

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

PAWEŁ SULMICKI

Bank a budżet 314

ZBIGNIEW KRZYŻKIEWICZ

Kredytowanie przemysłu terenowego na tle jego roli gospodarczej (cz. I) 319

WACŁAW SŁONINA

Uwagi o funkcjonowaniu systemu finansowego w przemyśle kluczowym 324

KAZIMIERZ KUŹNIARSKI

Środki własne — źródło finansowania inwestycji mieszkaniowych . . 327

RYSZARD PIEKARSKI

Zmiany kosztów inwestycji planu terenowego w 1967 roku 331

KRYSTYNA GRUNWALD

Badanie funkcjonowania nowych mierników produkcji przemysłowej . . 335

KONSTANTY MAJROWSKI

Kilka uwag na temat przepisów 338

INFORMACJE Z ZAGRANICY

Maj 1968 roku 342

Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

ARKADIUSZ WOŁOWCZYK

Bank Przemysłu i Handlu Niemieckiej Republiki Demokratycznej . . 347

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

KAZIMIERZ BURSZTYŃSKI, JÓZEF DORYN, KAZIMIERZ ROSIŃSKI

Doświadczenia łódzkie związane z organizacją zakładu rachunkowości
zmechanizowanej 349

ANNA POTOCKA-ZAGORSKA

Z praktyki i doświadczeń rzeczoznawcy do spraw produkcji eksporto-
wej i antyimportowej 354

WIADOMOŚCI

N A R O D O W E G O

B A N K U P O L S K I E G O

M I E S I Ę C Z N I K

S i e r p i e ń — 1968

R O K XXIV N r 8

W A R S Z A W A

W dniu 15 lipca bieżącego roku Sejm Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej powołał dotychczasowego Prezesa Narodowego Banku Polskiego STANISŁAWA MAJEWSKIEGO na stanowisko Ministra Finansów. Towarzysz Majewski pełnił funkcję Prezesa Narodowego Banku Polskiego przez okres trzech i pół lat. Pod jego kierownictwem Narodowy Bank Polski odnotować może szereg osiągnięć w dziedzinie zwiększenia efektywności oddziaływania za pomocą instrumentów pieniężno-kredytowych na gospodarkę narodową oraz w zakresie usprawnienia wewnętrznej organizacji i pracy Banku. Z okazji nominacji Towarzysza Majewskiego na wysokie i odpowiedzialne stanowisko Ministra Finansów życzymy Mu w imieniu Rady Programowej, Komitetu Redakcyjnego i Czytelników „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” wielu sukcesów w kierowaniu finansami Polski Ludowej.

PAWEŁ SULMICKI

Bank a budżet*)

W artykule tym podejmuję próbę określenia właściwego zakresu działania organizacji bankowej i budżetowej w gospodarce socjalistycznej. Podjęty temat jest obszerny, gdyż dotyczy właściwie całości zagadnień finansowych i monetarnych, toteż zostanie on omówiony w sposób odpowiednio ogólny.

1. Aby odpowiedzieć na pytanie, jaką rolę powinny spełniać te dwie organizacje tak ze sobą wspólnie związane, a równocześnie tak różne w charakterze działania, trzeba uświadomić sobie najpierw istnienie w gospodarce socjalistycznej kilku zasadniczych faktów:

A. Pierwszym takim faktem, jaki trzeba w tym miejscu odnotować, jest istnienie czterech układów działających¹⁾.

Pierwszym układem są przedsiębiorstwa P. Wyróżniają się one tym, że wytwarzają dobra i usługi odpłatne, po cenie pokrywającej koszt produkcji i zapewniającej nadwyżkę²⁾. Taki stosunek ceny do kosztu, a zwłaszcza sam fakt istnienia ceny, pozwala obliczać indywidualną efektywność wykorzystywania zasobów produkcyjnych, a tym samym wymagać od kierownictwa przedsiębiorstwa osiągnięcia określonego poziomu tej efektywności w postaci stopy zysku³⁾.

