się przyczynić nie tylko do stopniowego zmniejszania wydatków na remonty, ale ponadto — do podnoszenia produktywności i efektywności aparatu wytwórczego w drodze jego odnowy. Tempo tego procesu zależeć będzie między innymi od prawidłowego opracowania i bieżącego aktualizowania — wraz z postępem technicznym — wieloletnich planów reprodukcji maszyn i urządzeń. Mogą one pozwolić na wytyczanie prawidłowej polityki i oceny jej efektywności w zakresie reprodukcji trwałego majątku produkcyjnego.

Jedną z przyczyn niedostatecznego posługiwania się przez przedsiębiorstwa rachunkiem ekonomicznej efektywności nakładów przy wyborze formy reprodukcji środków trwałych (remont — inwestycja) są trudności, jakie napotykają one przy sporządzaniu takiego rachunku. W związku z tym wydaje się celowe opracowanie branżowych wytycznych i metody obliczania opłacalności remontów. Jednakże nie wystarczą tutaj teoretyczne opracowania. Niezbędna jest umiejętność posługiwania się tym narzędziem i to nie tylko w fazie programowania i planowania działalności remontowej i inwestycyjnej, a więc przed wyborem alternatywy, ale także po jej zrealizowaniu. Chodzi o przeprowadzenie kontroli — na podstawie odpowiednich zapisów ewidencyjnych i danych statystycznych — jak przedstawiają się faktyczne koszty i rzeczywiste efekty, osiągane w rezultacie poczynionych nakładów. Do tego celu konieczne jest rozszerzenie zakresu danych statystycznych, umożliwiających bardziej wszechstronną analizę zjawisk występujących w procesie reprodukcji środków trwałych.

4

W świetle przeprowadzonej analizy nasuwa się potrzeba zwiększenia oddziaływania na dalsze doskonalenie gospodarki remontowej, a przede wszystkim dążenia do jej opierania o kompletną i prawidłowo prowadzoną dokumentację źródłową w zakresie ruchu i stanu środków trwałych oraz o system planowo zapobiegawczych remontów. Dopiero w oparciu o tak zorganizowane źródła danych można formułować zarysy programu w dziedzinie remontów, o których wykonaniu powinien przesądzić rachunek opłacalności, uwzględniający pełną morfologię efektów, jakie może przynieść zastosowanie nowego środka — zamiast wyremontowania starego.

Nie przeceniając przeto wagi danych, jakie pozwala uzyskać dobrze funkcjonujący system planowo zapobiegawczych remontów dla celów programowania i planowania potrzeb remontowych (między innymi ze względu na dokonujący się postęp techniczny, możliwości zaspokojenia zapotrzebowania na nowe maszyny itd.), należy się wypowiedzieć za koniecznością posługiwania się tym narzędziem wszędzie tam, gdzie aktualne warunki na to pozwalają, a wielkość i struktura środków trwałych oraz zakres remontów to uzasadniają. Może ono niewątpliwie stać

się efektywnym narzędziem do prowadzenia bardziej racjonalnej polityki w tej dziedzinie. Jest oczywiste, że uzyskiwanych w ten sposób danych co do potrzeb remontowych nie można wykorzystywać mechanicznie. Muszą one podlegać weryfikacji i to z wielu punktów widzenia, między innymi w oparciu o kryteria efektywności nakładów. Nie trzeba chyba podkreślać znaczenia tych danych również jako cennego źródła informacji dla celów programowania produkcji części maszyn i urządzeń technicznych oraz wykonawstwa robót remontowych.

Potrzeba coraz szerszego wdrażania omawianych kryteriów ujawnia się szczególnie ostro na tle rosnącego zapotrzebowania środków na remonty. Wiadomo, że angażują one coraz poważniejsze środki materiałowe i finansowe, dające w wielu przypadkach nie tylko relatywnie niższe efekty techniczno-ekonomiczne, ale wpływające ponadto hamująco na proces unowocześnienia metod produkcji. A zatem brak konsekwentnego przestrzegania zasady opierania decyzji, co do formy reprodukcji środków trwałych, na przesłankach ekonomicznych może przynieść gospodarce narodowej poważne straty.

Nie wydaje się celowe dalsze utrzymywanie trzech rodzajów remontów: bieżących, średnich i kapitalnych. Ten podział nie sprzyja już dziś inicjatywie przedsiębiorstw do prowadzenia prawidłowej i ekonomicznie uzasadnionej polityki w dziedzinie reprodukcji środków trwałych. W szczególności oddzielenie remontów średnich, których zakres zbliżony jest w wielu przypadkach do remontu kapitalnego, rodzi tendencje do manipulowania między remontami kapitalnymi i średnimi. Z drugiej strony następuje zaniedbywanie remontów średnich dla uzyskania obniżki kosztów. Co prawda osiągnięta tą drogą obniżka odliczana jest — przy weryfikacji zysków przedsiębiorstw — od podstawy dokonywania odpisów na fundusze. Nie przeciwdziała to w pełni przytoczonym tendencjom, zwłaszcza w braku wystarczających środków z funduszu remontowego bądź też wyczerpania ustalonego przez jednostkę nadrzędną „limitu” nakładów na kapitalne remonty (taka praktyka jest wciąż jeszcze — niestety — dość szeroko stosowana).

Dlatego też należy dążyć do ograniczenia rodzajowego podziału remontów do dwóch grup, a mianowicie do remontów bieżących i kapitalnych, które powinny objąć również nakłady zaliczane dotychczas do remontów średnich. Tylko nakłady na remonty bieżące powinny obciążać koszty eksploatacji. Źródłem finansowania remontów kapitalnych powinny być odpisy amortyzacyjne. Wymaga to, rzecz jasna, uwzględnienia nakładów na remonty średnie w stawkach odpisów amortyzacyjnych. Do czasu poddania ich rewizji można przyjąć zasadę przenoszenia w ciężar kosztów kwot planowanych nakładów na remonty średnie — na rachunek środków odpowiedniego funduszu, z którego finansuje się remonty kapitalne.

Działalność remontowa przedsiębiorstw wiąże się coraz ściślej z przedsięwzięciami w zakresie renowacji i modernizacji aparatu produkcyjnego. Chodzi mianowicie o to, aby zapobiegać podejmowaniu kosztownych, nieopłacalnych remontów, jeżeli bardziej uzasadniona jest (w świetle rachunku ekonomicznego) wymiana i modernizacja maszyn i urządzeń produkcyjnych. Na tym tle wydaje się celowe podjęcie prac mających na celu opracowanie bardziej efektywnej metody programowania i planowania remontów —

chodzi przede wszystkim o remonty o większym zakresie — i inwestycji (zapoczątkowanie zintegrowanej oceny potrzeb w zakresie reprodukcji środków trwałych).

W dążeniu do stworzenia warunków sprzyjających racjonalnej działalności przedsiębiorstw w dziedzinie reprodukcji środków trwałych należałoby między innymi stworzyć — z jednej strony dostatecznie stabilne źródło finansowania potrzeb w zakresie reprodukcji środków trwałych, z drugiej zaś strony możliwości elastycznego wykorzystywania środków pieniężnych bądź na remonty, bądź na inwestycje. Takie rozwiązanie powinno stworzyć przesłanki do stosowania alternatywnych rozwiązań, jeśli idzie o reprodukcję częściową i odtworzenie środków trwałych: drogą rozszerzenia prac remontowych, a tym samym odroczenia momentu odtworzenia środka trwałego, bądź odwrotnie — zaniechania remontu i dokonania zamiast niego wymiany środka trwałego. A zatem możliwości te pozwoliłyby przedsiębiorstwom na stosunkowo szeroką swobodę wyboru (w oparciu o rachunek ekonomiczny) formy reprodukcji środków trwałych. Aktualnie w zbyt wąskim zakresie przedsiębiorstwa korzystają z tych możliwości, o czym była już mowa.

5

Byłoby oczywiście dużym uproszczeniem zagadnienia, gdybyśmy problematykę gospodarki remontowej sprowadzili do poruszonych tu spraw: programowania, rachunku efektywności (opłacalności) remontów oraz zapewnienia niezbędnych środków finansowych. Nie umniejszając znaczenia tej problematyki należy podkreślić niezwykle ważną wagę zagadnienia dostaw części zamiennych oraz wykonawstwa robót remontowych. Wiąże się to nie tylko z potrzebą zabezpieczenia odpowiedniego potencjału wykonawczego przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe. Istnieje także potrzeba (i chyba realna możliwość) dalszego rozwijania — obok rozbudowy różnego typu baz remontowych — systemu gospodarczego.

Łączy się z tym sprawa jakości zarówno części zamiennych, jak i wykonywanych robót remontowych.

Poważny wpływ na jakość remontów maszyn i urządzeń technicznych mają niewątpliwie: jakość materiałów oraz efektywność zastosowanych rozwiązań technicznych przy produkcji części zamiennych.

Jest oczywiste, że brak skoordynowania obu sfer działalności w zakresie reprodukcji środków trwałych (remontowej i inwestycyjnej) musi w konsekwencji prowadzić — zwłaszcza przy dużym napięciu planu inwestycyjnego i braku odpowiedniej ilości poszukiwanych typów maszyn i urządzeń technicznych, potrzebnych do prowadzenia racjonalnego procesu restytucji trwałego majątku produkcyjnego — do rozszerzania działalności remontowej. Ale tym tendencjom nie zaradzi się samym stwierdzeniem ich występowania ani też drogą przekonywania jednostek gospodarczych o konieczności posługiwania się rachunkiem ekonomicznej efektywności nakładów na remonty i wskazywaniem że remont — zamiast wymiany — w większości przypadków daje relatywnie — w stosunku do kosztu — mniejsze efekty; w rezultacie nakładów na remonty nie osiąga się z reguły zasadniczej poprawy technologii produkcji, jej jakości, zwiększenia wydajności pracy ani nie unika się marnotrawstwa drogocennych surowców — wskutek wysokich odpadów — oraz strat z powodu częstszych przestojów maszyn i urządzeń technicznych. Zasadniczym warunkiem ograniczania nakładów na remonty i natężenia procesu wymiany jest zapewnienie na ten cel w bilansach maszyn i urządzeń odpowiedniej ilości i o odpowiedniej strukturze nowoczesnych maszyn. Można to osiągnąć nie tylko przez udoskonalenie metod bilansowania maszyn i urządzeń technicznych, ale drogą przeznaczenia większych środków na rozwój produkcji tego rodzaju dóbr inwestycyjnych. Wydaje się, iż pozwoliłoby to zaoszczędzić część środków przeznaczanych na remonty kapitalne, które z techniczno-ekonomicznego punktu widzenia są przeważnie „droższe” od nakładów inwestycyjnych, nie dając przy tym, jak powiedzieliśmy, relatywnie takiego samego ekwiwalentu w postaci efektów, jakie daje wymiana maszyn i urządzeń na nowoczesne, zwłaszcza w połączeniu z modernizacją aparatu produkcyjnego.

JAN STACHURSKI

Metody badań projektów inwestycji produkcyjnych

Uchwały IV Zjazdu PZPR postawiły przed wszystkimi uczestnikami procesu inwestycyjnego, jako główne zadanie, osiągnięcie dalszego wydatnego postępu w socjalistycznym uprzemysłowieniu kraju, w oparciu o zdobycze nauki i techniki, z uwzględnieniem współczesnych tendencji rozwojowych światowej produkcji przemysłowej, przy wyborze najbardziej efektywnych rozwiązań inwestycyjnych. Powyższe uchwały wymagają więc wzmocnienia tempa wprowadzania osiągnięć technicznych na etapie programowania i projektowania inwestycji, co z kolei wywołało potrzebę:

- skrócenia cykli inwestycyjnych,

- zapewnienia elastyczności projektowanym zakładom przemysłowym, dla zapewnienia im możliwości

zmian programów produkcji tak w ilości, jak i w asortymencie w granicach tego samego typu i rodzaju produkcji,

- zapewnienia konkurencyjności projektowanym zakładom przez stworzenie możliwości wytwarzania nowoczesnych i o właściwej jakości wyrobów finalnych oraz przez humanizację miejsc pracy.

Bank Inwestycyjnych, jako współuczestnik procesu inwestycyjnego, realizując uchwały IV Zjazdu PZPR, oddziałuje na poprawę procesu inwestycyjnego na etapie projektowania zakładów przemysłowych przez opiniowanie danych wyjściowych do projektowania i projektów wstępnych przed ich zatwierdzeniem, to jest w ramach uczestnictwa swoich przedstawicieli

w posiedzeniach zespołów ekspertów i rzeczoznawców powołanych do opiniowania dokumentacji inwestycji (na posiedzeniach KOPI lub ZEOPI inwestorów), a następnie na etapie planowania i realizacji przez przygotowanie operatów kredytowych, analizy i opiniowania rocznych i wieloletnich planów inwestycyjnych oraz oddziaływanie na biura projektów w celu poprawy ich działalności produkcyjnej.

W zakresie inwestycji produkcyjnych bank skoncentrował swe działanie na ocenie celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji w danych wyjściowych do projektowania i projektach wstępnych.

Badanie celowości inwestycji dokonywane jest pod kątem celowości produkcji lub usług, którym badana inwestycja ma służyć, to jest w zakresie programu produkcji lub programu usług na podstawie analizy danych wyjściowych do projektowania i właściwych programów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż — założeń generalnych — a w przypadku braku wyżej wymienionych dokumentów, na podstawie programowego opracowania zastępczego. Analizuje się na podstawie tych dokumentów:

- zasadność określenia obecnego i przewidywanego w perspektywie ogólnokrajowego zapotrzebowania na produkcję podaną w programie produkcji,
- zasadność określenia zdolności produkcyjnych czynnych zakładów badanej gałęzi produkcji oraz jej wzrost w wyniku poprawy warunków organizacji produkcji i zarządzania,
- zasadność określenia wzrostu produkcji w istniejących zakładach w perspektywie, wskutek ich modernizacji, rekonstrukcji i rozbudowy,
- zasadność określenia wielkości i asortymentu produkcji w perspektywie nowych zakładów badanej gałęzi produkcji (poza badanego zakładu).

W wyniku tych prac ocenia się zasadność docelowego programowania produkcji tak w ilości, jak i w asortymencie, ustalonego w danych wyjściowych do projektowania.

Ponadto ocenia się:

- nowoczesność programowanej produkcji, na podstawie opinii organów powołanych do opiniowania jakości oraz własnego rozeznania,
- potrzeby antyimportowe i eksportowe, aktualne i perspektywiczne,
- realność ustalonych terminów uzyskania postulowanej zdolności produkcyjnej.

Badania ekonomicznej efektywności inwestycji poszczególnych przedsięwzięć i zadań inwestycyjnych bank skoncentrował na analizie stosunku nakładów pracy społecznej, niezbędnych w celu zrealizowania inwestycji, a potem eksploatacji zakładu do efektów, które uzyskuje się dzięki realizacji badanej inwestycji. W tym też aspekcie bada się trafność wyboru ogólnej lokalizacji inwestycji przy uwzględnieniu warunków bazy surowcowej, transportu zewnętrznego, kooperacji czynnej i biernej, zaopatrzenia w energię elektryczną, ciepło, parę technologiczną, wodę, gaz, oczyszczania i odprowadzania ścieków przemysłowych, siły roboczej oraz potrzeby inwestycji towarzyszących i wspólnych (możliwości ich kojarzenia). Przy tej analizie bank posługuje się w zasadzie syntetycznym wskaźnikiem efektywności inwestycji „E”, zaleconym w obowiązującej instrukcji ogólnej w sprawie metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji (wydanej przez Komisję Planowania

przy RM w 1962 roku), przy czym koncentruje się głównie na badaniu:

- wielkości rocznego kosztu przerobu oznaczonego symbolem „K”,
 - wartości surowca oznaczonego symbolem „S”,
 - wielkości nakładów inwestycyjnych łącznie z zamrożeniem, oznaczonych symbolem „I”,
- przy założeniu, że ewentualne propozycje zmian, spowodowanych badaniami, nie naruszają:
- ilości i asortymentów ustalonych w projekcie produkcji,
 - warunków zapewniających elastyczność projektowanej inwestycji, to jest uzasadnione rezerwy w powierzchniach produkcyjnych i inne,
 - warunków zapewniających konkurencyjność projektowanym inwestycjom, to jest warunków umożliwiających produkcję wyrobów o właściwym standardzie jakościowym oraz warunków zapewniających pracownikom pełne bezpieczeństwo i higienę pracy.

Bank prowadzi badania w zakresie efektywności inwestycji za pomocą jednej z trzech metod ustalonych drogą wieloletnich doświadczeń, to jest:

- metodą wskaźnikową — uproszczoną,
- metodą wskaźnikową — pełną,
- metodą analityczno-rachunkową.

Dwie pierwsze metody polegają na analizie wskaźników zestawionych w karcie wskaźników techniczno-ekonomicznych inwestycji przemysłowych, podanych w projekcie wstępnym (patrz MP nr 45/65, poz. 253), przez porównanie z odpowiednimi „bazowymi” wskaźnikami, uzyskanymi ze zbioru właściwych branżowo biur projektów lub z innych kompetentnych źródeł (np. z branżowych zjednoczeń, z ośrodków informacji techniczno-ekonomicznej itp.). Stosowanie omawianej metody wymaga zapewnienia porównywalności wskaźnikom „bazowym”. Jako elementy porównywalności przyjmuje się:

- wyłączenie wpływu czynników towarzyszących,
- jednakowe zdolności produkcyjne lub rozmiary porównywalnych budżetów,
- jednakowy stopień gotowości,
- jednakową metodę obliczania kosztów.