Drugim układem działającym są instytucje G. Wytwarzają one usługi nieodpłatne⁴⁾. W tym przypadku brak ceny nie pozwala porównywać nakładów z efektami. Nie można wobec tego stosować zasady efektywności indywidualnej. Zastępuje się ją pojęciem efektywności społecznej. Ponieważ tej ostatniej nie umie się dotychczas mierzyć, wobec tego podejmuje się decyzje na temat rodzaju i rozmiarów działalności bieżącej i inwestycyjnej w tej dziedzinie w sposób, który pozwala uwzględnić ów aspekt społeczny możliwie najrozsądniej. Dzisiaj coraz bardziej dostrzega się, że zwłaszcza wykształcenie i zdrowie wywierają równie poważny wpływ na wydajność pracy jak sprawność techniczna zasobów materialnych. Toteż nie jest wykluczone, że przyjdzie czas, kiedy nauczymy się mierzyć efektywność „inwestowania w człowieka”, jak dzisiaj mierzymy efektywność inwestowania w zasoby materialne.

Trzecim układem działającym są gospodarstwa domowe H. Dostarczają one pracy przedsiębiorstwom, a w zamian za pracę otrzymują płacę, która stanowi główne źródło dochodów pokrywających wydatki konsumpcyjne. Nikt dzisiaj nie potrafi mierzyć efektywności wykorzystywania zakupywanych dóbr i usług przez gospodarstwa domowe, choć łatwo zrozumieć, że wywiera ona wpływ na ich dobrobyt. Dla niniejszych rozważań ważne jest to, że gospodarstwa domowe korzystają ze swobody wyboru produktu w ramach posiadanego dochodu oraz ze swobody wyboru miejsca i rodzaju pracy w warunkach istniejącej podaży. Wykazują tym samym określoną dyscyplinę pracy i zdolność oszczędzania, co decyduje o zdolności inwestycyjnej kraju. Wywierają tym samym wpływ na działanie przedsiębiorstw.

Czwartym układem działającym jest otoczenie, które w skali kraju jest zagranicą ZA. Kontaktują się z nią wszystkie trzy poprzednie układy w ramach międzynarodowej wymiany ludzi, rzeczy, usług i myśli. Jest to układ zewnętrzny dla gospodarki krajowej. Jego decyzje posiadają z reguły bardzo ważny wpływ na działalność układów krajowych, toteż trzeba go wymienić na liście jednostek działających. Efektywność wymiany z zagranicą jest mierzalna. Związana jest przy tym ściśle z efektywnością działania przedsiębiorstw.

Najważniejszym układem działającym, z punktu widzenia wytwarzania i podziału produktu społecznego, są przedsiębiorstwa. Od ich efektywności zależy najbardziej poziom wydajności pracy, który określa zarówno zdolności zaspokojenia potrzeb dzisiejszych, jak i możliwości inwestowania. Toteż każde rozwiązanie z dziedziny kierowania życiem gospodarczym kraju, a w tym także ustalenie zakresu działania banku i budżetu, powinno zmierzać do tego, aby indywidualnie mierzalna efektywność działania przedsiębiorstwa była wymagana w sposób ciągły i faktyczny, zamiast w sposób jednorazowy i deklaracyjny, to jest nie pociągający konsekwencji w ocenie pracy kierownictwa. Tylko surowe reguły postępowania w tej dziedzinie zapewniają wymaganą gospodarność.

B. Drugim ważnym dla niniejszych wywodów faktem jest ustalona zasada, że przedsiębiorstwa mogą powiększać swe materialne zasoby produkcyjne, mimo że wypracowana przez nie w danym okresie amortyzacja i zysk nie potrafią pokryć kosztów nakładu inwestycyjnego. Do tego trzeba dodać drugą zasadę uwidoczniającą się już w istnieniu instytucji G, że gospodarstwa domowe H korzystają z usług nieodpłatnych oraz otrzymują pomoc w postaci dochodów, które nie są kontrświadčeniem za pracę

*) Autor w sposób oryginalny przedstawia w artykule swoje poglądy na jeden z najbardziej aktualnych tematów z dziedziny roli i funkcji banku. Z tego względu redakcja postanowiła zamieścić ten artykuł w „Wiadomościach NBP”, chociaż część czytelników może uważać, iż artykuł jest napisany w sposób trudny.

1) Układem działającym albo organizacją jest zbiór osób i rzeczy oraz reguł postępowania odpowiednich do rodzaju i zakresu działania.

2) Zgodnie z tą definicją organizacja bankowa jest przedsiębiorstwem.

3) Nie przesądza to sprawy, kto ma decydować o inwestycjach.

4) Zgodnie z tą definicją organizacja budżetowa jest instytucją.

obecną. Chodzi tu o stypendia, renty i inne zasilki.

Te dwie zasady stwarzają zjawiska finansowe, których treść w skali kraju można opisać następującym równaniem:

$$A + B + U + S = G + K \quad (1)$$

Lewa strona równania (1) opisuje podstawowe źródła finansowania. Są to: A — ujemne saldo (nadwyżka importu nad eksportem) wymiany z zagranicą; gdy saldo jest dodatnie, staje się przedmiotem finansowania; B — oszczędność gospodarstw domowych, rozumiana jako różnica między dochodem a wydatkiem konsumpcyjnym; U — odpis amortyzacyjny, dokonywany przez przedsiębiorstwa; S — nadwyżka przedsiębiorstwa.

Prawa strona równania (1) pokazuje przedmioty finansowania. Są to: G — koszt działalności bieżącej i inwestycyjnej instytucji oraz dochody transferowe gospodarstw domowych; K — akumulacja brutto środków trwałych i obrotowych w przedsiębiorstwach.

Równanie (1) nasuwa natychmiast pytanie, jak przedstawione w nim zagadnienie finansowe rozwiązać od strony organizacyjnej. Kto mianowicie (jaki zbiór osób i rzeczy) ma się tą problematyką zająć oraz według jakich zasad (jakim zbiorem reguł postępowania) ma postępować?

C. Ogólna nawet odpowiedź na tak postawione przed chwilą pytanie musi być jednak poprzedzona uwzględnieniem trzeciego faktu, że gospodarka socjalistyczna posługuje się **pieniądem**. Musi więc posiadać jakąś organizację, która będzie zajmować się tworzeniem pieniądza. Fakt posługiwania się przez układy działające pieniądzem sprawia, że środki płatnicze występują w rachunku ogólnogospodarczym zarówno po stronie źródeł, jak i przedmiotów finansowania. Ostatnie stwierdzenie łatwo sobie uzmysłować za pomocą zestawu rachunków (bilansów) czterech omówionych wyżej układów działających, przy założeniu, że następuje natychmiastowa zapłata, nie ma więc należności i zobowiązań, oraz że nie występuje kredyt typu konsumpcyjnego:

A 1P		P A 2G		P A 3H		P A 4ZA		P A BA		P
K ₁	F ₁	K ₂	D	M ₃	F ₃	M ₄	C ₁	C ₁	M ₁	
									M ₂	
	C ₁		M ₂						M ₃	
M ₁								C ₄	M ₄	

Oznaczenie przyjętych symboli: K₁, K₂ — przyrost zasobów materialnych; M₁, M₂, M₃, M₄ — przyrost krajowych środków płatniczych; F₁, F₃ — przyrost funduszy własnych; D — dotacja; C₁ — przyrost kredytu bankowego; C₄ — przyrost zagranicznych środków płatniczych.

Przedstawione bilanse pokazują dość wyraźnie, że fakt posługiwania się pieniądzem wywołuje potrzebę nowego i dość wyróżniającego się **rachunku o charakterze ogólnogospodarczym**. Jest nim **bilans banku BA**. Bez tego rachunku nie można tworzyć nowoczesnego pieniądza bezkruszcowego, który spełnia rolę środka wymiany jedynie wtedy, gdy jego ilość jest ograniczona odpowiednio do potrzeb wszystkich wymienionych układów.

Najważniejsze dla niniejszych wywodów jest stwierdzenie, że rachunek banku BA jest właściwie zestawieniem wzajemnych pretensji między dostawcami i odbiorcami. Mianowicie po stronie pasywów występują prawa wszystkich czterech układów do produkcji w postaci środków płatniczych, uprawniających do zakupu. Są to zobowiązania banku. Po stronie aktywów bilansu banku występuje pretensja (prawo) banku w stosunku do dostawców produkcji do żądania zwrotu kredytu, co może nastąpić jedynie wtedy, gdy produkt zostanie sprzedany. **Bank występuje tu więc jako pośrednik między tymi, co produkują na sprzedaż a tymi co wytworzone dobra i usługi kupują.** Jest to pośrednik niezbędny, jak długo gospodarka (układy) posługuje się pieniądzem. Jest to pośrednik, który powinien przejawiać do obydwu stron taki stosunek, aby siła nabywcza reprezentowana przez pieniądz w rękach czterech układów znajdowała pokrycie w produkcji. Uświadomienie sobie tej właśnie roli banku w procesie tworzenia i podziału produkcji jest istotne, gdyż nie każdy patrzy w ten sposób na pracę banku.