Badania metodą wskaźnikową prowadzi się w dwóch etapach, to jest metodą uproszczoną i pełną. W pierwszym etapie badania prowadzi się w celu uzyskania wstępnej kompleksowej oceny badanego projektu za pomocą siedmiu głównych wskaźników techniczno-ekonomicznych, za które przyjmuje się:

- kapitałochłonność inwestycji, to jest nakłady inwestycyjne na jednostkę produkcji,
- koszt eksploatacji na jednostkę produkcji (bez amortyzacji i kapitalnych remontów),
- wskaźnik ekonomicznej efektywności inwestycji przy wyrażaniu efektów w jednostkach naturalnych i wartościowych,
- koszt jednego miejsca pracy robotnika bezpośrednio produkcyjnego,
- koszt maszyn i urządzeń w stosunku do kosztów robót budowlano-montażowych,
- pracochłonność programu produkcji na jednostkę produkcji,
- cykl realizacji inwestycji.

W przypadku pozytywnej oceny, na podstawie porównania wymienionych wskaźników ze wskaźnikami „bazowymi”, w zasadzie nie prowadzi się dalszego badania. Warunkiem takiej decyzji może być z jednej strony pewność, że wskaźniki „bazowe” pocho-

SCHEMAT PROCESU PROJEKTOWANIA ZAKŁADÓW PRZEMYSŁOWYCH

(Systematyka projektowania zakładów przemysłowych wg zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy R.M. i Ministra Bud. i P.M.B. z dnia 30.VII.1965 M.P. Nr 45/65, poz. 253)

ZAŁOŻENIA GENERALNE

INWESTOR	DANE WYJŚCIOWE DO PROJEKTOWANIA — CZĘŚĆ OGÓLNA, tj. aktualne i uściśnione dane z programów organ.technicznych rekonstrukcji branż i zał. gen., cel inwestycji, charakterystyka branży, aktualny potencjał oraz koncepcje i kier. inwestowania, uzasad. potrzeby inwest., opis metody wytwarzania itp. jw. — DANE TECHNOLOGICZNE, tj. program produkcji i termin jej uzyskania, charakterystyka inwestycji z p-tu widzenia technicznego i ekonomicznego, ogólne wymogi odnośnie terenu, ogólne dane o podstawowych urządzeniach sieciowych, dane uzasad. położenie terenu, oraz ograniczenia w użytk. terenu sąsied. jw. — DANE O TERENIE, tj. informacje o lokalizacji ogólnej, wskazania lok. szczegółowej, uzyskane wytyczne urbanist.-architekt., stan prawny prop. lokal. szczeg., wskaz. wartości gosp. i dotychczasowy sposób użytkowania, wskazania wart. gosp. ulegających likwid., oraz inwest. zastępczych, plan sytuac.-wys., opinia fizjograficzna. jw. — DANE UZUPEŁNIAJĄCE, tj. wskazanie: wykonawcy i dostawcy maszyn i urządzeń, formy organizacji służby inwest., dane ze studium koncepcyjnego zam. inwest. i inne, jak np. opinie geotechniczną o przydatności gruntu oraz dokumentację geologiczną i hydrologiczną (w miarę potrzeby).	DANE WYJŚCIOWE DO PROJEKTOWANIA	PRACE PRZYGOTOWAWCZE
K.O.P.I. INWESTORA WŁAŚCIWEGO SZCZEBŁA	AKCEPTACJA DANYCH WYJŚCIOWYCH przez organ właściwy do zatwierdzania projektu wstępnego.	CZYNNOŚCI ODBIORCZE	
INWESTOR	DOKUMENTACJA TERENOWA, tj. lokalizacja ogólna i szczegółowa, plany sytuacyjno-wysokościowe (pomiar terenu), wyniki badań hydrogeologicznych. DOKUMENTACJA PRAWNA, tj. zebranie dokumentów prawnych (dowody wykupu lub wywłaszczenia).	ZAŁĄCZNIKI	PRACE PRZYGOTOWAWCZE
GENERALNY PROJEKTANT i Z-ca Generalnego Projektanta	STUDIA WSTĘPNE, tj. zebranie aktualnych wskaźników techniczno-ekonomicznych, studia teoretyczne, analiza struktury pokrewnych z-dów, opanowanie nowych technologii wytwarzania. KONCEPCJA ZAKŁADU. HARMONOGRAM PRAC PROJEKTOWYCH.	ZAŁĄCZNIKI	
DZIAŁ TECHNOLOGICZNY I JEGO PRACOWNIE PROJEKTOWE	TECHNOLOGIA Z-DU PRZEM., tj. program produkcji, terminy pośrednie i docelowe, kooperacja, surowce i mater. podstawowe do produkcji oraz odpady prod., charakterystyka procesu produkcyjnego ze schematem jego przebiegu. TECHNOLOGIA WYDZIAŁÓW PRODUKC., tj. program produkcji. Proces technologiczny. Surowce i mater. Pracochłonność program. prod. Dobór maszyn i urządzeń. Załoga. Pow. i wys. Dane do proj. wydz. pomoc. i usług, instal. rurowych i przewod., dane do proj. arch.-bud. i do proj. maszyn i urząd. prod. nietyl. TECHNOLOGIA WYDZ. POMOC. I USŁUG., tj. zadania, technologia, wyposażenie, załoga, pow. i wys. w wydz., jak np.: energ.-sanit., technicz. i łączności oraz w wydz. admin.-gosp. Dane do proj. jak wyż. oraz zagadn. p.-poż., bhp i gospod. odpadkami użytkowymi. PROJEKT WSTĘPNY ORGANIZACJI I ZARZĘDZANIA. Schemat org. z-du, plan etatów itp. Schemat przebiegu procesu prod. Zasady uruchamiania prod., zasady plan. i realiz. dostaw. magazynowania. Organiz. gosp.: narzędziowej, remont, wyrobn. gotow., transp., org. kontroli, kosztów własn., spraw. prac., administracyjnych itp. ZESTAWIENIA ZBIORCZE, tj. zestawienia: zapotrzeb. na surowce i materiały, na maszyny, urząd. i środki transp., zest. kosztów zakupu, adaptacji, montażu, wyposażenia załogi, zapotrzeb. energii, powierzchni, obiektów gospod., terenu, wskaźniki techn.-ekon. ZESTAW RYSUNKÓW — (opracowania graficzne), tj. podkład archit.-budowl., rysunki zamaszynowania (rozst. maszyn i urząd.), podkład do ogólnego zagospodarowania terenu, przedsięwzięcia inwestyc. (z-du).	CZĘŚĆ TECHNOLOGICZNA PROJEKTU WSTĘPNEGO	
DZIAŁ BUDOWLANY I JEGO PRACOWNIE BRANŻOWE	CZĘŚĆ BUDOWLANA — Zest. proj. typ., proj. typ. segmentów, proj. indyw. z uzasad. P.w. wymagające wstępnego oprac. z lokalnymi sieciami uzbrojenia terenu inwestycji. Rysunki w skali 1:200, opisy, obliczenia rozwiązań funkc., konstr. i instal. Metody realizacji budowy. Zestaw. pow. zabudowy itp. PLAN OGÓLNY ZAGOSPODAROWANIA TERENU PRZEDSIĘWZIĘCIA INWESTYCYJNEGO, tj. plan ogólny w skali 1:1000 (dop. 1:2000 i 1:2500), plan zagospod. terenu na podkładzie sytuacyjno-wysokościowym, dane i ustalenia planu zagosp. przestrz., wytyczne miejsc. pl. zagosp. przestrz. itp. wg zał. nr 1, MP nr 45/65, poz. 253.	CZĘŚĆ BRANŻOWA PROJEKTU WSTĘPNEGO	PROJEKTOWANIE
GENERALNY PROJEKTANT PRACOWNIA ANALIZ EKO- NOMICZNYCH Z-ca GENERAL- NEGO PROJEKTANTA	CZĘŚĆ KOSZTOWA, tj. całkowity, maksymalny koszt przedsięwzięcia inwest. łącznie z rezerwą. Koszt poszczególnych zadań inwest., uzasad. metod i podstaw wyceny przyjętych do obliczeń kosztów wg wytycznych w zał. nr 2 MP Nr 45/65, poz. 253. CZĘŚĆ EKONOMICZNA, tj. ocena programu przedsięwzięcia inwest., podstawowe wskaźniki charakteryzujące przedsięwzięcie inwest. i zadań inw. Kooper. i powiązania ich z danymi krajowymi i zagr., rachunek efektywności przedś. inw. oraz uzas. techn.-ekon. wyboru wariantu wg zał. nr 3 MP 45/65, poz. 253. CZĘŚĆ OGÓLNA, tj. ustosunkowanie się do danych wyjściowych, synteza uzasadn. ekonom., celowości przedsięwzięcia inwest., uzasad. wyboru optymalnego wariantu, okresu poszczeg. zadań inw., wytyczne realizacji inwest. z koncepcją zaplecza techn. itp. (harmonogramy) i odpisy uwierzytelnionych dowodów obow. uzgodnień.	CZĘŚĆ BRANŻOWA PROJEKTU WSTĘPNEGO	
PROJEKTANT GENERALNY	KOORDYNACJA OPRACOWAŃ: maszynopisy, rysunki, makiety i modele.	REDAKCJA	
ZESPÓŁ WERYFIKACYJNY R.T.E. - K.O.P.I.	WERYFIKACJA: R.T.E. — (Rada Techniczno-Ekonomiczna biur projektów) K.O.P.I. — (Komisja Oceny projektów Inwestycji odpowiedniego szczebla).	CZYNNOŚCI KONTROLNO-ODBIORCZE	

PROJEKT TECHNICZNY

dzą z inwestycji zrealizowanych lub z projektów technicznych zatwierdzonych, są porównywalne i przed ich zastosowaniem zostały poddane weryfikacji, a z drugiej strony, że badane wskaźniki zostały prawidłowo wyliczone, to znaczy, że zostały one wyprowadzone z wielkości podstawowych, przyjętych w poszczególnych częściach projektu wstępnego.

W przypadku natomiast uzyskania w pierwszym etapie badań wyników ujemnych przeprowadza się drugi etap badań omówioną metodą, w celu ustalenia nieprawidłowości w rozwiązaniach projektowych. Drugi etap badań polega na zastosowaniu dodatkowych wskaźników techniczno-ekonomicznych, za które w warunkach badań bankowych uważa się wskaźniki ujęte w grupach wymienionych niżej, przy czym dobór tych wskaźników jest podyktowany wynikami badania pierwszego etapu.

Wskaźniki eksploatacyjne:

- zużycie roczne surowców i materiałów podstawowych na jednostkę produkcji, wyrażone w jednostkach naturalnych,
- wielkość produkcji rocznej, przypadającej na jednego robotnika bezpośrednio produkcyjnego w jednostkach naturalnych,
- wartość rocznej produkcji na jednego robotnika bezpośrednio produkcyjnego w złotych/rob.,
- wielkość rocznej produkcji z 1 m² powierzchni produkcyjnej w jednostkach naturalnych.

Wskaźniki powierzchni:

- powierzchnia produkcyjna na jednego robotnika bezpośrednio produkcyjnego w metrach kwadratowych/rob.,
- powierzchnia pomocnicza w stosunku do powierzchni produkcyjnej w procentach,

- powierzchnia administracyjno-socjalna w stosunku do powierzchni produkcyjnej w procentach,
- powierzchnia magazynów i składowisk w stosunku do powierzchni produkcyjnej w procentach,
- wskaźnik zabudowy terenu zakładu,
- wskaźnik wykorzystania terenu zakładu.

Wskaźniki energetyczne:

- zużycie na jednostkę produkcji czynników technologicznych:
- energii elektrycznej w kWh/t lub na sztukę,
- gazu w m³/t lub na sztukę,
- pary technologicznej w kg/t lub na sztukę,
- wody w m³/t lub na sztukę,
- sprężonego powietrza w m³/t lub na sztukę,
- moc elektryczna zainstalowana na jednego robotnika bezpośrednio produkcyjnego w kWh/rob.

Metoda analityczno-rachunkowa polega na kontrolnych przeliczeniach rozwiązań projektowych, ustalonych w projekcie wstępnym za pomocą wzorów empirycznych i wskaźników stosowanych w projektowaniu zakładów przemysłowych w kolejności dyktowanej przebiegiem procesu projektowania (patrz załącznik). Stosowanie metody analityczno-rachunkowej ma miejsce tylko w tych przypadkach, gdzie nie ma warunków zastosowania metody wskaźnikowej lub jej wyniki wskazują na istnienie nieprawidłowości w rozwiązaniach projektowych.

Zastosowanie omawianej metody może być podyktowane również potrzebą ustalenia konkretnych miejsc powstania nieprawidłowości w rozwiązaniach projektowych badanego projektu wstępnego oraz wielkości tych nieprawidłowości. W tym przypadku metodą tą przeprowadza się badania wybranych zagadnień, niezależnie od metody, jaką prowadzone były badania kompleksowe.

— Informacje z zagranicy — (marzec — kwiecień 1968 roku)

AUSTRIA:

BANKI AMERYKAŃSKIE W WIEDNIU

W ostatnim czasie portfel udziałów w dawnym wiedeńskim domu bankowym Breisach został nabyty przez Chemical Bank New-York Trust Company. Całość kapitałów domu Breisach była w roku 1961 przejęta przez dom bankowy Scholler and Co, najważniejszy bank prywatny. Na początku 1968 roku firma została zmieniona na Breisach Scholler Bank Kommanditgesellschaft. Pod nowym kierownictwem firma zajęła mocną pozycję na rynku wiedeńskim ustawiając się na trzecim miejscu wśród prywatnych banków. Chemical Bank nabywając poważny, choć nie większość, portfel udziałów znalazł dobry punkt oparcia w Wiedniu. Wcześniej, bo w roku 1966, Chase Manhattan Bank znalazł podobne rozwiązanie, nabywając większość akcji Privat- und Handelsbank. Jeszcze wcześniej, bo w roku 1965 Bank of America założył w Wiedniu swą filię. Filię w Wiedniu posiada również od 1958 roku American Express Co. Z amerykańskiego punktu widzenia wejście na kapitałowy rynek wiedeński pozwala na rozszerzenie obsługi finansowej przedsiębiorstw związanych ze

Stanami Zjednoczonymi, a o wyborze Wiednia zdecydował pogląd, że jest to właściwy punkt do nawiązania stosunków z państwami Europy Wschodniej. (jg)

AZJATYCKI BANK ROZWOJU

Azjatycki Bank Rozwoju został powołany do życia w sierpniu 1966 roku pod auspicjami Komisji Ekonomicznej ONZ dla Azji i Dalekiego Wschodu. Celem jego jest finansowanie przedsięwzięć wznagających potencjał gospodarczy tego rejonu. Założycielami banku były: Japonia, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, India, Nepal, Malajzja, Pakistan, Filipiny, Korea Południowa, Wyspy Samoa, Belgia, Dania, Norwegia, Taiwan, Afganistan, Kanada, Finlandia. Kapitał banku wynosi 732,2 mld dol., z tego Japonia i Stany Zjednoczone wniosły wkłady po 200 mln dol.

W roku 1967 bank udzielił pierwszego kredytu firmie „Industrial Finance Corporation” w Syjamie, w wysokości 55 mln dolarów. Kredyt ten ma się przyczynić do podniesienia gospodarki w Syjamie. (jg)

**CZECHOSŁOWACKA REPUBLIKA
SOCJALISTYCZNA:****ZAGADNIENIA ZARZĄDZANIA I ORGANIZACJI
SYSTEMU BANKOWEGO**

W Czechosłowacji w ramach zmian systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową rozważa się także koncepcje zmian systemu bankowego. Poniżej podajemy najciekawsze ustępy artykułu pierwszego zastępcy naczelnego dyrektora Państwowego Banku Czechosłowacji, inż. V. Zahalky'ego. Artykuł ukazał się w nr. 6/68 dwutygodnika „Hlas banky”, wydawanego przez Państwowy Bank Czechosłowacji. Redakcja „Głosu Banku” zaopatrzyła artykuł wyjaśnieniem, że „artykuł informuje o stanowisku zarządu banku w dziedzinie pogłębienia pracy banku”.

* *

Realizacja koncepcji polityki pieniężno-walutowej jako instrumentu stabilizacji gospodarczej oraz jako instrumentu utrzymania równowagi pieniężnej wymaga:

- 1) stopniowego wprowadzania w życie metod i instrumentów polityki pieniężnej,
- 2) stworzenia odpowiednich warunków organizacyjnych w systemie bankowym.

Odnowienie i reformę dotychczasowych metod i instrumentów polityki pieniężnej i ewentualnie wprowadzenie nowych metod i instrumentów uważamy w banku za zadanie pierwszoplanowe. Wobec tego za podstawowe zadania w najbliższym czasie uważamy:

— rozwój aktywnej polityki wkładów (depozytów) bankowych, zmierzającej do utworzenia dostatecznie wielkiego funduszu kredytowego dla rozwoju gospodarki narodowej, przy jednoczesnym przyhamowaniu emisji kredytów,

— konsekwentne stosowanie zasad ekonomicznych w zakresie efektywności i zwrotności udzielonych kredytów,

— konsekwentne wdrażanie w całą politykę gospodarczą zasad gospodarki pieniężnej opartych na pieniężnej analizie dotychczasowego rozwoju i przewidywań w tym zakresie — w ramach naszej koncepcji równowagi gospodarczej,

— aktywne organizowanie udziału banku w rynku pieniężnym, w tworzeniu tego rynku i w oddziaływaniu na ten rynek.

W związku z tymi zadaniami jest rzeczą niezbędną rozważyć, jakie warunki organizacyjne należałoby systematycznie stwarzać w nowym systemie bankowym i pieniężnym. Przy tej okazji omówimy krótko niektóre koncepcje dotyczące organizacji banku państwowego, opracowywane wraz z pozostałymi zagadnieniami związanymi z realizacją nowego systemu zarządzania.

W pierwszym rzędzie chodzi o oddzielenie działalności emisyjnej banku państwowego od jego działalności komercyjnej. Zasadę tę chcemy realizować w ten sposób, że w strukturze organizacyjnej banku pojawiają się samodzielne jednostki (roboczo nazywamy je „grupami banków”), które w praktyce byłyby w dużej mierze jednostkami autonomicznymi, organizacyjnie od siebie niezależnymi. Stosunki wzajemne między tymi „grupami” byłyby oparte w przeważającej mierze na działaniu instrumentów

ekonomicznych. Pewne trudności powodują przywiłaje banku emisyjnego, który musi mieć prawo do wydawania zasad powszechnie obowiązujących, respektowanych przez wszystkie instytucje pieniężne, zwłaszcza przez komórki komercyjne banku państwowego.

Wewnętrzny, organizacyjny rozdział działalności emisyjnej od działalności komercyjnej musi znaleźć odbicie w sieci jednostek scentralizowanych. W praktyce oznacza to, że każda z „grup” posiada własną sieć oddziałów, zbudowaną na zasadach najlepiej dostosowanych do zadań danej grupy. Dla celów grupy emisyjnej wystarczy stosunkowo rzadka sieć oddziałów w województwach wraz z bezpośrednio kierowanymi stanowiskami pracy w powiatach. Stanowiska powiatowe będą się zajmować głównie czynnościami analityczno-sprawozdawczymi. Przedmiotem czynności analitycznych nie będzie, jak dotąd, tylko analiza gospodarki przedsiębiorstw i spółdzielni, ale także kompleksowa analiza gospodarki powiatu oraz wyniki gospodarki budżetowej — łącznie z analizą działalności banków. Wyniki tej analizy nie będą wykorzystywane dla celów oddziaływania administracyjnego. Mają one służyć do kształtowania polityki pieniężnej banku państwowego oraz stanowić materiał dla interwencji ekonomicznych w dziedzinie regulowania emisją gotówkową i kredytową. Wojewódzkie oddziały grupy emisyjnej oraz ich komórki powiatowe będą mogły informować organa partyjne, organa rad narodowych oraz inne organa miejscowe o tym, jak bank z punktu widzenia kredytowego oraz sytuacji pieniężnej ocenia kompleksowo sytuację gospodarczą danego terenu.

Logiczną konsekwencją tych zasad jest powstanie grupy komercyjnej. Organizacja powinna być w zasadzie dwuszczeblowa: centrala-oddział. Istnieje oczywiście problem wyboru metod zarządzania przez centralę. Czy na przykład dla kierowania pewnymi gałęziami lub branżami powoła się jakieś jednostki kierowane wewnętrznie? W obecnej sytuacji nie można też ignorować istnienia zarządów branżowych (zjednoczeń) jako komórek kierujących. Bank dla kontaktów z nimi musi posiadać odpowiednie komórki uprawnione do współpracy ze zjednoczeniami.

W ślad za oddzieleniem działalności emisyjnej od działalności komercyjnej banku musi również nastąpić wyodrębnienie księgowe.

Dalszą ważną zasadą nowego systemu zarządzania Państwowym Bankiem Czechosłowacji jest to, że poszczególne jednostki bankowe muszą działać mając przede wszystkim na uwadze własny interes. Wewnętrzne zainteresowanie (motywacja) powinno, wszędzie tam gdzie jest to możliwe i gdzie to nie jest sprzeczne z interesem ogólnogospodarczym, zastępować dyrektywy, polecenia, wytyczne i zadania narzucone odgórnie.

Najważniejszą sprawą jest motywacja w komercyjnej grupie bankowej. Działalność w tej grupie powinna się przede wszystkim opierać na własnych wewnętrznych motywach. Powinno to znaleźć wyraz w komercyjnym charakterze działalności, która byłaby prowadzona z jednej strony w ramach ogólnie obowiązujących zasad i przepisów prawnych, a z drugiej strony w ramach ogólnych warunków, ustalonych przez grupę banków emisyjnych (zasady polityki kredytowej, depozytowej (lokat), dewizowej, planu ope-

racji walutowych). Impulsy do działania powinny wychodzić przede wszystkim ze stosunków grup komercyjnych z klientami, to jest przedsiębiorstwami i innymi jednostkami gospodarczymi oraz wynikać z rynku pieniężnego i kapitałowego. Na rynku pieniężnym i kapitałowym grupa komercyjna spotka się z oddziaływaniem grupy pieniężnej. Najistotniejszym bodźcem takiego zainteresowania wydaje się być rentowność banku.

Pełne zainteresowanie grupy komercyjnej zyskiem nie może oczywiście wystąpić od razu, w warunkach gdy rynek jeszcze w pełni nie funkcjonuje. Należy się również jeszcze liczyć z tym, że działalność grupy komercyjnej i jej komórek nie może wynikać jedynie z jej motywów własnych. W szczególności nie może ona w okresie stosowania polityki gospodarczej, zmierzającej do osiągnięcia równowagi pieniężnej — przy stosowaniu polityki restrykcyjnej — wykluczać wpływów impulsów zewnętrznych.

Ważną zasadą w organizacji Państwowego Banku Czechosłowacji będzie komercyjny stosunek grupy komercyjnej i jej komórek do przedsiębiorstw. Wychodzimy z założenia, że partnerem banku będzie przedsiębiorstwo jako jednostka samodzielna ekonomicznie i prawnie, zdolna do prowadzenia działalności zgodnej z jej interesem gospodarczym i zainteresowana w prowadzeniu takiej działalności. Jest to warunek podstawowy dla banku w sferze działalności komercyjnej. Instrumenty ekonomiczne banku mogą bowiem być należycie skuteczne jedynie w odniesieniu do tego rodzaju partnerów.

Oddział banku komercyjnego, z którym przedsiębiorstwo będzie chciało nawiązać kontakt i dla którego prowadzenie stosunków handlowych będzie dogodne (również i w tym przypadku bank musi mieć możliwość wyboru partnera), będzie udzielał przedsiębiorstwu kredytów i świadczyć usługi bankowe w zasadzie w zamian za odpowiednie oprocentowanie i prowizję. (kn)

KONFERENCJA GRUPY DZIESIĘCIU W SZTOKHOLMIE

Sugestie de Gaulle'a co do utworzenia nowego międzynarodowego systemu walutowego, opartego nie na uprzywilejowanych rezerwach walutowych, ale na złocie, stanowią według Tanjuga wyzwanie wobec decyzji gubernatorów banków centralnych, którzy obradowali w Waszyngtonie. Jednocześnie w Londynie zwraca się uwagę, że Prezydent de Gaulle wyłożył znany swój pogląd w okresie przed Konferencją Sztokholmską, na której miał być przyjęty projekt międzynarodowego funduszu walutowego, z uwzględnieniem specjalnych praw do wycofania zasobów walutowych. W Londynie oczekiwano, że Francja wystąpi w Sztokholmie z całą siłą przeciwko temu projektowi, popieranemu przez Wielką Brytanię i Stany Zjednoczone. Według opinii we Francji — NRF i Włochy będą decydującym czynnikiem w tej walce i nie mogą uchylić się od zajęcia stanowiska.

Stany Zjednoczone na konferencji sztokholmskiej wystąpiły w silnej obsadzie. Na czele delegacji stał minister finansów Henry Fowler i prezes Federal Reserve Board, William Mc Chesney Martin. W obradach wziął udział Pierre-Paul Schweitzer, naczelny dyrektor Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który jednak nie przyłączył się do delegacji USA.

W dniu 28 marca 1968 roku Szwecja zaproponowała kompromisowe rozwiązanie problemu nowych międzynarodowych rezerw monetarnych. Projekt ten wysunął przewodniczący Konferencji szwedzki minister gospodarki Krister Wickman. W wyniku dwudniowych obrad, prowadzonych przez ministrów finansów i szefów banków centralnych, nastąpił całkowity rozłam między Francją a pozostałymi dwięcioma krajami (Belgia, Francja, Japonia, Holandia, Kanada, NRF, Wielka Brytania, Włochy USA). Minister Debré oświadczył, że Francja sprzeciwia się planowi, ponieważ uważa, że będzie on sprzyjał chronicznemu deficytowi amerykańskiego bilansu płatniczego. W tych warunkach dziewięć państw postanowiło działać bez Francji, chociaż Debré dał do zrozumienia, że Francja może nieco zmienić swą decyzję w przyszłości. Francja pozostaje nadal w Międzynarodowym Funduszu Walutowym oraz w „grupie dziesięciu”, jeśli chodzi o inne sprawy. (jg)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

ZMIANY ZASAD FUNDUSZU PREMIOWEGO I SOCJALNO-KULTURALNEGO W BANKACH I INSTYTUCJACH FINANSOWYCH NRD

Zasady tworzenia i wykorzystywania funduszy premiowego i socjalno-kulturalnego w bankach, kasach oszczędności, towarzystwach ubezpieczeniowych i w loterii państwowej NRD, unormowane rozporządzeniem z dnia 21 maja 1959 roku (Gbl. I str. 549) i zarządzeniem wykonawczym z 14 marca 1960 roku (Gbl. I str. 167) zostały zmienione rozporządzeniem z dnia 6 grudnia 1967 roku. (Gbl. II 1968 str. 25).

Nowe zasady pozostawiają bez zmiany granice funduszy premiowego i socjalno-kulturalnego w wysokości do 4,25% funduszu płac (§ 5). Warunki uruchomienia funduszu zostały złagodzone. Uprzednio można było odprowadzić na fundusze sumę do 1,5% funduszu płac pod warunkiem „wykonania planu mobilizacji wolnych środków ludności”. Dopiero po przekroczeniu zatwierdzonych planów tej mobilizacji można było podwyższyć przelewy do 4,25%. Obecnie „prezesi banków uspołeczniionych, dyrektorzy uspołeczniionych kas oszczędności... ustalają dla dodatkowych przelewów kryteria powiązane z wykonaniem zadań węzłowych” (§ 5). Nowe rozporządzenie wprowadza dwa postanowienia:

a) „nie wykorzystane na koniec roku środki funduszy premiowego i socjalno-kulturalnego mają być przeniesione na rok następny” (§ 10),

b) wynagrodzenie nowatorów produkcji i zwrot kosztów przez nich poniesionych „należy wypłacić ponad limit funduszy premiowego i socjalno-kulturalnego” (§ 8). (kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

NOWE ZARZĄDZENIE O PLANOWANIU I KONTROLI OBIEGU PIENIĄDZA GOTÓWKOWEGO

Prezes Banku Państwa Niemieckiej Republiki Demokratycznej wydał zarządzenie z dnia 31 stycznia 1968 roku (Gesetzblatt der DDR, część II, Nr 17/1968, str. 7), „o planowaniu i kontroli obiegu pieniądza gotówkowego”. Podajemy najważniejsze ustępy tego zarządzenia.

§ 1.

Zadania przedsiębiorstw, organów kierujących gospodarką narodową i organizacji budżetowych

1. Przedsiębiorstwa państwowe, zjednoczenia i związane z nimi organizacje, jednostki budżetowe, spółdzielnie spożywcze produkcyjne, handlowe i mleczarskie oraz inn. przedsiębiorstwa są obowiązane na żądanie instytucji kredytowej prowadzącej ich rachunki zgłaszać w niej swoje zapotrzebowanie pieniężne na płace i wynagrodzenie.

2. Kierownicy centralnych organów państwowych mogą w porozumieniu z prezesem Banku Państwa polecić, aby przedsiębiorstwa im podległe zgłaszały całe swoje zapotrzebowanie na pieniądź gotówkowy.

3. Zgłoszenia na pieniądź gotówkowy, w trybie punktu 1 i 2, powinny być dokonywane w okresie opracowywania planu gospodarki narodowej na każdy rok planowy.

4. Przy większych odchyleniach faktycznego zapotrzebowania gotówkowego od zapotrzebowania zgłoszonego przedsiębiorstwa wyliczone w punkcie 1 są obowiązane, na żądanie instytucji kredytowej prowadzącej ich rachunki, poddać analizie swoje efektywne zapotrzebowanie pieniężne na płace i wynagrodzenia oraz ustalić przyczyny odchylenia.

5. Na żądanie instytucji kredytowej prowadzącej rachunki przedsiębiorstwa mają dostarczać danych o efektywnym stanie pieniądza gotówkowego.

§ 2.

Zadania instytucji kredytowych w województwach i powiatach

1. Na zlecenie Banku Państwa oddziały powiatowe i wojewódzkie Banku Przemysłu i Handlu NRD sporządzają terenowe plany obiegu pieniądza gotówkowego oraz sprawują kontrolę tego obiegu w województwach i powiatach. Wojewódzkie plany obiegu pieniądza gotówkowego przekazywane są Bankowi Państwa do zatwierdzenia. Oddziały Banku Przemysłu i Handlu zawiadamiają rady narodowe wojewódzkie i powiatowe oraz Bank Państwa o wynikach swojej działalności kontrolnej i analitycznej, jeśli chodzi o wykonanie tych planów.

2. Oddziały wojewódzkie Banku Przemysłu i Handlu współpracują przy opracowywaniu wojewódzkich bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności. W związku z wykonywaniem perspektywicznych i rozwojowych planów gospodarki narodowej, oddziały powiatowe i wojewódzkie Banku Przemysłu i Handlu analizują rozwój pieniężnych dochodów i wydatków ludności w przekroju terenowym na podstawie ruchu pieniądza gotówkowego.

3. W celu zapewnienia wykonania zadań wyliczonych w punktach 1 i 2 oddziały Banku Rolnego NRD, kasy oszczędności miejskie i powiatowe oraz banki dla handlu i rzemiosła w ramach swojej kompetencji mogą planować rozwój najważniejszych obrotów pieniądza gotówkowego oraz przekazywać swoje szacunki i analizy do właściwych oddziałów państwowych Banku Przemysłu i Handlu.

4. Wszystkie instytucje kredytowe na podstawie wytycznych Banku Państwa zestawiają obroty pieniądza gotówkowego, dokonane w ramach swego zakresu działania i rozliczają je z Bankiem Państwa za

pośrednictwem oddziałów powiatowych i wojewódzkich Banku Przemysłu i Handlu lub w przypadkach specjalnie ustalonych — bezpośrednio z Bankiem Państwa; do rozliczeń oddziału powiatowego Banku Rolnego wchodzi ponadto rozliczanie z tym oddziałem obroty pieniądza gotówkowego pełnomocników Banku Przemysłu i Handlu i spółdzielni rolniczych razem z obrotami żyrowymi i oszczędnościowymi.

§ 3.

Rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 lutego 1968 roku. (kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA FEDERALNA:**BANKI AMERYKAŃSKIE W NRF**

Jeden z największych banków USA First National City Bank of New-York otworzył w najbliższej przyszłości filię w Monachium i w Düsseldorfie na co już uzyskano zgodę zachodnioniemieckiego urzędu do spraw kredytu. Bank ten ma już swe oddziały we Frankfurcie nad Menem i w Hamburgu. Należy podkreślić, że na terenie NRF działają dawno filie Bank of America, Chase Manhattan Bank, Morgan Guarantee Trust Company oraz First National Bank of Chicago. Banki te wchodzi do grupy Rockefellera i Morgana. W ich rękach znajduje się ponad 50% kapitału wszystkich 20 oddziałów banków zagranicznych w NRF.

(jg)

RYNEK ZŁOTA

Dyrektor amerykańskiego biura przemysłu kopalnianego Hibbard zakomunikował w Senacie, że produkcja złota w Stanach Zjednoczonych powinna wzrosnąć w roku 1971 w stosunku do 1966 roku o 2,7 mln uncji, do poziomu 4,5 mln uncji. Wzrost wyniknie przede wszystkim z udoskonalenia techniki oddzielania złota. Odkryto również nowe złoża w Wyoming i Utah. Podniesienie cen złota na wolnym rynku stanowi zachętę dla producentów, jednak budowa nowych kopalń opiera się, zdaniem Hibbarda, przy cenie powyżej 44 dolarów za uncję. Podjęte zostały badania nad odzyskiwaniem złota z wycofanych z użytku komputerów.

Afryka Południowa nie bierze bezpośredniego udziału we francuskich atakach na dolar, nie ulega jednak wątpliwości, że Pretoria jest cichym partnerem Francji w tej operacji. Pomiędzy obydwoma krajami powstało coś w rodzaju „złotej osi”; rząd południowoafrykański wielokrotnie oświadcza, że uważa podwyższenie cen złota za wskazane. Od roku już spadek sprzedaży złota południowoafrykańskiego wyraźnie się zaznaczył, a znaczna część złota szła na rynek francuski za pośrednictwem płatności za dostawy sprzętu zbrojeniowego. Po ostatnich wstrząsach i zmianach na międzynarodowych rynkach złota powstała nowa sytuacja dla Afryki Południowej i problem przyszłej polityki tego kraju w dziedzinie sprzedaży złota należy uważać za otwarty.