D. Zanim jednak ta słabo uświadamiana prawda zostanie wykorzystana do określenia roli banku i budżetu w gospodarowaniu, warto jeszcze wykorzystać podane zestawienie bilansów do dwóch dalszych stwierdzeń.

Pierwsze z nich odnosi się do pokazania rzeczywistych źródeł finansowania majątku społecznego oraz do podkreślenia różnicy, jaka

NOWOŚCI PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

J. Kwejt

METODY I STRATEGIA ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWAMI PRZEMYSŁOWYMI

str. 420

opr. płt. obw.

cena zł 55,—

Próba przedstawienia podstawowych problemów zarządzania przedsiębiorstwem socjalistycznym w związku ze zmianami modelowymi i koncentrowaniem się uwagi teoretyków i praktyków na optymalizacji efektywności zarządzania. W oparciu o teoretyczne podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa i doświadczenia praktyki omówione zostały funkcje i metody zarządzania z pozycji „kierownictwa szczytowego”. Dużo miejsca poświęca autor kadry kierowniczej przedsiębiorstwa, rozpatruje strukturę jej przygotowania zawodowego oraz metody pracy kierowników.

Do nabycia w Księgarniach Domu Książki oraz w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE, Warszawa, ul. Poznańska 15.

występuje w ocenie zjawisk gospodarczych zależnie od szczebla, na którym następuje ocena.

W tym celu wystarczy zsumować bilanse przedsiębiorstw, instytucji i banku, które z założenia są uspołecznione⁵⁾. Otrzymuje się wtedy równanie (2):

$$C_1 + F_1 + D + M_1 + M_2 + M_3 + M_4 = K_1 + M_1 + K_2 + M_2 + C_1 + C_4 \quad (2)$$

Stąd wynika (3):

$$F_1 + D + M_3 + M_4 = K_1 + K_2 + C_4 \quad (3)$$

Z równania (3) wynika, że przyrost funduszy przedsiębiorstw F_1 , dotacja D , oszczędność gospodarstw domowych M_3 oraz przyrost zobowiązań w stosunku do zagranicy M_4 finansują w ostatniej instancji przyrost brutto zasobów przedsiębiorstw K_1 , instytucji K_2 oraz należności w stosunku do zagranicy C_4 ⁶⁾. Równanie (3) odpowiada więc treściowo równaniu (1), jeżeli pominiemy koszt bieżący działalności instytucji G .

Reszta pozycji bilansów P, G, BA występuje w bilansie zbiorczym dwustronnie, co widać w równaniu (2). Nie odgrywają więc one roli w skali krajowej w sensie „winien” „ma”. Nie oznacza to jednak, że M_1 i M_2 , a zwłaszcza kredyt bankowy, udzielony przedsiębiorstwu C_1 , które zniknęły z równania centralnego szczebla (3), nie mają znaczenia w sprawnym działaniu gospodarki. Przeciwnie, właśnie kredyt C_1 jest łącznikiem między producentem a nabywcą⁷⁾. Właśnie poprzez kredyt bank tworzy pieniądź i z tego właśnie tytułu może i musi stawiać wymagania przedsiębiorstwu na temat efektywności wykorzystywania posiadanych zasobów produkcyjnych. Może i musi wymagać, aby wytwarzany produkt był szybko sprzedawany, aby zakupywany surowiec był szybko przetwarzany, aby nabyty środek produkcji wykazywał efektywność nie mniejszą od ustalonego poziomu stopy procentowej. Przez odmowę kredytu może w końcu i powinien zatrzymać produkcję nie znajdującą zbytu.

Stykamy się tutaj ze znanym w życiu gospodarczym zjawiskiem, że co ginie z pola widzenia na szczeblu wysokim, nie oznacza jednocześnie, że nie jest ważne dla szczebla niższego i funkcjonowania całości. Jest to równocześnie dowodem na potrzebę centralnego kierowania działalnością banku, w której instytucja kredytu stanowi sens pracy banku.