Według niemieckiego Instytutu Badań Gospodarczych (DIW) ustanowienie podwójnej ceny złota jest rozwiązaniem prowizorycznym. Dopóki bilanse płatnicze Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii

będą się zamykać wysokimi saldami ujemnymi, sytuacja będzie wymagała uzdrowienia. Zdaniem ekspertów instytutu „gorączka złota” nie tylko nie ustanie, lecz będzie powracać w drastycznych formach, a nawet objąć może markę zachodnioniemiecką. Przypuszcza się bowiem, że dalsze kroki podejmowane w dziedzinie walutowej mogą objąć dewaluację pieniądza zachodnioniemieckiego.

Londyński rynek złota otwarto w dniu 1 kwietnia 1968 roku. Uprawnieni operatorzy mogą od dnia 1 kwietnia 1968 roku działać na rynku złota na zasadzie specjalnych zezwoleń i przepisów obowiązujących przed dniem 18 kwietnia. Bank Angielski jest uprawniony do wydawania zezwoleń na transakcje terminowe, a inne banki, uprawnione do tego rodzaju operacji nie będą mogły finansować zakupów złota przez cudzoziemców — drogą udzielenia im pożyczek dewizowych.

Szwajcarskie koła handlowe wyrażają przekonanie, że Zurich stał się obecnie najważniejszym wolnym rynkiem złota na świecie. W dniu 5 kwietnia 1968 roku obroty na rynku zurichskim były trzykrotnie większe niż na rynku londyńskim, który wznowił swą działalność. Niektórzy bankierzy nie mają jeszcze wyrobionego zdania, czy rynek londyński ustąpił rzeczywiście pierwszeństwa rynkowi w Zurichu. W każdym razie obydwa rynki odgrywają obecnie znacznie większą rolę niż Paryż.

W dniu 5 kwietnia 1968 roku cena wolnorynkowa złota wynosiła w Londynie 37,20 dolarów za uncję. W Paryżu płacono 37,29 dolarów za uncję. Jednakże globalna wartość transakcji znacznie zmniejszyła się i wyniosła 1,6 mld dolarów w porównaniu do 5,1 mln dolarów z dnia poprzedniego. (jg)

SWAJCARIA:

OGRANICZENIA MONETARNE

Szwajcaria po raz pierwszy w swej historii wprowadziła ograniczenia monetarne. Wydany komunikat wprowadza zakaz eksportu, przetapiania i tezauryzacji srebrnych monet obiegowych (pięcio-, dwu-, jednofrankowych oraz 50 centimów). W komunikacie podano, że jednocześnie ze wzrostem cen złota wystąpiło nie notowane dotychczas podrożenie srebra. Spekulacja objęła zwłaszcza srebrne monety szwajcarskie, które były przez to wycofywane z obiegu. Monety szwajcarskie były wywożone za granicę i sprzedawane zakładom odlewniczym.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

BANKI EUROPEJSKIE W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Dwie dotychczasowe filie Société Générale de Belgique w Nowym Jorku zostały przekształcone w Europejsko-Amerykańską korporację bankową i Europejsko-Amerykański Trust Bankowy. Nowe organizacje zostały zasilone kwotą 70 mln dolarów przez Société Générale de Belgique, Midland Bank, Deutsche Bank i Amsterdam Bank, które stowarzyszyły się pod przewodnictwem M. Paul Veehagan dla działania po drugiej stronie Atlantyku i hamowania ekspansji banków amerykańskich w Europie. Stowarzy-

szone banki posiadają 5600 agend i są w stanie obsługiwać w szerokim zakresie interesy europejskie w Stanach Zjednoczonych i interesy amerykańskie w Europie. Nowe organizacje bankowe w Nowym Jorku będą się specjalizowały w finansowaniu handlu międzynarodowego. Do grupy tej nie wchodzi banki francuskie.

Po połączeniu się z innymi bankami pod wspólną nazwą „Banque Nationale de Paris” (drugie miejsce pod względem sumy bilansowej upaństwowionych banków) — Crédit Lyonnais utworzył w Nowym Jorku filię pod nazwą Crédit Lyonnais Corporation. Crédit Lyonnais nie jest pierwszym bankiem francuskim, który założył oddział w Nowym Jorku dla finansowania inwestycji. Poprzednio uczynił to Banque de Paris et de Pays Bas, Banque de Suez i Union Parisienne. Również Société Générale posiada własną filię w Nowym Jorku. (jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

PODWYŻKA STOPY DYSKONTOWEJ

W dniu 19 kwietnia 1968 roku stopa dyskontowa w Stanach Zjednoczonych została podwyższona z 5 do 5,5%. Jest to już trzecia podwyżka stopy dyskontowej w ciągu ostatnich sześciu miesięcy. Pierwsza podwyżka — z 4 do 4,5% — nastąpiła w dniu 20 listopada 1967 roku i związana była z dewaluacją funta szterlinga. Druga podwyżka — z 4,5 do 5% — została wprowadzona 15 marca 1968 roku; warto zauważyć, iż wówczas podwyżka ta została oceniona przez koła finansowe jako zbyt niska. W wyniku przeprowadzonej serii kolejnych podwyżek stopa dyskontowa osiągnęła najwyższy poziom od roku 1929.

Prezes Federal Reserve Board, William Mc Chesney Martin jr uzasadnił podwyżkę stopy dyskontowej koniecznością umocnienia wewnętrznej i zewnętrznej pozycji dolara. Federal Reserve Board oczekuje, iż posunięcie to — wespół z równoległymi posunięciami rządu, w szczególności podwyżką podatków — zapobiegnie narastającej presji inflacyjnej.

Niezależnie od podniesienia stopy dyskontowej Federal Reserve Board ogłosił nowe limity maksymalnych stóp procentowych, płaconych przez banki od różnych wkładów, na które wydaje się certyfikaty puszczane w obieg. Poprzednio pułap tych stóp na certyfikaty o terminach płatności powyżej 30 dni wynosił 5,5%, obecnie — 6%.

(aw)

WIELKA BRYTANIA:

FUZJE TOWARZYSTW UBEZPIECZENIOWYCH

Procesy koncentracji kapitału w Wielkiej Brytanii szybko postępują naprzód. W poprzednim numerze informowaliśmy o szeregu fuzji w bankowości brytyjskiej. Analogiczne zjawiska występują także wśród towarzystw ubezpieczeniowych. Ostatnio rząd brytyjski zaaprobował fuzję dwóch największych towarzystw ubezpieczeniowych, a mianowicie Commercial Union Assurance Company (kapitał 525 mln funtów) oraz Northern and Employers Assurance Company (300 mln funtów). Druga fuzja została dokonana przez Royal Exchange Company i Guardian Assurance Company (łącznie kapitał 600 mln funtów).

(aw)

WIELKA BRYTANIA:**OBNIŻKA STOPY DYSKONTOWEJ**

Dnia 21 marca 1968 roku stopa dyskontowa w Wielkiej Brytanii została obniżona z 8 do 7,5%. Poprzednia stopa dyskontowa — najwyższa od 53 lat — została wprowadzona równocześnie z dewaluacją funta szterlinga. Obniżenie stopy dyskontowej było możliwe w związku z umocnieniem pozycji funta w wyniku ogłoszenia „twardego” budżetu i podniesienia podatków. Nowa stopa dyskontowa jest jednak wciąż wyższa niż stopa dyskontowa przed dewaluacją funta szterlinga (6,5% w listopadzie, a 5,5% we wrześniu 1967 roku).

(aw)

ZWIĄZEK RADZIECKI:**ZADANIA INWESTYCJI FINANSOWYCH
W ROKU 1968**

W dniach od 22 do 26 stycznia 1968 roku zarząd Banku Państwa zorganizował odprawę kierowników republikańskich oddziałów banku. Referat o zadaniach instytucji finansowych na rok 1968 wygłosił prezes zarządu A. A. Poskonow. Podajemy główne tezy referatu, uzupełnione w toku dyskusji przez uczestników odprawy.

Podstawowe zadania aparatu bankowego na rok 1968 wynikają z obowiązujących nadal zasad, zawartych w uchwale Rady Ministrów z dnia 4 kwietnia 1965 roku „o usprawnieniu planowania i zwiększeniu ekonomicznego stymulowania produkcji przemysłowej” i w uchwale Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 1967 roku „o środkach dalszego usprawnienia kredytowania i rozliczeń i o podwyższeniu roli kredytu w stymulowaniu produkcji”. W roku 1967 zadania te były pomyślnie wykonywane. Stan kredytów w Banku Państwa wzrósł z 78,5 miliarda rubli na dzień 1 stycznia 1967 roku do 89,4 miliarda rubli na dzień 1 stycznia 1968 roku.

W roku 1968 zasadniczym zadaniem instytucji finansowych ma być współpraca z przedsiębiorstwami produkcyjnymi, usługowymi, budowlanymi i transportowymi w dziedzinie wykonania ich planów finansowo-gospodarczych i ewentualnego przekroczenia tych planów w przypadkach, gdy nie naruszy to ustalonych proporcji rozwoju i możliwości zbytu. Specjalną uwagę należy zwrócić na kontrolę i limitowanie działalności przedsiębiorstw pracujących według nowych zasad planowania i zarządzania.

W toku kontroli i finansowania przedsiębiorstw należy systematycznie analizować ich działalność i współpracować przy ustalaniu ich planów produkcji i usług, wydajności pracy, funduszu płac, kosztów własnych, zysku i rozliczeń z budżetem. W toku tej pracy należy zwracać uwagę na wzrost efektywności wykorzystania środków produkcyjnych, na wprowadzanie do produkcji najnowszych osiągnięć nauki i techniki, na terminowe, pełne i zgodne z planem uruchamianie nowych mocy produkcyjnych. Należy stawiać warunki finansowe dla dodatkowej produkcji i dla zbytu towarów poszukiwanych przez ludność i przyczyniać się w ten sposób także do ujawniania rezerw produkcyjnych.

W dziedzinie transportu należy więcej uwagi poświęcić zagadnieniom polepszenia pracy transportu samochodowego zarówno ciężarowego, jak i osobo-

wego. Należy dążyć nie tylko do utrzymania kosztów w granicach planów, ale i do zmniejszania kosztów. Chodzi tu nie tylko o możliwości zmniejszenia kosztów osobowych (koszty administracji parku samochodowego i koszty kierowców), ale także o przestrzeganie norm zużycia samochodów (właściwa i troskliwa eksploatacja), norm kosztów konserwacji i kosztów biegu (benzyna, ropa, smary).

Duże znaczenie dla zapewnienia zgodności pieniężnych dochodów i wydatków ludności ma kontrola wypłat z funduszu płac. Kontrola bankowa powinna uwzględnić to, że w nowych warunkach zarządzania na pierwsze miejsce wysunęły się ekonomiczne metody pracy. Wobec tego w obecnym okresie decyduje właściwe ustalenie wskaźników określających wysokość produkcji, stosowanych jako mierniki pracy przy wypłacie środków pieniężnych z funduszu płac. Przy wprowadzaniu tych wskaźników należy uwzględniać specyfikę przemysłu. Należy także usprawnić kontrolę wypłat z funduszu płac przez bardziej wnikliwą ekonomiczną analizę przekraczania planów wypłat i przez zwiększenie wymagań w stosunku do przedsiębiorstw i ich organów nadrzędnych.

(W roku 1968 utrzyma się dotychczasowe wysokie tempo wzrostu stopy życiowej ludności, wynikające ze wzrostu pieniężnych dochodów ludności (wzrost funduszu płac i wzrost dochodów pieniężnych kółchoźników) w warunkach stabilizacji cen detalicznych. Jednocześnie należy się liczyć z tym, że również w roku 1968 utrzyma się dotychczasowe wysokie tempo wzrostu produkcji towarów przemysłowych konsumpcyjnych, zbliżone obecnie do tempa wzrostu środków produkcji. Zapewnia to utrzymanie globalnej równowagi rynkowej. Trudne zadania banków wynikają z konieczności utrzymania równowagi w poszczególnych okręgach. Wiąże się to z właściwą lokalizacją towarów, z pracą nad uzupełnieniem asortymentów deficytowych w skali całego kraju i w skali danego rejonu bankowego oraz z finansowaniem dodatkowych zadań w dziedzinie produkcji i obrotu towarowego. Wielkie znaczenie dla planowania kasowego, dla właściwego wyliczenia siły kupna ludności danego okręgu, a tym samym dla wyliczenia obrotu towarowego — ma usprawnienie pracy nad ustaleniem międzyokręgowych przemieszczeń pieniądza gotówkowego. W tej sprawie opracowano projekt metod wyliczenia ruchów pieniądza, który to projekt zostanie — w trybie eksperymentu — wypróbowany w kilku okręgach.

Należy zwiększyć rolę kredytu i rozliczeń w przedsiębiorstwach handlowych. Udział handlu w akcji kredytowej Banku Państwa ZSRR przewyższa 30%. Środki obrotowe przedsiębiorstw handlowych pokrywane są w około 60% kredytami bankowymi. Umożliwia to ekonomiczną kontrolę i wpływ na przyspieszenie obrotów. Możliwości te nie zostały w roku 1967 należycie wykorzystane, dlatego że udzielanie kredytu na planowo terminowe obroty towarowe — w warunkach systematycznego udzielania celowych kredytów na zapasy sezonowe i inne uzasadnione gospodarczo — utrudnia efektywną kontrolę wykonywania planu obrotu towarowego. Bank Państwa w porozumieniu z Ministerstwem Handlu opracował nowy system kredytowania handlu, który jest obecnie eksperymentalnie stosowany w szeregu okręgów.

Wyniki eksperymentów będą znane w trzecim kwartale 1968 roku.

(kn)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

SPADEK UDZIAŁU KREDYTÓW BANKOWYCH W FINANSOWANIU ŚRODKÓW OBROTOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Do roku 1966 rósł udział kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw. Wzrost ten był wynikiem polityki niepodwyższania normatywów, zmniejszania się wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw i rozwoju kredytowania na obrót w przedsiębiorstwach niesezonowych.

Łączna suma kredytów bankowych na początku roku 1966 wyniosła ponad 70 miliardów rubli. Ponad 90% tej kwoty stanowiły kredyty obrotowe. Kredyt bankowy stanowił 47,1% funduszy obrotowych gospodarki, podczas gdy udział środków własnych i zrównanych z własnymi wynosił 38,3%. Pozostałe 14,6% wynosiły rozliczenia z tytułu dostaw i usług i źródła nie zaplanowane.

Realizacja reformy gospodarczej, zapoczątkowana uchwałą plenum KC KPZR z września 1965 roku, prowadzi do wzrostu własnych środków przedsiębiorstw, co zmniejsza udział kredytu ze względu na to, że wzrost potrzeb finansowych przedsiębiorstw, wynikający ze wzrostu produkcji i obrotów (rocznie przeciętnie o 10%) jest mniejszy niż wzrost środków własnych i związanych z własnymi. Tempo tej ewolucji obrazuje poniższa tabela:

W tabeli zwraca uwagę wysoki udział oprocentowania środków produkcyjnych w łącznej sumie zysku przedsiębiorstw. Stawki oprocentowania wynoszą

(w miliardach rubli)

	1966 r.	1967 r.	1968 r. (plan)
Łączna suma zysku w gospodarce	43,1	53,3	57,9
Zysk przedsiębiorstw pracujących według nowego systemu	4,1	21,6	43,4
w tym:			
zysk pozostawiony w tych przedsiębiorstwach	1,2	5,4	11,7
oprocentowanie środków produkcyjnych	0,5	3,0	8,0
wpłaty z zysku do budżetu	1,5	8,2	20,7

w większości przedsiębiorstw 6%, w niektórych, mało rentownych przedsiębiorstwach wynoszą 3% (przemysł węglowy) albo jeszcze mniej, w niektórych bardzo rentownych dochodzą do 10% (przemysł tytoniowy i herbaciany). Porównanie tych odsetek z oprocentowaniem kredytu (kredyt na zapasy sezonowe 2%, na należności 1%, normatywy 6%) pozwala na wyciągnięcie wniosku, że założenia reformy w dziedzinie odsetek nie zostały jeszcze zrealizowane. Mianowicie chodziło o to, że wysokość odsetek od kredytów powinna przynajmniej równać się oprocentowaniu środków produkcyjnych, aby przedsiębiorstwo nie osiągało korzyści drogą zastępowania funduszy własnych przez kredyt bankowy.

(kn)

Źródła: PAP, TASS, Reuter, AFP, „Kommunist”, „Finansy SSSR”, „Diengi i Kriedit”, „Industriekurier”, „Handelsblatt”, „Information Economique”, „Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen”, „Gesetzblatt der DDR”, „Hlas Banky”.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Efektywność oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw budowlanych

Niekorzystne wyniki produkcyjne i ekonomiczne przedsiębiorstw zgrupowanych w Lubelskim Zjednoczeniu Budownictwa za rok 1966 spowodowały znaczne zaostrożenie przez Oddział Wojewódzki Banku Inwestycyjnego w Lublinie warunków kredytowania w 1967 roku.

Obok określenia — w „warunkach szczególnych” — elementów dotyczących prawidłowej realizacji zadań planowanych na rok 1967, głównym środkiem oddziaływania banku na poprawę ekonomiki przedsiębiorstw było zaostrożenie warunków kredytowania przez uzależnienie wysokości oprocentowania kredytów obrotowych od systematycznej i konkretnej poprawy sytuacji na wszystkich podstawowych odcinkach działalności gospodarczej.

Szczególnie zaostrożone warunki kredytowania polegały na zastosowaniu maksymalnej lub znacznie podwyższonej (od 8% do 10% w stosunku rocznym) stopy procentowej od wszystkich kredytów obrotowych, a ponadto — w odniesieniu do jednego przedsiębiorstwa o szczególnie złych wynikach działalności za lata 1965 i 1966 — na żądaniu poręczenia spłaty wszystkich kredytów przez jednostkę nadrzędną oraz upoważnienia banku do zablokowania na rachunku

funduszu rezerwowego zjednoczenia środków w odpowiedniej wysokości, tytułem częściowego zabezpieczenia spłaty udzielonych kredytów. Spowodowały one dalszy wzrost zainteresowania kierownictwa i oddolnych służb wszystkich przedsiębiorstw ekonomicznymi wynikami ich działalności. Zainteresowanie to było nie tylko wynikiem już poniesionych lub grozących konsekwencji premiowych i służbowych, lecz także efektem wzrostu świadomości i poczucia odpowiedzialności aktywu kierowniczego i partyjno-gospodarczego przedsiębiorstw za osiągnięte wyniki gospodarcze.

Do ugruntowania tej świadomości przyczyniła się zarówno działalność Lubelskiego Zjednoczenia Budownictwa, którego kierownictwo niejednokrotnie podkreślało wagę problematyki ekonomicznej, a odpowiednio służby wpływały na podniesienie gospodarności przedsiębiorstw dla poprawy wyników w roku 1967, jak też odpowiednie wystąpienia przedstawicieli i pisma banku kierowane do przedsiębiorstw. Wyrazem tego były także przeprowadzone w ciągu roku kontrole terenowe (niekiedy wspólnie z bankiem), zalecenia i polecenia służbowe oraz organizowane narady szkoleniowe i kursokonferencje.

Niezależnie od tego Oddział Wojewódzki Banku Inwestycyjnego w Lublinie zorganizował w pierwszym półroczu 1967 roku cztery narady z kierownictwem i aktywnym politycznym Lubelskiego Zjednoczenia Budownictwa i kilku przedsiębiorstw problemowych — przy współudziale zastępcy dyrektora Departamentu Przedsiębiorstw Wykonawstwa Inwestycyjnego Centrali Banku Inwestycyjnego i zastępcy kierownika Wydziału Ekonomicznego KW PZPR w Lublinie — poświęcone omówieniu warunków kredytowania tych przedsiębiorstw w roku 1967 na tle wyników ich działalności gospodarczej za rok 1965 i 1966.

Ustalenia tych narad były wiążące dla obu stron, to jest przedsiębiorstw i banku i stanowiły dyrektywne kryteria zarówno w przedmiocie ewentualnego łagodzenia, jak też zaost్రzenia warunków kredytowania w roku 1967.

Na 15 przedsiębiorstw budowlano-montażowych i produkcji pomocniczej, zgrupowanych w Lubelskim Zjednoczeniu Budownictwa, w ciągu 1967 roku podwyższone oprocentowanie kredytów stosowano wobec 13 jednostek, przy czym szczególnie zaost్రzenie warunków kredytowania nastąpiło w drugim kwartale ubiegłego roku, zwłaszcza w odniesieniu do pięciu jednostek o najgorszych wynikach działalności za rok 1966.

W miarę stwierdzania poprawy wyników działalności warunki te były stopniowo łagodzone, co znalazło wyraz w obniżaniu wysokości odsetek karnych. Podwyższone odsetki od kredytów obrotowych w roku 1967 kształtowały się następująco:

— za pierwszy okres obrachunkowy (od 27.XII.1966 r. do 20.III.1967 r.)	930 tys. zł
— za drugi okres obrachunkowy (od 21.II. do 20.VI.1967 r.)	3.688 tys. zł
— za trzeci okres obrachunkowy (od 21.VI. do 30.IX.1967 r.)	2.488 tys. zł
— za czwarty okres obrachunkowy (od 21.IX. do 20.XII.1967 r.)	2.026 tys. zł
razem za rok 1967	9.132 tys. zł

co w stosunku do roku 1966 (1.236 tys. zł) stanowi wzrost o 7.896 tys. zł, to jest o 639%.

Zgodnie z warunkami kredytowania ustalonymi w roku 1967, poprawa gospodarki i korzystne wyniki działalności przedsiębiorstw spowodowały cofnięcie przez bank uprzednio zastosowanej sankcji, polegające na:

- nienaliczaniu podwyższonych odsetek za czwarty okres obrachunkowy oraz
- zbonifikowaniu odsetek karnych za poprzednie okresy.

W wyniku bonifikat podwyższone odsetki poważnie zmniejszyły się, co częściowo zostało uwzględnione w pierwszej wersji sprawozdań finansowych za rok 1967; z trzynastu przedsiębiorstw o podwyższonym oprocentowaniu dziesięć uzyskało całkowitą, a jedno częściową bonifikatę odsetek karnych w łącznej wysokości 3.826 tys. zł. W związku z tym podwyższone odsetki od kredytów obrotowych w pierwszej wersji sprawozdań finansowych wynoszą 5.306 tys. zł. Po uwzględnieniu dalszej bonifikaty, dokonanej na podstawie analizy złożonych sprawozdań finansowych, udzielonej dwu przedsiębiorstwom w wysokości 4.566 tys. zł, łączna suma bonifikat wynosi 8.392 tys. zł i dotyczy dwunastu przedsiębiorstw. Pozostała kwota nie zbonifikowanych odsetek wynosi tylko 740 tys. zł (tj. mniej niż w roku 1966) i dotyczy trzech jednostek, z których dwie uzyskały bonifikatę znacznej części odsetek karnych, a tylko jedna nie miała warunków do ubiegania się o cofnięcie sankcji kredytowych, ze względu na niekorzystne wyniki ekonomiczne za rok 1967.

Mimo znacznego zaost్రzenia warunków kredytowania w roku 1967 oraz mimo poważnego wzrostu sumy kredytów bankowych w ciągu roku 1967 w stosunku do roku 1966 — suma efektywnie zapłaconych odsetek (podstawowych i podwyższonych łącznie) utrzymała się na tym samym poziomie. Sytuację

w zakresie warunków i skutków kredytowania przedsiębiorstw w okresie ostatnich dwóch lat obrazują następujące dane:

Lp.	Treść	1966 rok	1967 rok	Stopień wzrostu (spadku) w %
		W tysiącach złotych		
1	Łączne zadłużenie kredytowe na dzień 31 grudnia	699.040	963.769	137,9
2	Średnioroczne zadłuże- nie kredytowe	685.491	882.802	128,8
3	Efektywnie zapłacone odsetki	19.012	19.053	100,2
4	Średnia stopa procen- towa (poz. 2 : 3)	2,8%	2,2%	78,6
5	Odsetki podwyższone (przed bonifikatą)	1.458	9.132	626,3
6	Suma dokonanych bo- nifikat	222	8.392	3 780,2
7	Stopień bonifikaty podwyższonych odsetek (poz. 6 : 5)			
8	Odsetki karne od za- dłużenia przetermino- wanego	15,2%	91,9%	604,6
		1.000	350	35,0

Porównanie przytoczonych liczb wskazuje na korzystne warunki kredytowania przedsiębiorstw w roku 1967 w stosunku do roku 1966; nastąpiło to dzięki zasadniczej poprawie wyników na wszystkich podstawowych odcinkach działalności przedsiębiorstw zgrupowanych w Lubelskim Zjednoczeniu Budownictwa. W szczególności na podkreślenie zasługuje:

1) pełne wykonanie zadań produkcyjnych pod względem finansowym:

- ogółem 107,4%
- budowlano-montażowej 106,3%

2) pełne wykonanie zadań rzeczowych w zakresie:

- ilości budynków 130,2%
- kubatury w metrach sześciennych 111,1%
- powierzchni użytkowej w metrach kwadratowych 108,0%

3) wygospodarowanie oszczędności funduszu płac 1.684 tys. zł

4) wykonanie planu wydajności (robotników produkcyjnych budowlano-montażowych) 101,9%

5) zachowanie właściwych proporcji między średnią płacą a wydajnością (101,9%) 100,4%

6) poprawa dyrektywnego wskaźnika wynikowego poziomu kosztów o 0,07%

7) zachowanie właściwych proporcji między wskaźnikiem wzrostu zapasów materiałowych 109,1% a wskaźnikiem wzrostu produkcji ogółem 123,9% w roku 1967 w stosunku do roku 1966.

Mimo pozytywnych wyników działalności osiągniętych w skali zjednoczenia, w kilku jednostkach wystąpiły nieprawidłowości na pewnych odcinkach, a mianowicie:

— nie usprawiedliwione przekroczenie funduszu płac w jednym przedsiębiorstwie w wysokości 188 tys. zł

— wyprzedzenie wskaźnika wzrostu produkcji ogółem przez wskaźnik wzrostu zapasów materiałowych w pięciu przedsiębiorstwach w granicach od 13 do 33 punktów; po uwzględnieniu planowanego wzrostu produkcji w roku 1968 niekorzystny układ wyżej wymienionych wskaźników dotyczy tylko dwóch przedsiębiorstw i wynosi 7 i 22 punkty.

Do likwidacji nieprawidłowości i przestrzegania przez przedsiębiorstwa podstawowych zasad prawidłowej gospodarki przyczyniło się w znacznym stopniu ścisłe powiązanie warunków kredytowania, a zwłaszcza wysokości oprocentowania kredytów

z konkretną sytuacją finansową przedsiębiorstw oraz ich reagowaniem na stosowane przez bank środki oddziaływania. Nie przeceniając zbytnio skuteczności tych środków w ogóle, stwierdzić jednak należy, iż w określonych warunkach — przy kompleksowym oddziaływaniu na metody i styl oraz wyniki pracy jednostek gospodarczych finansowo przez bank, jak i przez zjednoczenie — kredyt bankowy może spełnić istotną rolę jako instrument efektywnego oddziaływania.

Ogólna poprawa wyników działalności gospodarczej w przeważającej większości przedsiębiorstw spowodowała nie tylko znaczną bonifikatę (91,9%) podwyższonych w roku 1967 odsetek w odniesieniu do dwunastu jednostek, lecz również poważne złagodzenie warunków ich kredytowania w 1968 roku; podwyższone oprocentowanie kredytów obrotowych dotyczy obecnie tylko dwóch przedsiębiorstw — poza kredytem na nieprawidłowe stany produkcji w toku. Jest to więc konkretnym dowodem pozytywnego działania systemu finansowego, który przedsiębiorstwom dobrze pracującym zapewnia korzystne warunki kredytowania.

Szczegółowe warunki kredytowania przedsiębiorstw w 1968 roku zostały określone w specjalnym piśmie

oraz omówione na naradach dyrektorów i głównych ekonomistów, zorganizowanych przez zjednoczenie; łączy się one ściśle z wynikami działalności gospodarczej i sytuacją finansową kredytowanych jednostek. Spełnienie tych warunków pozwoli przedsiębiorstwom na korzystanie bez ograniczeń z nisko oprocentowanych kredytów obrotowych i przyczyni się do dalszej poprawy ich wyników ekonomicznych; obowiązuje przy tym nadal dotychczasowa zasada udzielania taniego kredytu dla przedsiębiorstw dobrze pracujących, a drogiego — dla jednostek wykazujących nieprawidłowości.

Osiągnięcia przedsiębiorstw zgrupowanych w Lubelskim Zjednoczeniu Budownictwa, uzyskane w roku 1967, pozwalają przypuszczać, że rok 1968 będzie dalszym etapem poprawy wyników i metod pracy budownictwa, od której zależą nie tylko efekty samych przedsiębiorstw, ale również terminowa i prawidłowa realizacja planu inwestycyjnego, a tym samym ogólny rozwój gospodarczy regionu lubelskiego.

BOGDAN WAŁAS

Lublin

Machinalizacja czynności inspektora kredytowego

Czynności wykonywane przez inspektora kredytowego w oddziale operacyjnym podzielić można z punktu widzenia sposobów ich wykonywania, na czynności jednorazowe oraz na czynności powtarzalne — wielokrotne. W strukturze wszystkich podstawowych czynności z zakresu kredytowania i kontroli przedsiębiorstw przewagę mają niewątpliwie czynności powtarzalne, takie jak: opracowywanie wniosków kredytowych, przeprowadzanie inspekcji w przedsiębiorstwach, opracowywanie ekonomicznych analiz planów i sprawozdań przedsiębiorstw itp. Powtarzalność wykonywanych czynności skłania zainteresowanych pracowników, zwłaszcza na tle stałego zwiększania się ich zadań, do tworzenia różnego typu rozwiązań organizacyjnych, za pomocą których można zmniejszyć nakłady pracy potrzebnej na ich wykonanie. Cały proces tworzenia różnego rodzaju formularzy, ankiet, gotowych pism, pomocniczych tabelic i wzorów, służących upraszczaniu i doskonaleniu pracy, nosi powszechnie nazwę machinalizacji.

W zakresie prac wykonywanych przez inspektora kredytowego machinalizacją określa się zastosowanie rozwiązań techniczno-organizacyjnych, zmniejszających nakład pracy na wykonywanie czynności powtarzalnych, dotyczących kredytowania i kontroli. O szerokim zastosowaniu rozwiązań machinalizacyjnych w działalności aparatu bankowego w ogóle świadczy niewątpliwie duża ilość formularzy bankowych, wprowadzonych do „obiegu” przez centralne ogniwa banku. Przykładem z tej dziedziny mogą być na przykład formularze zawiadomień o przyznaniu kredytów obrotowych.

Jak gdyby przedłużeniem machinalizacji wprowadzonej przez władze zwierzchnie banku są formularze opracowywane we własnym zakresie przez poszczególne oddziały operacyjne. Praktyka wykazuje, że w obiegu znajduje się co najmniej kilkadziesiąt typów różnych formularzy sporządzonych w oddziałach i lokalnie przez nie stosowanych. Podkreślić przy tym trzeba, że z biegiem czasu, różnymi kanałami, zwłaszcza przy okazji „wymiany doświadczeń”, formularze krążą między oddziałami, przy czym są one często dodatkowo „doskonalone”, a więc przybierają coraz to inne formy. W ten sposób powstaje mozaika rozwiązań formularzowych, stosowanych przez oddziały operacyjne.

Problem jest niewątpliwie złożony, albowiem z jednej strony stwierdza się potrzebę, a może nawet konieczność machinalizowania coraz większej ilości czynności inspektora kredytowego, z drugiej zaś rodzi się obawa przed negatywnymi następstwami „formu-

larzowania” czynności ekonomicznych inspektora kredytowego.

Zaletami płynącymi z zastosowania rozwiązań machinalizacyjnych są przede wszystkim: oszczędność czasu pracy przy wykonywaniu czynności powtarzalnych, lepsze i szybsze opracowanie techniczne danej czynności, zmniejszenie pracy ogniw pomocniczo-usługowych, zwłaszcza związanych z maszynopisanem, a ponadto towarzyszące temu procesowi oszczędności kosztów materialnych.

Obok tych niewątpliwych korzyści, jakie wiążą się z zastosowaniem machinalizacji, nietrudno też zauważyć mankamenty towarzyszące temu procesowi. Chodzi tu zwłaszcza o to, że przez rozszerzanie stosowania formularzy wprowadza się pewien schematyzm, a nawet sformalizowanie w wykonywaniu czynności kredytowych i kontrolnych.

Dla bliższego zbadania całokształtu problematyki machinalizacji w oddziałach operacyjnych, dokonano szczegółowego przeglądu formularzy opracowanych i stosowanych we własnym zakresie przez oddziały operacyjne na terenie województwa katowickiego. Do badań wytypowano 17 oddziałów, które poproszono o nadesłanie wszystkich formularzy stosowanych przez inspektorów kredytowych, które zostały opracowane we własnym zakresie przez dany oddział. Po dokonaniu wstępnej segregacji nadesłanych formularzy, przystąpiono do zasadniczego etapu prac, w których udział wzięło kilkunastu naczelników wydziałów kredytów z oddziałów operacyjnych oraz przedstawiciele oddziału wojewódzkiego. Celem tej akcji było dokonanie oceny nadesłanych formularzy pod kątem widzenia celowości i zasadności ich stosowania przez poszczególne oddziały, przy czym chodziło też o wyselekcjonowanie rozwiązań najwłaściwszych, ażeby następnie rozpowszechnić je w skali wszystkich oddziałów w województwie. Akcję tę traktowano równocześnie jako swego rodzaju wymianę doświadczeń naczelników wydziałów kredytów, albowiem mieli oni możliwość zapoznania się z rozwiązaniami organizacyjnymi z kilkunastu oddziałów. W wyniku pracy zespołów konsultacyjnych wszystkie formularze posegregowano na trzy grupy:

A — formularze nadające się bezpośrednio do rozpowszechnienia w skali wszystkich oddziałów,

B — formularze nadające się do zastosowania tylko lokalnie w oddziale, który je opracował,

C — formularze nie nadające się do stosowania.