Drugie stwierdzenie odnosi się do formalnej i treściowej różnicy między rachunkiem bankowym BA i budżetowym BU. Aby tę różnicę wyjaśnić, dobrze jest zapisać bilans banku w postaci przedstawionej w tabeli 1.

Z formalnego punktu widzenia rachunek banku jest „rachunkiem-matką” wszystkich in-

Tabela 1

A			BA			P		
Rodzaj i forma zobowiązań producentów			Układy działające	Rodzaj i forma praw nabywców produkcji				
kredyt inwestycyjny	kredyt obrotowy	avoiry		gotówka	rachunki bieżące	rachunki inwestycyjne		
1	2	3	0	1	2	3		
C_{11}	C_{12}		1.P		H_{12}	H_{13}		
			2.G					
			3.H	H_{31}	H_{32}	H_{33}		
C_{41}	C_{42}	C_{43}	4.ZA		H_{42}	H_{43}		
			5.BU					

nych rachunków wyrażających transakcje pieniężne, w tym także rachunku budżetowego 5.BU. Bank nie tylko dokonuje wpłat i wypłat z rachunku budżetowego. Może także kontrolować wpłaty i wypłaty na tym rachunku, jeżeli otrzyma odpowiednie informacje w postaci przewidywań, nakazów lub zakazów. Może również opracować na podstawie własnych zapisów obraz dochodów i wydatków budżetu⁸⁾.

Z merytorycznego punktu widzenia rachunek budżetu 5.BU został pokazany oddzielnie od rachunku instytucji 2.G. Chodzi tu o podkreślenie, że rachunek budżetowy jest właściwie kanałem przelotowym, do którego wchodzi dochody, odstępowane przez przedsiębiorstwa i ludność najczęściej przymusowo (podatki i opłaty), rzadko w polskich warunkach dobrowolnie (pożyczka), a z którego wychodzą dotacje na finansowanie głównie działalności instytucji.

Budżet może występować jedynie jako dawca dotacji, to znaczy funduszy bezzwrotnych i nie obciążonych procentem. W przeciwnym razie staje się bankiem⁹⁾.

Budżet nie operuje kredytem¹⁰⁾ i procentem. Nie może tym samym śledzić i wyznaczać „na co dzień” efektywności wydatkowanych sum przez tych, co otrzymują dotacje. Nic go zresztą do tego nie zmusza. Zabiera bowiem dochody przymusowo i bezzwrotnie, może więc rozdzielać również bezzwrotnie. Powstał zresztą historycznie po to, by dotować instytucje G wytwarzające usługi bezpłatne. Gdy nie ma instytucji G , rachunek budżetu traci sens swego bytu, jest niepotrzebny, chyba że pragnie zastąpić bank.

Rachunki 2.G i 5.BU zostały w bilansie banku pokazane jako rachunki „puste”. Jest to sytuacja klasyczna, gdy dochody budżetu równają się wydatkom typu G . Nie ma wtedy potrzeby zaciągania pożyczki, nie występuje w takim przypadku nadwyżka w postaci wzrostu środków płatniczych. Bank, który wiąże kredyt

⁸⁾ Robi to w ramach tak zwanej „obsługi budżetu państwa”.

⁹⁾ Budżet może występować także jako bezpośredni twórca środka płatniczego w postaci biletów skarbowych. Nie są one jednak powiązane z produkcją i jeżeli są powszechnym środkiem płatniczym, to ich liczbą łatwo rośnie szybko, co doprowadza z reguły do inflacji, to jest nadmiaru środków płatniczych w stosunku do produkcji.

¹⁰⁾ Choć słowa „kredyt” często używa na oznaczenie dotacji.

⁵⁾ Jest to pewne uproszczenie w stosunku do rzeczywistego stanu w Polsce, gdzie, jak wiadomo, występuje silny sektor nie uspołeczniowy w rolnictwie.

⁶⁾ Jest to także część majątku narodowego.

⁷⁾ Por. P. Sulimicki: Zapasy, kredyt, pieniądź. „Wiadomości NBP” nr 7/58.

z produkcją krajową lub zagraniczną i w ten sposób tworzy pieniądź, i jest pośrednikiem między dostawcą produktu a jego odbiorcami, niechętnie pożycza instytucji 2.G, która wprowadzie wytwarza, ale nie sprzedaje. Podobnie niechętnie pożycza rachunkowi 5.BU, gdyż i tutaj nie ma bezpośredniego kontaktu z wytwórcą produktu¹¹⁾.

W odróżnieniu od rachunku budżetowego 5.BU, który notuje strumień dochodów, rachunek bankowy notuje także pozostałości, które nakładają się z okresu na okres, podobnie jak gromadzą się środki materialne. W ten sposób tworzy się bilans, jako stan nagromadzonych pretensji odbiorców do dostawców.

Bank daje dodatkowe środki płatnicze pod dwoma warunkami: a) aby wykorzystywane przy ich pomocy zasoby produkcyjne wykazywały wymaganą efektywność oraz b) sprzedaż lub zużycie wytworzonego lub zakupionego przy ich pomocy produktu oznaczały możliwość zwrotu pożyczki¹²⁾. Spełnienie pierwszego warunku zapewnia możliwość płacenia procentu o stopie równej wymaganej stopie efektywności. Wymogi drugiego rodzaju zabezpiecza instytucja zwrotu kredytu.

Gdy więc budżet nie pyta, jak są wykorzystywane środki zakupione za pomocą udzielonej dotacji, bank nie zapomina i nie udziela żadnych podarunków. Bank nie rozgrzesza z popełnionych błędów, bo nie może tego czynić. Jest to prawdopodobnie główną przyczyną niechęci do banku, jaką przejawia kredytobiorca, który nie zwraca uwagi na efektywność działania.

Powstaje dość ciekawy paradoks: budżet, który nie może wydać więcej, niż otrzymał, jest wyraźnie mniej skrupulatny w swych poczynaniach niż bank, który z reguły wydaje więcej, niż posiadał w okresie wyjściowym i w ten sposób tworzy dodatkowe środki płatnicze¹³⁾. Jest tak dlatego, że bank jest tylko pośrednikiem, że jego pośrednictwo polega właśnie na tym, aby nie preferować jednostronnie ani dostawcy (kredytobiorcy), ani odbiorcy (posiadacza pieniądza). Ta właśnie cecha pracy banku predestynuje go najlepiej do roli przedstawiciela centralnej władzy gospodarczej w dziedzinie wymagania od użytkowników zasobów produkcyjnych, aby osiągałi wymaganą stopę efektywności.

2. Obecnie można już odpowiedzieć na postawione pytanie na temat zakresu działania dwóch rachunków ogólnogospodarczych w gospodarce socjalistycznej oraz przynajmniej w skrócie skonfrontować tę odpowiedź z obserwowaną w tej dziedzinie praktyką polską.

A. W świetle podanej charakterystyki układów działających (P, G, H, ZA), zarysowanej problematyki finansowej i monetarnej w równaniach 1, 2, 3 oraz cech wyróżniających rachunek bankowy BA i budżetu BU, zakres

działania banku i budżetu można przedstawić za pomocą tabeli (2).

Tabela 2

Rodzaj rachunku	Źródła finansowania				=	Przedmioty finansowania		
	A	B	U	S'		G	K	A*
Rk (bilans) P			γ	$1 - (\delta_1 + \delta_2)$	=		ε	
Rk (bilans) BA	α	$1 - \beta$	$1 - \gamma$	δ_2	=		$1 - \varepsilon$	λ
Rk (budżetu) BU	$1 - \alpha$	β		δ_1	=	1		$1 - \lambda$

Wszystkie pokazane cztery wiersze przedzielone zostały znakiem równości na dwie części — przychodową (lewa strona) — i rozchodową (prawa strona).

W wierszu pierwszym występuje równanie (1) finansowe, oglądane w skali kraju, przy założeniu, że: a) saldo wymiany z zagranicą A jest źródłem finansowania, b) saldo A* jest przedmiotem finansowania.

Trzy następne wiersze przedstawiają bilans przedsiębiorstwa P oraz dwa interesujące nas rachunki ogólnogospodarcze: banku BA i budżetu BU, każdy z nich ma, odpowiednio do pierwszego równania, również stronę dochodów i wydatków.