Podjęmując inicjatywę przeglądu i oceny formularzy opracowanych i stosowanych we własnym zakresie przez oddziały operacyjne, zakładano początkowo, że praca zespołów oceniających nadesłane rozwią-

zania machinalizacyjne, a jednocześnie wybór formularzy nadających się do rozpowszechnienia polegać będzie jedynie na dokonaniu selekcji formularzy z punktu widzenia formalno-technicznego, a więc dotyczącego ich budowy, techniki wykonania, rozwiązań graficznych itp. Okazało się jednak, że sprawa ta nie jest tylko problemem formalno-technicznym, ale szerokim zagadnieniem o znaczeniu merytorycznym, o zasięgu chyba ogólnobankowym. Zagadnieniem tym poświęcimy więc nieco uwagi.

Formularze opracowywane we własnym zakresie przez oddziały operacyjne podzielić można ze względu na charakter czynności inspektora kredytowego i na zakres ich zastosowania na:

— formularze stosowane na zewnątrz oddziału, a więc kierowane przede wszystkim do przedsiębiorstw kontrolowanych,

— formularze stosowane wewnętrznie w danym oddziale w ramach współpracy inspektorów kredytowych z pracownikami innych komórek organizacyjnych oddziału,

— formularze stosowane tylko w wydziale kredytów.

Podział taki dla opracowywania formularzy ma istotne znaczenie. O ile bowiem formularze przeznaczone na użytek wewnętrzny w wydziale kredytów mogą być wykonane przy zachowaniu minimalnych jedynie wymogów poprawności merytorycznej i graficznej, gdyż bardzo często twórcą formularza jest jednocześnie jego użytkownikiem, to formularze przeznaczone do przekazywania ich innym komórkom organizacyjnym w oddziale, a tym bardziej formularze stosowane wobec jednostek spoza banku, wymagają maksymalnie precyzyjnego opracowania pod względem merytorycznym i formalnym. Rozpatrzymy te problemy na konkretnych przykładach z praktyki.

Formularze bankowe do użytku zewnętrznego

Opracowywanie we własnym zakresie przez oddziały operacyjne formularzy przeznaczonych na użytek zewnętrzny, a więc doręczanych przedsiębiorstwu lub innemu zainteresowanemu jednostkom spoza banku, jest zagadnieniem niejednolicie rozwiązywanym w praktyce przez poszczególne oddziały operacyjne. Spośród wielu różnych rozwiązań omówimy tu formularze tylko najbardziej typowe, starając się uwypuklić istotne dla praktyki bankowej aspekty machinalizacji.

1. Najczęściej stosowanym formularzem, opracowywanym we własnym zakresie przez oddziały, jest **zawiadomienie o przyznaniu kredytu płatniczego**. Różnicowanie tego typu formularza jest w poszczególnych oddziałach bardzo wyraźne. Obok zawiadomień opracowywanych w formie skróconej, w których podaje się jedynie niezbędne informacje dotyczące wysokości kredytu, okresu jego wykorzystania i celu na który został udzielony, spotyka się zawiadomienia zawierające szerokie omówienie całej problematyki kredytu płatniczego, łącznie z zacytowaniem kilku punktów instrukcji kredytowej. Z dokonanego przeglądu wysnuć można wniosek, że formularz zawiadomienia o przyznaniu kredytu płatniczego należałoby odpowiednio ujednolicić. Wydaje się, iż najważniejsze byłoby wydrukowanie takiego zawiadomienia (może w kilku wersjach) lub co najmniej opracowanie jednolitych wzorów, analogicznie jak to uczyniono na przykład w ZP A/29, gdzie podany jest wzór treści listu w sprawie podwyższenia udziału funduszu własnego w finansowaniu środków obrotowych.

2. Dość powszechne zastosowanie mają również formularze **zawiadomień o przyznaniu dodatkowych kredytów obrotowych**. Układ graficzny i treść tych zawiadomień wykazują znaczne różnicowanie w poszczególnych oddziałach, przy czym nieliczne tylko oddziały opracowały zawiadomienia w formie skróconej. Większość takich zawiadomień, to znacznie rozbudowane blankiety, niekiedy nie różniące się od zawiadomień o przyznaniu podstawowych kredytów obrotowych (przyznanych na wnioski okresowe).

Niektóre oddziały opracowały również formularze **wniosków o dodatkowe kredyty obrotowe**, które to

wnioski doręczane są przedsiębiorstwom na równi z wnioskami okresowymi. Tego rodzaju praktyka jest spowodowana tym, że przewidziana w IS A/8 „uproszczona forma” wniosków dodatkowych, stwarza oddziałom trudności w prawidłowej ocenie potrzeb kredytowych i stąd szukanie rozwiązań przez stosowanie formularzy wniosków o kredyty dodatkowe. Stwierdzić można, że również przedsiębiorstwa chętnie korzystają z tych formularzy, albowiem usprawnia to współpracę z bankiem. Sprawy te należałoby może jeszcze szerzej zbadać, niemniej wydaje się, że w praktyce zachodzi potrzeba stosowania formularza wniosku o kredyty dodatkowe i zawiadomienia o ich przyznaniu i trzeba by ją odpowiednio zaspokoić przez wydrukowanie odpowiednich wniosków i zawiadomień lub co najmniej przez opracowanie wzorów, z których mogłyby skorzystać wszystkie oddziały operacyjne.

3. W myśl ukształtowanej praktyki oddziały operacyjne doręczają przedsiębiorstwom **zawiadomienia o przyjęciu planów rzeczowo-finansowych**. Stwierdzić trzeba, że praktyka spowodowała w istocie zmianę unormowań zawartych w przepisach i stąd wydaje się celowe opracowanie odpowiedniego formularza zawiadomienia, mając na uwadze, że fakt przyjęcia planu rzeczowo-finansowego przez bank jest wydarzeniem ważnym tak dla przedsiębiorstwa, które nawiązuje określone stosunki z dostawcami i wykonawcami, jak i dla oddziału.

Obok przedstawionych powyżej kilku najbardziej typowych formularzy, których jednolite opracowanie a w niektórych przypadkach centralne wydrukowanie uznać można za celowe, spotyka się znaczna ilość formularzy mających zastosowanie tylko w warunkach konkretnego oddziału (chodzi tu zwłaszcza o różnego typu informacje, wyjaśnienia itp.) oraz pewną ilość formularzy, których stosowanie uznać trzeba za niecelowe. Dotyczy to w szczególności formularzy będących wyrazem zbytniego sformalizowania działalności ekonomicznej banku. Do takich formularzy zaliczyć można wszelkiego typu „blankietowe interwencje” zawierające obok wskaźników wykonania planów, szereg ogólnych wskazań tego typu, jak na przykład: ... „prosimy uprzejmie o przedyskutowanie powyższego zagadnienia z całym aktywnym zakładow i ustalenie skutecznych środków zmierzających do nadrobienia powstałych zaległości oraz przewidywania ewentualnych dalszych przewidywanych trudności”.

Omawiając sprawę formularzy służących do nawiązywania współpracy z przedsiębiorstwami, zwrócić należałoby uwagę na jeden jeszcze ważny jej aspekt. Chodzi mianowicie o poprawność graficzną i techniczną wysyłanych formularzy. Niedociągnięcia w tym zakresie występują niestety jeszcze dość często, choć nie zawsze z winy samych oddziałów. Zła jakość papieru i niesprawność sprzętu powielaczowego powoduje, że niektóre formularze są nieczytelne i nieestetyczne. Spotyka się też błędy maszynowe i inne usterki „techniczne”. Na sprawę poprawności wykonania formularzy zwracać musimy więc uwagi, chodzi tu przecież i o powagę naszej instytucji i o poszanowanie adresata.

Formularze stosowane wewnętrznie w oddziale operacyjnym

Praca inspektora kredytowego jest silnie związana z pracą w innych komórkach organizacyjnych oddziału. Szczególnie ściśle jest powiązanie z kontrolerem dyspozycji w zakresie dyspozycji kredytowych. Formy współpracy między tymi pracownikami są w poszczególnych oddziałach bardzo różnicowane, co w dużym stopniu wiąże się z lokalnymi warunkami pracy, ze strukturą i wielkością oddziału. Najczęstszymi środkami „porozumiewania się” są indywidualne dyspozycje pisemne, wydawane przez inspektorów kredytowych; niektóre jednak oddziały opracowały i stosują arkusze dyspozycyjne, uniwersalne dla wszystkich dyspozycji. Arkusze takie zawierają kilka rodzajów informacji (dyspozycji) dla kontrolera dyspozycji i znajdują się stale w jego posiadaniu. W mia-

rę potrzeby inspektor kredytowy wpisuje do odpowiednich przedziałów arkusza określone dyspozycje. W arkuszu przewidziane są kolumny dla wzajemnych pokwitowań wydanych i anulowanych decyzji. Zastosowanie takiego scalonego formularza jest rozwiązaniem bardzo trafnym. Istnieje jednak potrzeba jego odpowiedniego dopracowania, czym się mogliby zająć przede wszystkim racjonalizatorzy z pionu kredytowego i z pionu operacyjno-rachunkowego.

Formularze stosowane wewnętrznie w wydziałach kredytów

Ilość formularzy opracowywanych dla użytku wewnętrznego w ramach wydziałów kredytów jest stosunkowo duża. Dokonując ich przeglądu zauważyć można, że tą drogą oddziały starają się zmniejszyć nakład pracy na wykonywanie czynności powtarzalnych. Z tych względów „formularzowanie” czynności inspektora kredytowego, zwłaszcza w zakresie analiz ekonomicznych i prac związanych z opracowywaniem wniosków kredytowych, jest posunięte dość daleko. Ogólnie stwierdza się bowiem, że formularze tego typu są zbyt rozbudowane, a jednocześnie często nie są jeszcze dokładnie opracowane.

Duża ilość formularzy pomocniczych, stosowanych wewnętrznie w wydziałach kredytów, wskazuje niewątpliwie na potrzeby „dobrajania” oddziałów w urzędzenia ułatwiające wykonywanie pracy kredytowych i kontrolnych przez inspektora. Tablice statystyczne, formularze protokołów, ankiety i wvtyczne znakomicie usprawniają wyliczenia, porównania i opracowania. Jest przy tym sprawa zasadniczą w tym względzie, aby wypełnianie tablic pomocniczych czy ankiet było jedynie podstawą do wykonania czynności, a nie celem samym w sobie.

1. Odcinkiem działalności ekonomicznej szeroko posługującym się formularzami jest **opracowywanie analiz ekonomicznych** przez inspektora kredytowego. W tym celu oddziały opracowały liczne formularze pomocnicze, zwłaszcza zaś tablice statystyczne. Ogólnie można stwierdzić, że wiele formularzy nie jest jeszcze dokładnie opracowanych pod względem merytorycznym i graficznym, powszechnym niemal mankamentem jest zbytne rozbudowanie formularzy i ich statystyczny charakter. Są to z reguły proste tablice statystyczne, na które nanosi się dane ze sprawozdawczości przedsiębiorstw lub z arkuszy ewidencyjno-analitycznych.

Jednym z ważniejszych odcinków działalności analitycznej są analizy techniczno-ekonomiczne planów przedsiębiorstw. W wyniku przeglądu formularzy przedstawionych przez oddziały udało się, po przeprowadzeniu odnośnych uzupełnień, skompletować zestaw tablic pomocniczych i dyspozycji dla przeprowadzenia analizy planów techniczno-ekonomicznych. Zestaw obejmuje 9 tablic statystycznych wraz z odnośnymi dyspozycjami określającymi zakresy analizy planów.

2. Powszechnie stosowany jest formularz **sprawozdania z inspekcji**. W tym zakresie oddziały wykorzystują wzór opracowany swego czasu przez oddział wojewódzki. Obejmuje on dyspozycje dotyczące podawania nie tylko niezbędnych informacji porządkowych (nazwa przedsiębiorstwa, data i zakres kontroli itp.), ale również takich danych jak: ogólna charakterystyka przebiegu i wyników inspekcji, zalecenia, wnioski i uwagi inspektora, naczelnika wydziału kredytów oraz dyrektora oddziału. Formularz ten nosi potoczną nazwę „koszulki”, gdyż w miarę potrzeby dołącza się do niego wszystkie źródłowe informacje i notatki poczynione bezpośrednio w toku inspekcji. Takie rozwiązanie ujmowania przebiegu i wyników inspekcji w przedsiębiorstwach uznano za najtraf-

niejsze, przy czym w dalszym doskonaleniu tego formularza uwzględnione będą uwagi i spostrzeżenia zgłoszone przez oddziały.

3. Powtarzalną czynnością jest przeprowadzanie **kontroli wewnętrznych** w wydziale. Dla ujmowania wyników tych kontroli oddziały stosują odpowiednio opracowane we własnym zakresie formularze. Ujednolicenie takiego formularza znacznie ułatwiłoby pracę oddziałów i zapewne też pozwoliłoby zwiększyć efektywność kontroli.

4. Niektóre oddziały wprowadziły formularze **polecenia (zarządzenia) przeprowadzenia inspekcji w przedsiębiorstwie**. Formularz taki traktowany jest najczęściej jako dokument uzasadniający zakres, cel i terminy inspekcji i stąd podaje się w nim obok danych porządkowych także informacje merytoryczne, dotyczące wyników analizy kameralnej badanego w drodze inspekcji zagadnienia. Celowość tego formularza nie budzi w zasadzie zastrzeżeń, jednak zakres jego zastosowania może być wybitnie lokalny i podyktowany konkretnymi potrzebami kierowania pracą w oddziale.

5. Dość często stosowanym formularzem, opracowanym we własnym zakresie przez poszczególne oddziały operacyjne, jest **protokół z posiedzenia komisji kredytowej**. Nie negując potrzeby prowadzenia ewidencji odbytych posiedzeń komisji kredytowej, nie wydaje się, aby konieczne było stosowanie odrębnego formularza protokołów; wystarczający w tym zakresie jest odpowiednio skonstruowany rejestr. Problem jest więc możliwy do indywidualnego rozwiązania przez oddziały.

Wnioski

Dokonany przegląd formularzy opracowywanych we własnym zakresie przez oddziały operacyjne wykazał, że ten typ urzędzeń pomocniczych spełnia ważną rolę przy wykonywaniu czynności inspektora kredytowego. Z tych względów należałoby dążyć do stwarzania coraz lepszych warunków machinalizowania określonych czynności kredytowych i kontrolnych. Chodzi bowiem o dalszy rozwój nowych urzędzeń pomocniczych z zakresu machinalizacji, jak też o sprowadzenie uporządkowania „twórczości formularzowej” oddziałów operacyjnych. W tym celu można by zaproponować następujące rozwiązania:

a) należałoby „zinventoryzować” powtarzalne czynności inspektora kredytowego, w celu ustalenia zakresów, rozmiarów i częstotliwości ich występowania,

b) następnie na tej podstawie przystąpić do wdrożenia rozwiązań machinalizacyjnych przez:

— centralne wydrukowanie formularzy dla czynności o charakterze ogólnym,

— opracowanie jednolitych wzorów formularzy dla czynności mających węższe zastosowanie wewnątrzbankowe, przy czym oddziały wykonywałyby takie formularze we własnym zakresie, w oparciu o podane wzory,

c) należałoby zwiększyć nadzór nad opracowywaniem formularzy przez oddziały operacyjne we własnym zakresie.

Opracowywaniem formularzy trzeba by zainteresować komisje usprawnień.

Podane uwagi, spostrzeżenia i wnioski nie wyczerpują całej problematyki usprawniania pracy inspektora kredytowego przez machinalizację; wyniki uzyskane w konsekwencji dokonanego przeglądu są już znaczne i zachęcają do dalszego interesowania się tymi zagadnieniami.

MARIAN BORUŃ
Katowice

Uwagi na temat kontroli funduszu płac związanego z realizacją usług dla ludności

Zarządzeniem prezesa NBP A/10 z dnia 22 marca 1966 roku zostały wprowadzone zasadnicze zmiany w kontroli funduszu płac związanego z usługami dla ludności. Wprowadzone zmiany miały na celu znaczne uproszczenie zasad kontroli funduszu płac i wyeliminowanie czynników hamujących rozwój usług dla ludności. Głównym założeniem ZP A/10/66 było wyodrębnienie w rocznych i operatywnych planach funduszu płac i zadań gospodarczych — wielkości funduszu płac, związanego z realizacją usług dla ludności, wydzielenie zysku ze sprzedaży tych usług i zrezygnowanie z ustalania względnych przekroczeń i oszczędności funduszu płac.

Przepisy ZP A/10/66, ograniczające bankową kontrolę funduszu płac do sprawdzenia, czy założony w planie kwartalnym zysk ze sprzedaży usług został osiągnięty, pozwoliły przedsiębiorstwom na elastyczniejsze gospodarowanie funduszem płac związanym z usługami dla ludności, sprzyjając tym samym ich rozwojowi. W pierwszym okresie po wprowadzeniu ZP A/10/66 występowały pewne trudności ze stosowaniem zawartych w nim przepisów, gdyż przedsiębiorstwa nie prowadziły odpowiedniej księgowej ewidencji dochodów i kosztów, pozwalającej na ustalenie wyniku działalności związanej z usługami dla ludności.

Z uzyskanych w kontrolowanych przedsiębiorstwach opinii o zasadach kontroli funduszu płac, wprowadzonych ZP A/10/66, wynika, że większość uznała te zasady za lepsze od stosowanych poprzednio, polegających na korygowaniu funduszu płac procentem przekroczenia lub niewykonania planowanej wielkości zadań gospodarczych w zakresie usług dla ludności. O pozytywnej ocenie tej formy kontroli funduszu płac świadczyły okoliczności, że poczynając od dnia 1 stycznia 1968 roku zastosowały ją spółdzielnie, które w ubiegłym roku nie wyodrębniły w planach wielkości zadań gospodarczych i funduszu płac, związanych z usługami dla ludności, uzasadniając tę decyzję nieopłacalnością oddzielnego księgowego ewidencjonowania dochodów i kosztów działalności usługowej.

W poszczególnych kwartałach 1967 roku występowały sporadyczne przypadki nieosiągnięcia przez przedsiębiorstwa zysku ze sprzedaży usług dla ludności, przyjętego w planie operatywnym, w związku z czym zachodziła konieczność stosowania oddziaływania przewidzianego w ZP A/10/66, polegającego na domaganiu się od jednostek nadrzędnych ustalenia przyczyn powstania nieprawidłowości i podjęcia przez nie odpowiednich kroków oddziaływania.

Stwierdzamy na ogół pozytywny wynik przeprowadzonych interwencji mających na celu uregulowanie działalności usługowej i poprawienie relacji wypłaconego funduszu płac do wykonania zadań gospodarczych. W jednym przypadku stwierdziliśmy niewykonanie wielkości założonego zysku w dwu kolejno po sobie następujących kwartałach, nastąpiło to jednakże w warunkach odpowiedniego obniżenia się wydatków funduszu płac i równoczesnego przekroczenia planowanych zadań gospodarczych.

Oceniając na ogół pozytywnie stosowany obecnie w dziedzinie usług dla ludności system bankowej kontroli funduszu płac, jako stwarzający pewne określone warunki do rozwoju usług dla ludności, stwierdzamy jednocześnie, że system tej kontroli ma pewne braki, umożliwiające mniej zdyscyplinowanym przedsiębiorstwom nadmierne wykorzystywanie funduszu płac. Stwierdzone braki wynikają:

- a) z wadliwego planowania funduszu płac,
- b) z wadliwego planowania i ewidencjonowania faktycznie osiągniętego zysku,
- c) z wadliwego ewidencjonowania funduszu płac związanego z usługami dla ludności.

Poniżej podajemy nasze uwagi w tym zakresie.

Planowanie funduszu płac. Otrzymane z jednostek nadrzędnych wskaźniki funduszu płac związanego z usługami dla ludności mają charakter orientacyjny, w związku z czym przedsiębiorstwa mogą ustalać we własnym zakresie planowaną wielkość tego funduszu. Przywilej ten pozwala na zaplanowanie funduszu płac w tak wygórowanej wysokości, że nawet w przypadku niewykonania planu zysku nie nastąpi pogorszenie proporcji między funduszem płac a wpływami z usług, w stosunku do analogicznej proporcji wynikającej z planu operatywnego (pkt 12 ZP A/10).

Planowanie i ewidencjonowanie zysku. Stwierdziliśmy, że jednostki nadrzędne otrzymują jeden łączny dyrektywny wskaźnik funduszu płac dla działalności produkcyjnej i usługowej na rzecz ludności. Jednostki nadrzędne zezwalają przedsiębiorstwom na wydzielanie przez nie we własnym zakresie funduszu związanego z usługami dla ludności. Prowadzi to z reguły do ustalania funduszu płac związanego z realizacją usług dla ludności na bardzo niskim poziomie i do limitowania działalności przemysłowej brakującą w usługach dla ludności kwotą funduszu płac. Interwencje banku w sprawie powyższej nieprawidłowości w podziale otrzymanego funduszu płac na dyrektywną działalność i usługi dla ludności nie odnoszą skutku. Jednostki nadrzędne z reguły akceptują niewłaściwy podział funduszu płac, widząc w tego rodzaju praktyce możliwości podwyższenia funduszu płac w działalności, w której stanowi on wskaźnik dyrektywny.

Planowanie i ewidencjonowanie zysku. Stwierdziliśmy, że wysokość zysku w działalności usługowej na rzecz ludności była planowana za nisko. Zakładanie w planach niskiego zysku wynika ze świadomości, że w warunkach kontroli funduszu płac na zasadach ZP A/10/66 zapewnienie sobie rentowności usług pozwala na przekroczenie planowanego funduszu płac w dowolnej wysokości. W wyniku analizy danych przedsiębiorstw ze sprawozdań za poszczególne kwartały stwierdzamy, że planowane kwoty zysku w działalności usługowej na rzecz ludności były w kilku przypadkach ustalane w wysokości fałszywej do przekraczania. Przykładowo podajemy wielkości planowanego zysku w stosunku do zadań gospodarczych w spółdzielni podległej WZSP.

	(w procentach)	
	planowany zysk	planowane zadania gospodarcze
I kwartał	17,8	19,6
II kwartał	20,7	26,9
III kwartał	17,8	30,1
IV kwartał	43,7	23,4
	100,0	100,0

Wykonanie zysku przedstawiało się następująco:

Okres	Plan	Wykonanie	Procent
	w tysiącach złotych		
I kwartał	70,0	201,4	287,8
II kwartał	151,0	220,0	145,6
III kwartał	221,0	771,0	348,8
IV kwartał	392,0	917,0	427,4

Nieprawidłowości w zakresie realizacji zysku były w roku 1967 przedmiotem zainteresowania jednostek nadrzędnych i wydania odpowiednich zarządzeń. W

wyniku zauważonych na tym odcinku usterek w planach techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw na rok 1968 wprowadzone zostały w bilansie dochodów i wydatków dodatkowe następujące pozycje:

- 1) sprzedaż usług przemysłowych według uchwały 203/65,
- 2) sprzedaż usług nieprzemysłowych według uchwały 203/65,
- 3) koszt własny sprzedanych usług przemysłowych według uchwały 203/65,
- 4) koszt własny sprzedanych usług nieprzemysłowych według uchwały 203/65,
- 5) zysk operacyjny na działalności usługowej według uchwały 203/65.

Ewidencjonowanie funduszu płac związanego z usługami dla ludności. W roku 1967 zauważyliśmy w niektórych mniej zdyscyplinowanych spółdzielniach występowanie tendencji do obciążania funduszu płac, ewidencjonowanego w trybie postanowień ZP A/10, wynagrodzeniami pracowników produkcyjnych. Przerzucanie wydatków osobowego funduszu płac robotników grupy przemysłowej do funduszu związanego z działalnością usługową dla ludności umożliwiało ukrycie przekroczeń korygowanego funduszu płac związanego z działalnością dyrektywną i stworzenie warunków do uruchomienia funduszu premiowego pracowników umysłowych. Sprzyjające warunki do dokonywania tego rodzaju przerzutów występują szczególnie w spółdzielniach posiadających zakłady produkcyjne, świadczące usługi zarówno na rzecz ludności, jak i na rzecz jednostek gospodarki społecznej.

W listopadzie 1966 roku omówioną nieprawidłowość stwierdziliśmy w spółdzielni podległej WZSP. W związku z ujawnieniem podobnej usterki również w roku bieżącym zgłosiliśmy wniosek przeprowadzenia przez WZSP szczegółowych badań gospodarki funduszem płac spółdzielni i wydania właściwych zarządzeń zmierzających do zapewnienia wykazywania w sprawozdaniach Z-3 prawidłowych danych z zakresu funduszu płac związanego z realizacją usług dla ludności.

Oprócz omówionych wyżej wad wynikających z uproszczeń wprowadzonych ZP A/10/66 w zakresie rozliczania funduszu płac w usługach dla ludności, niewłaściwe jest wydzielanie przez rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu w rocznych i operatywnych planach — funduszu płac, zadań gospodarczych i zysku w usługach dla ludności. Zgodnie z otrzymanymi wskaźnikami rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu wydzielają w operatywnych planach fundusz płac jednego pracownika umysłowego, określając ten fundusz jako funkcjonalnie związany z rozwojem usług dla ludności. Określenie to nie jest zgodne ze stanem faktycznym, gdyż w rzeczywistości spółdzielnia nie prowadzi własnej działalności usługowej, a faktyczne usługi dla ludności wykonują członkowie spółdzielni, rzemieślnicy, płatnicy podatku obrotowego i dochodowego.

W związku z realizacją usług dla ludności nie w działalności własnej, lecz przez członków-rzemieślników, ustalenie dochodu spółdzielni w zakresie usług

dla ludności jest możliwe tylko w drodze zsumowania miesięcznych marż przy refakturowaniu rachunków wystawianych przez członków na rzecz osób prywatnych. Koszty stanowią wydatki funduszu płac określonego pracownika wykonującego w rzeczywistości różne prace administracyjne, związane z realizacją całokształtu statutowej działalności spółdzielni.

W praktyce podawana przez spółdzielnie w sprawozdaniach Z-3 wysokość zysku osiągniętego w działalności usługowej na rzecz ludności jest szacunkowa, bowiem dokładne jej ustalenie jest bardzo problematyczne. Fakt rentowności usług nie ma resztą w omawianych warunkach istotnego znaczenia, gdyż w przypadku nieosiągnięcia przez spółdzielnię założonego w planie zysku w działalności usługowej dla ludności niemożliwe jest zastosowanie oddziaływania przewidzianego w punkcie 12—14 ZP A/10/66.

Niewykonalne są również postanowienia punktu 15 wymienionego zarządzenia, przewidujące, że w przypadku nieosiągnięcia rocznego zysku ze sprzedaży usług dla ludności — nadpłaty funduszu płac, związanego z usługami dla ludności, ponad kwotę ustaloną w planie operatywnym na czwarty kwartał, należy traktować jako przekroczenie. Nadpłaty funduszu płac nigdy mianowicie nie występują, gdyż wynagrodzenie pracownika umysłowego zaliczonego do grupy pracowników usługowych ma charakter stały i nie ma bezpośredniego związku z realizowaniem usług przez rzemieślników, płatników podatku obrotowego i dochodowego.

Ze względu na to, co powiedzieliśmy powyżej uważamy, że realizowanie postanowień ZP A/10/66 w zakresie rozliczania funduszu płac związanego z realizacją usług dla ludności może być celowe jedynie w rzemieślniczych spółdzielniach zaopatrzenia i zbytu, prowadzących własną działalność usługową. Przepisy ZP A/10/66 nie powinny być natomiast stosowane w spółdzielniach świadczących usługi za pośrednictwem swoich członków. Wyrażamy pogląd, że zastosowanie postanowień ZP A/10/66 w zakresie rozliczania funduszu płac związanego z usługami dla ludności przez rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu nie prowadzące własnej działalności usługowej wynikało w większym stopniu z chęci znalezienia możliwości powiększenia tą drogą zatrudnienia pracowników administracyjno-biurowych niż z chęci stworzenia warunków sprzyjających rozwojowi działalności usługowej na rzecz ludności.

W świetle przedstawionych spostrzeżeń widzimy potrzebę zwrócenia w roku bieżącym większej uwagi na obserwowane tendencje przedsiębiorstw do nadmiernego wykorzystywania funduszu płac przeznaczanego na działalność usługową. Przeciwdziałanie nieprawidłowemu wykorzystywaniu przez niektóre przedsiębiorstwa uproszczonych zasad kontroli funduszu płac, wprowadzonych ZP A/10/66, przywróci zachwianą w niektórych przypadkach równowagę między wzrostem wydatków na wynagrodzenia a zadaniami gospodarczymi w zakresie usług dla ludności.

R. P.
Katowice

Bibliografia

Reformy gospodarcze w krajach socjalistycznych

II.

Materiały ogólne

KLEER J.: **Przez sześć krajów**. W-wa 1967. PWE. (Praca, poprzedzona przedmową K. Secomskiego, daje próbę przedstawienia procesu przemian zachodzących w systemach planowania i zarządzania w sześciu krajach socjalistycznych: Bułgarii, Rumunii, na Węgrzech, w CSRS i NRD. Osobny rozdział poświęcony został Jugosławii. Materiał książki pozwala na dokonanie ogólnej oceny porównawczej).

REFORMY GOSPODARCZE w krajach socjalistycznych. Wybór tekstów. Związek Radziecki, Czechosłowacja, Niemiecka Republika Demokratyczna, Węgry, Bułgaria. Wybór dokonali, przedmową i uwagami wstępnymi opatrzyli Z. Lewandowicz, M. Miśsiak. W-wa 1967, PWE.

(Autorzy wyboru zamieścili, dla każdego z krajów, oprócz krótkiego wstępu charakteryzującego ogólne założenia reformy na tle warunków jego rozwoju gospodarczego, wyjątki z przemówień przedstawicieli najwyższych władz, wskazujące z reguły na potrzebę reformy i zadania przed nią stawiane, oraz wyjątki z podjętych uchwał (oprócz NRD), zawierające najważniejsze — zdaniem autorów wyboru — postanowienia).

WINTER E.: **Wpływ finansów na rozwój przedsiębiorstw socjalistycznych**. W-wa 1967, PWE.

(W jednym z rozdziałów pracy (str. 44—188) autor przedstawia przebieg prac nad reformą systemu finansowego przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych na tle zmian metod planowania i zarządzania w poszczególnych krajach dla umożliwienia konfrontacji ze zmianami systemowymi wprowadzonymi ostatnio w Polsce. Obraz reform już wprowadzonych bądź przygotowanych w poszczególnych krajach został przedstawiony według stanu aktualnego w połowie 1966 roku).

TARNOWSKI O.: **Kredit w promyślności europejskich socjalistycznych straż.** „Diengi i Kredit”, nr 1/67, s. 72—80.

(Ogólne uwagi dotyczące usprawnień systemu kredytowego na tle reformy gospodarczej w europejskich krajach socjalistycznych. Elementem składowym usprawnień — podniesienie roli kredytu).

BULGARIA

ARSOW P.: **Nowa forma rasczotów w Bułgarii**. „Diengi i Kredit”, nr 2/67.

(Rozważania na temat uchwały Rady Ministrów BRL z 1964 r. w sprawie doskonalenia systemu rozliczeń i kredytowania oraz zwiększenia roli procentu od kredytów. Pozytywna ocena nowo wprowadzonej, tzw. akceptowej formy rozliczeń).

ARSOW P.: **Nowy porządek kredytowania promyślnych przedsiębiorstw Bułgarii po obrotu**. „Diengi i Kredit”, nr 9/67.

(Korzystne wyniki stosowania nowych zasad udzielania kredytu na obrót).

BOCZKOWA W.: **Bankowska reforma w Bułgarii**. „Diengi i Kredit”, nr 4/67.

(Zmiana struktury systemu bankowego: trzy jego ogniwa — Narodowy Bank Bułgarski, Bułgarski Bank Handlu Zagranicznego, Państwowa Kasa Oszczędności).

DRUSKA H.: **Zasady funkcjonowania bodźców zainteresowania materialnego w Bułgarii**. „Finanse” nr 4/67.

(Informacja i wstępna ogólna ocena działania nowo wprowadzonego w Bułgarii systemu finansowego i jego bodźcowego oddziaływania).

NEUMANN K.: **Bankowe reformy w Jugosławii i Bułgarii**. Opracowania i Materiały NBP, Biuro Ekonomiczne NBP, styczeń—maj 1967 r.

RUSENOW M.: **Riforma w Bułgarii**. „Ekonomičeskaja Gazeta” nr 23/67.

WACZEW N.: **Organizacja gospodarki finansowej zjednoczeń w BRL**. „Finanse” nr 12/67.

CZECHOSŁOWACJA

DANECEK J.: **Menova teorie a menova politika v nove soustave řízení**. „Finance a Uver” nr 4/67.

DANECEK J.: **Jakou uverovou politiku v roce 1968?** „Hospodarske Noviny” nr 34/67.

(Rozważania na temat polityki kredytowej przy zwiększonej w 1968 roku stopie procentowej).

KISS O., FILIP V., TUMPACH Z.: **Některé problémy financí a uverové politiky**. „Planove Hospodarství” nr 6/67.

(Ocena sytuacji, w jakiej działa polityka kredytowa w nowym systemie w CSRS, gdy cele działalności gospodarczej nie są narzucone bezpośrednio, ale za pomocą systemu bodźców ekonomicznych. Projekty pewnych rozwiązań, jak operowanie stopą procentową polityką dotacji itp.).

PICMAUS F.: **Nový systém dochodů budžetu państwa od podnikův socialistických v Československu**. „Finanse” nr 11/67.

(Nowy system wpłat przedsiębiorstw oraz podatków, który obowiązuje w ramach nowego systemu zarządzania gospodarką narodową w Czechosłowacji. Większość nowych rozwiązań była eksperymentowana już w latach 1965—1966, ale zastosowanie powszechne znalazły one od dnia 1.1.1967 r., kiedy zaczęły obowiązywać nowe wyższe ceny hurtowe. Autor daje charakterystykę tego systemu suponującą praktyka gospodarczą zweryfikuje jego wartość dla systemu finansowego, dyskutowaną przez ekonomistów od kilku lat).

POHL O.: **Ueber das tschechoslowakische Bankensystem und die Rolle der Statni banka ceskoslovenska im neuen Leitungssystem der Volkswirtschaft**. „Aussenhandel der Tschechoslowakei” nr 5/67.