W kolumnie pierwszej A mówi się, że saldo wymiany z zagranicą, gdy jest źródłem finansowania, stanowi w części α stronę dochodową banku, a w części $1 - \alpha$ idzie do budżetu. Ogólny charakter rozważań nie pozwala szerzej omówić przypadków, w których ten typ dochodu jest wykorzystywany przez obydwa rachunki ogólnogospodarcze.

W kolumnie drugiej różnica między dochodami i wydatkami gospodarstw domowych B dzieli się także na część β , zabieraną przez budżet w formie podatków i opłat oraz resztę $1 - \beta$, pozostającą w banku w postaci przyrostu wkładów oszczędnościowych i pieniądza gotówkowego.

W kolumnie trzeciej zanotowany został podział funduszu amortyzacyjnego U na część γ , którą przedsiębiorstwo wykorzystuje na finansowanie swej akumulacji brutto oraz resztę $1 - \gamma$, którą przekazując bankowi bądź jako wkład, bądź jako spłatę kredytu. Oznacza to, że amortyzacja pozostaje w całości w dyspozycji przedsiębiorstwa.

W kolumnie czwartej uwidocznia się podział nadwyżki S wypracowanej przez przedsiębiorstwo. Pierwsza część δ_1 przekazywana jest do budżetu w postaci różnych form podatkowych (majątkowy, obrotowy, dochodowy). Druga część δ_2 przekazywana jest do banku jako zapłata odsetek od kredytów i spłata kredytu (rzadki wypadek w przedsiębiorstwie rozwijającym się). Część trzecią przedsiębiorstwo wykorzystuje na sfinansowanie wzrostu swych aktywów materialnych i niematerialnych¹⁴⁾.

¹¹⁾ W dzisiejszej gospodarce kapitalistycznej bank z reguły pokrywa deficyt budżetu państwa.

¹²⁾ Pomija się w takim przypadku straty losowe.

¹³⁾ Tak się dzieje, gdy wzrasta produkcja i akumulacja rzeczowa.

¹⁴⁾ Z tej części wydzielona jest także pewien procent na fundusz rezerwowy ujednolicenia i fundusz zakładowy przedsiębiorstwa, co nie jest pokazane ze względu na ogólny charakter rozważań.

W kolumnie piątej notuje się, że dochody budżetu przeznacza się w całości na finansowanie wydatków G, to jest na pokrycie kosztów bieżących (rzeczowych i osobowych) instytucji wytwarzających usługi nieodpłatne, na pokrycie nakładów inwestycyjnych brutto, dokonywanych przez instytucje oraz na wypłatę dochodów transferowych dla gospodarstw domowych.

W kolumnie szóstej widać, w jaki sposób finansuje się przyrost brutto środków (trwałych i obrotowych) w przedsiębiorstwach K. Część tego przyrostu ϵ zostaje pokryta funduszem własnym przedsiębiorstwa, który tworzy się zarówno z odpisu amortyzacyjnego, jak i z zysku. Resztę $1 - \epsilon$ finansuje bank za pomocą kredytu. Wymaga przy tym, jak już zostało powiedziane, ciągłego zdawania egzaminu przez przedsiębiorstwo z uzyskiwanej efektywności w postaci płaconych odsetek oraz spłaty kredytu, równocześnie gdy zakupiony za pomocą kredytu zasób materialny został wycofany z aktywów przedsiębiorstwa. Spłata taka następuje także faktycznie, choć nieformalnie, gdy na jego miejsce zjawia się nowy zasób. Zasada taka obowiązuje przy finansowaniu zapasów. Nie widać przeszkód, ażeby ją stosować również przy finansowaniu środków trwałych.

Omawiane zestawienie nie pokazuje wyraźnie udziału budżetu w wyrównywaniu różnic w cenach produktów lub usług preferowanych przez państwo. Dotyczy to zarówno wymiany wewnętrznej, jak i zagranicznej. Zjawisko wyrównywania cen musi należeć do zadań budżetu, gdyż charakter działalności banku, jako pośrednika, nie pozwala mu zająć się tą dziedziną, zwłaszcza wtedy gdy wystąpi przewaga dopłaty nad wpłatą.