(System bankowy w Czechosłowacji: Statni banka ceskoslovenska; Bank Handlowy SA (dla handlu zagranicznego), Bank Drobnego Przemysłu i Rzemiosła, Bank Inwestycyjny. Zadania Statni banka ceskoslovenska w nowym systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową).

SOBEK O.: **K postavení cedulové banky v socialistickom narodnom hospodárstve**. „Finance a Uver” nr 5/67.

(Rola i znaczenie banku emisyjnego w warunkach gospodarki socjalistycznej, w zależności od modelu zarządzania).

VENCOVSKY F.: **K adekvatnosti funkce uveru a bankovní organizace v ekonomické soustavě řízení**. „Politické Ekonomie” nr 7—8/67.

(Niektóre negatywne przejawy przy obecnym systemie bankowym m. in. w koordynacji równowagi pieniężnej ze skalą kredytu).

VEJNAR M.: **Zvýraznit účinnost bankovního uveru a uroku v oblasti reprodukce základních fondů**. „Finance a uver” nr 1/67.

(Pewne uwagi krytyczne o postępowaniu selektywnym w zakresie inwestycji. Konieczność kompleksowej oceny całej gospodarki przy udzielaniu kredytu inwestycyjnego).

VALDA K.: **Uverování zemědělství v podmínkách zdoskonalené soustavy plánového řízení**. „Finance a uver” nr 3/67.

(System kredytowy w ramach zdecentralizowanego modelu rolnictwa w Czechosłowacji).

ZAHALKA V.: Hlavní směry uverové koncepce Statní banky československé. „Finance a uver“ nr 5/67.

(Zagadnienie utrzymania równowagi a polityka kredytowo-walutowa w nowym systemie).

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA

BIRNER A.: Verwirklichung der neuen Rolle des Banksystems. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 8/67.

(Głos w dyskusji na temat finansowania całego procesu reprodukcji przez jeden bank).

BERLINER U., HEINICKE W., OSTER W.: Äquivalenzprinzip und wirtschaftliche Rechnungsführung in der Bank. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 8/67.

(Szkiecowe rozważania na temat rachunku ekonomicznego w bankowości).

ILLGEN R.: Die Wirkung des Kredits in der 2. Etappe des neuen ökonomischen Systems. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 7/67.

(Rozważania na temat zadań kredytu w NRD w warunkach drugiego etapu nowego systemu planowania i zarządzania, w sferze środków obrotowych i środków trwałych. Problem zabezpieczenia kredytów. Problem należytego wykorzystania procentu).

LUCHTERHAND W., FINGER H.: Zur Rolle der Bank und des Kredits in der zweiten Etappe des neuen ökonomischen Systems. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 6/67.

(Rola i funkcje banku i kredytu na drugim etapie reformy gospodarczej w NRD. Rozważania ogólne).

NEUMANN K.: Nowa koncepcja organizacji aparatu bankowego w NRD. Opracowania i Materiały NBP, Biuro Ekonomiczne NBP, styczeń—maj 1967.

NOACK Z.: Zur Differenzierung der ökonomischen Arbeit in der Deutschen Notenbank. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 17/67.

(Wyniki doświadczeń uzyskane w okręgu drezdeńskim przez bankowców w zakresie różnicowania przedsiębiorstw).

SAUER E., DRECHSEL E.: Die Beziehungen Produktionsfondabgabe-Zins. „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 3/67.

(Zagadnienie, czy jest ekonomicznie uzasadnione pobierać od inwestycji finansowych kredytem — obok zwrotu kredytu i odsetek — również należności z tytułu oprocentowania środków trwałych. Różnica w rozwiązaniu tego zagadnienia w Związku Radzieckim).

WĘGRY

FEKETS R.: Reforma systemu rozliczeń. „Penzügyi Szemle“ nr 5/67.

PAP L.: Procent a polityka stopy procentowej. „Penzügyi Szemle“ nr 4/67.

ZWIĄZEK RADZIECKI

MIETODICZESKIE UKAZANIA po pieriewodu priedpriyatij, obiedinienij i otrasiej promysliennosti na nowuju slietiu planrowanija i ekonomiczeskogo stimulirowanija.

(Druk wydany przez Komisję Planowania ZSRR z dnia 2.12.1966 r., opublikowany w organie ministerstwa finansów w nr 1/67 (Finansy SSSR), zawiera wskazówki metodyczne dla przemysłu w zakresie realizacji reformy gospodarczej).

(Porównaj „Chozjajstwiennaja riefirma w diejstwi“, Moskwa 1967).

ŁYSKO S.: Teoria cen w radzieckich dyskusjach ekonomicznych. W-wa 1967.

(Za najbardziej podstawowe zagadnienie, którym zajmuje się radziecka dyskusja w ostatniej dekadzie lat, należy uznać — zdaniem autora — problem cen. Materiał rozważań przedstawił autor w następującym układzie: Marks i Engels o rachunku ekonomicznym

w gospodarce socjalistycznej — Cena na tle rozwoju teorii i praktyki radzieckiej (do połowy lat pięćdziesiątych) — Cena wyjściowa w radzieckiej dyskusji ekonomicznej w latach 1957—1965, z ogólną oceną radzieckiej dyskusji ekonomicznej. Dodatek: Matematyczne ujęcie ceny wyjściowej, powiązanej z rachunkiem optymalizacji).

PLAN, bodźce, inicjatywa. W-wa 1967 KiW.

(Pozycja radziecka, w tłumaczeniu polskim, przedstawia informacje pochodzące od teoretyków i ludzi praktyki na temat realizowania reformy planowania i zarządzania w ZSRR, realizowanej od 1965 r. W treści m. in. J. Liberman — Plan, kontakty bezpośrednie, rentowność; W. Pugaczow: Optymalizacja gospodarki narodowej; W. Worobjew — Kredyt a rozwój przemysłu; L. Gałowski — Kierowanie postępowem technicznym; Sucharewski — Nowe elementy w stosowaniu bodźców ekonomicznych; C. Kulagin — Scenariusz zarządzenia — do jakich granic?; A. Mozalewski — Zjednoczenie umacnia rozrachunek gospodarczy; A. Petrosjan — Samodzielność przedsiębiorstwa a jego stabilizacja; B. Tabałow — Przejście na nowy system; B. Rakicki — Reforma gospodarcza w ZSRR w opinii ekonomistów zachodnich).

ATLAS M., LISICJAN N.: Razwitiie kratkosrocznogo kriedita w usłowijach chozjajstwiennoj rieformy. „Voprosy Ekonomiki“ nr 7/67.

(Zwiększenie roli kredytu i jego oprocentowania w nowych warunkach zarządzania gospodarką narodową).

Porówn. Atlas M.S.: Razwitiie bankowskich sistiem stran socializma. Moskwa 1967 „Finansy“ s. 237.

(W książce poświęconej rozwojowi systemów bankowych krajów socjalistycznych, dużo miejsca poświęca autorka reformie kredytowej ZSRR z początków lat trzydziestych — pierwszej wśród socjalistycznych reform kredytowych — i jej międzynarodowemu znaczeniu. Część książki omawia współczesne problemy rozwoju i udoskonalenia kredytu bankowego w warunkach reform gospodarczych przeprowadzanych w ZSRR i w szeregu innych państw socjalistycznych; materiał (wg stanu na 1966 r.). Część końcowa omawia rolę kredytu i banku w tworzeniu i w rozwoju światowego systemu socjalistycznego).

INGIERMAN M.: Krieditowanije i rasczoły na nowom etapie. „Diengi i Kredit“ nr 8/67.

KARABIEKOW W.: Rubl' i jego otdacza. „Ekonomiceskaja Gazeta“ nr 40/67.

(Interview udzielone czasopismu „Ekonomiceskaja Gazeta“ na temat nowych posunięć w realizowaniu reformy bankowej. M. in. większa autonomia dla terenowych oddziałów bankowych w zakresie podejmowania decyzji kredytowych. Proponowane wyższe oprocentowanie kredytów w stosunku do źle pracujących przedsiębiorstw).

KONOVA T.: Rientabielnost' i kredit. „Diengi i Kredit“ nr 6/67.

MOCZAŁOWA A.: Pierwyje Itogi. „Diengi i Kredit“ nr 6/67.

(Wyniki eksperymentalnego kredytowania przedsiębiorstw przemysłu lekkiego i spożywczego w bankowym okręgu moskiewskim).

ROMANOWSKA W.: Nowe tendencje w podziale zysku przedsiębiorstw przemysłowych w ZSRR. „Finanse“ nr 3/67.

(Porównaj artykuł E.G. Libermana: The role of profits in the industrial inventive system of the U.S.S.R. „International Labour Review“ nr 1/67).

RYBIN W.: Chozjajstwiennaja riefirma i nieobchodimost' powyszenija roli kriedita. „Wiestnik Moskowskogo Uniwersitietu“ nr 3/67.

(Problem zwiększenia efektywności kredytu i oprocentowania w nowych warunkach zarządzania gospodarką narodową).

SITNIN W.: Riefirma cen. „Ekonomiceskaja Gazeta“ nr 25/67.

Co z historii bankowości wypada pamiętać

Bankowość w starożytności. Odpowiedniki dzisiejszego banku odnajdujemy w odległych czasach — najpierw w Fenicji, Babilonie i Egipcie, a następnie w Grecji. Funkcje pierwszych bankierów sprawowali kapłani, a pierwszych banków — świątynie. Były to jednak bardziej kantony wymiany niż banki w dzisiejszym rozumieniu. Podjęcie funkcji bankierskich przez starożytne świątynie wynikało automatycznie z nagromadzenia w nich wielkich bogactw. Świątynie jednak nie udzielały kredytów. Działalność kredytowa pojawiła się później i jest cechą nowoczesnego banku. Choć nieobce świątyniom były pożyczki udzielane pod zastaw, nie miały one jednak podstawowego znaczenia. Na czoło starożytnych świątyń wysunęły się jako instytucje pieniężne w Delfach i w Efezie. Wysoki kult, jakim były otaczane, chronił składane w nich skarby przed kradzieżą. Rozwinięły się więc czynności depozytowe.

Dopiero w czwartym wieku przed naszą erą czynności bankierskie wymykają się z rąk kapłanów. Przejmują je tak zwani trapezyci. „Nazwa ta pochodzi od greckiego słowa „trapeza”, oznaczającego stół, przy którym trapezyci wykonywali na placach publicznych swoje czynności” (prof. Żardecki). Ograniczały się one do tak zwanych czynności wekslarskich, czyli wymiany monet, nadto do oceny ich wartości, co było czynnością bardzo ważną ze względu na liczne wówczas fałszerstwa i liczne rodzaje monet.

Trapezyci prowadzili też czynności depozytowe, które ograniczały się do tak zwanych depozytów regularnych („depositum regulare”). Oznacza to, że musiały być zwracane te same monety, które składano do depozytu.

W Rzymie rolę trapezyców spełniali argentarii, inaczej zwani mensuarii — od słowa „mensa” — stół. Ci zaczynają już udzielać pożyczki pod zastaw, pełnią więc rolę niejako zakładów zastawniczych. Nie jest to jednak jeszcze właściwa dzisiejszym bankom działalność kredytowa. Dla tego początkowego okresu podstawowe czynności bankowe, to czynności pieniężne (a nie kredytowe), wekslarskie. Taki stan rzeczy trwa do piątego wieku naszej ery. Z chwilą upadku Rzymu bankierstwo zupełnie upada na długie wieki.

Bankowość w średniowieczu. Bankierstwo na nowo powstaje dopiero w jedenastym wieku, co pozostaje w ścisłym związku z krucjatami, czyli zbrojnymi wyprawami rycerstwa dla uwolnienia Ziemi Świętej (Palestyny) spod panowania Arabów i Turków. Zaczyna wzrastać rola czynności depozytowych i pożyczkowych. Rycerze udający się na wyprawy krzyżowe potrzebują kredytu. Pierwszymi pośrednikami kredytu w okresie wypraw byli Żydzi. Oznaczał się oni tym, że pobierali wygórowane zastawy na zabezpieczenie pożyczek. Toteż skuteczną konkurencję Żydom robili Włosi. Nie tylko wyparli Żydów i prześcignęli ich w rzemiośle bankierskim w swoim kraju, ale rozpowszechnili czynności bankowe w całej Europie, dając początek dzisiejszej bankowości.

Najpierw zwano ich mieniaczami, zaczęli bowiem od czynności wekslarskich, które wykonywali również na placach publicznych, przy specjalnych ławach, zwanych po włosku „banco”, skąd właśnie pochodzi nazwa „bank” i „bankierzy” (banchieri). Banchieri (wekslarze) w dążeniu do łatwych zysków podejmowali często ryzykowne operacje prowadzące do upadku interesu. Po takim upadku oczywiście nie zjawiali się już na placu i klienci znajdowali pustą ławę, którą najczęściej — dla wyrażenia niezadowolenia — demonstracyjnie łamali, co nazywano „banca rotta”. Stąd nazwa bankructwo.

Najlepszymi bankierami okazali się wówczas mieszkańcy Lombardii, i to do tego stopnia, że nazwa „lombard” zaczęła wypierać nazwę „bankier”. Mimo to lombardowie często bankrutowali, wtedy szukali szczęścia poza granicami swego kraju. Wędrując po Europie (zachodnia), rozpowszechnili nazwę lombard, którą z czasem zaczęto nadawać także bankierom in-

nej narodowości. Nazwa ta (lombard) przetrwała do ostatnich czasów, z tym że przestała oznaczać bankiera, a zaczęła oznaczać bankową instytucję zastawniczą, tj. taką, która udziela pożyczek pod zastaw ruchomości (lub papierów wartościowych).

Czynności bankierskie rozwijają się. Pojawiają się depozyty nieregularne („depositum irregulare”), polegające na tym, że nie muszą być zwracane te same pieniądze, które składano do depozytu.

Lombardowie zaczynają być jakby kasjerami kupców, to znaczy na ich życzenie (zlecenie) regulują zobowiązania i przyjmują wpłaty od osób trzecich. Jeżeli rozrachunki dotyczyły klientów tego samego lombardu, miał on ułatwione zadanie, wystarczyło bowiem rozliczenie przeprowadzić tylko kasiegowo. Odbывало się to w kregu — w kole — klientów jednego banku, stąd takie rachunki klientów nazywano żyrowymi od wyrazu „giros”, czyli koło.

Ponieważ obrót gotówkowy w owych czasach był niezmiernie utrudniony ze względu na różnorodność monet i częste ich podrabianie — obrót żyrowy (dziś by się powiedziało: bezgotówkowy) miał ogromne znaczenie. Na przestrzeni wieków XII—XIII poczęto nawet zakładać publiczne banki żyrowe. Pierwszy taki bank utworzono w Wenecji w roku 1156. Do tej historycznej daty znane były tylko banki prywatne.

Bankowość nowoczesna. Bankowość nowoczesna tkwi korzeniami w okresie włoskich „bancherii” i „lombardów” i długą w swym rozwoju odbywała drogę. W tym rozwoju odegrali później znaczną rolę ziołnicy angielscy, którzy przejęli z czasem czynności bankierskie od włoskich lombardów. W Anglii to w roku 1694 powstał pierwszy na świecie bank emisyjny („Bank Angielski”). Data założenia tego banku zbiegła się z początkiem ery bankowości nowoczesnej, która liczy sobie nie więcej niż 270 lat. W Polsce ten okres jest o 100 lat krótszy.

Nie chcę tu powiedzieć, że cechą bankowości nowoczesnej jest emisja biletów bankowych, bo nie to stanowi o nowoczesności banku, lecz rozwinęta i bogata działalność kredytowa. Ale początek rozwoju takiej działalności przypada właśnie na początek działalności emisyjnej. Pełny rozkwit różnych form kredytu przypada jednak na wiek XIX, który jest wiekiem pary i elektryczności, a więc również budowy na wielką skalę przedsiębiorstw przemysłowych. (W tym wieku wszystkie kraje posiadają już własne banki emisyjne).

Rozwój przemysłu pociąga za sobą rozwój handlu; powstają również wielkie przedsiębiorstwa handlowe. Do założenia takich poważnych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych potrzebne są już wielkie kapitały (fundusze). Stąd wielkie zapotrzebowanie na kredyt. Dlatego właśnie taki pełny rozkwit przeróżnych form działalności kredytowej. I rozwój instytucji bankowych. Jednostkowe przedsiębiorstwa bankowe mogły się utrzymać tylko do początku XIX wieku. W dobie pary i elektryczności, w wieku ogromnych (jak na owe czasy) inwestycji przemysłowych małe, jednostkowe banki nie są już w stanie sprostać zadaniom. Tworzą się więc wielkie przedsiębiorstwa bankowe w formie spółek akcyjnych, zdolnych akumulować znaczne kapitały (fundusze). Technika bankowa ogromnie się rozwija, co pociąga za sobą konieczność specjalizacji bankowej. Oprócz banków emisyjnych powstają banki kredytowe oraz inwestycyjne, różne banki depozytowe, a obok nich także kasy oszczędności, spółdzielnie kredytowe, towarzystwa ubezpieczeniowe — które też są instytucjami bankowymi.

Ogromnie rozrosła się rola banku we współczesnej gospodarce socjalistycznej. „Bez wielkich banków socjalizm byłby nie do urzeczywistnienia” — pisał Lenin. Ale omawianie dzisiejszych instytucji bankowych nie mieści się już w ramach niniejszej notatki.

HENRYK HABINOWSKI
Poznań