Przedstawiony tu zakres zainteresowania banku i budżetu oznacza w rzeczywistości powstanie ogólnokrajowego funduszu inwestycyjnego, zasilanego głównie oszczędnością gospodarstw domowych, spłatą kredytów inwestycyjnych głównie za pomocą amortyzacji i częściowo zyskiem oraz płaceniem odsetek. Te ostatnie mogą stanowić poważną pozycję, gdy inwestycje przedsiębiorstw będą finansowane tylko funduszem własnym i kredytem. Odsetki są widomym wyrazem obowiązku wykazywania odpowiedniej efektywności przez przedsiębiorstwa korzystające z zasobów społecznych.

B. Zaproponowany wyżej zakres działania banku i budżetu jest rozwiązaniem, do którego odnoszę takie wrażenie, zmierzają obecnie w Polsce zmiany w systemie finansowym i pieniężnym w stosunku do ustaleń, jakie przyjęte zostały w roku 1951.

Reforma systemu pieniężnego i finansowego w roku 1951 przyjęła, nigdy wyraźnie nie uzasadnioną, zasadę powszechności i dyrektywności budżetu państwa.

Zasada powszechności, przetłumaczona na język ostatniego zestawienia, oznacza zgromadzenie w budżecie państwa wszystkich prawie

źródeł finansowania¹⁵⁾. Od tej strony może ona stanowić wyraz braku zaufania do przedsiębiorstw, że będą oszczędnie i celowo wykorzystywać wypracowany dochód ($U + S$). Zasada powszechności oznacza także, że budżet państwa finansuje wszystkie przedmioty finansowania zarówno związane z działalnością instytucji, co jest naturalne, jak też z działalnością akumulacyjną przedsiębiorstw. Od tej strony wyraża ona mało realistyczny stosunek do przedsiębiorstwa; zakłada bowiem, że otrzymujący dotację wykorzystają otrzymane środki równie dobrze jak pożyczający środki. Poza tym wyraża ona przekonanie, że budżet będzie narzędziem kształtowania głównej proporcji między spożyciem zbiorowym i akumulacją. Narzędziem surowym, bo posiadającym dane do skutecznego ograniczania wydatków. Świadczą o tym ówczesne dyskusje na temat dyrektywności budżetu w porównaniu do braku takich zalet planu finansowego.

Zasada powszechności budżetu sprawiła rzeczywicie, że większość dochodu narodowego, po potrąceniu płac, przechodziła przez budżet. Przyczyniła się zapewne do ograniczenia nieprodukcyjnych wydatków przedsiębiorstw, ale jednocześnie wykazała, że nie rozwiązuje całego szeregu zjawisk w dziedzinie efektywności działania. Można to było zresztą przewidzieć, gdyby się pamiętało, że dotacja jest przyjmowana przez każdego jako dar, a nie jako uwarunkowana pożyczka. Trudniej było przewidzieć, że przedsiębiorstwo, któremu zabiera się całą wypracowaną nadwyżkę, a nawet amortyzację, nie tylko nie troszczy się o efektywność inwestycji pokrywanej dotacją, ale także nie jest zainteresowane ani wypracowaniem nadwyżki, ani remontem środków produkcji. Jeszcze trudniej było przewidzieć, że Komisja Planowania zajmie się tak szczegółowo podziałem końcowym produktu w odniesieniu do inwestycji, a nawet w odniesieniu do spożycia zbiorowego, że dyrektywność budżetu sprowadzi się nie tyle do kształtowania podziału końcowego dochodu narodowego, ile do jego przedstawiania w postaci odpowiednich pozycji budżetu.

W takim stanie rzeczy konsekwentne stosowanie zasady powszechności i dyrektywności budżetu państwa przyczyniło się wprawdzie do ograniczenia nie kontrolowanych wydatków nieprodukcyjnych przedsiębiorstw, ale zbyt dużym kosztem, bo powszechnym zmniejszeniem zainteresowania ze strony przedsiębiorstw sprawą najważniejszą, mianowicie gospodarnością. Stosowanie tej zasady oznaczało równocześnie rezygnację z usług banku, który charakterem swej czynności najlepiej się nadaje do pilnowania gospodarności. Być może, zaważyła tu częściowo obserwacja stosunków kapitalistycznych, gdzie budżet w walce z kryzysa-

¹⁵⁾ Oszczędność gospodarstw domowych była podówczas znikoma, a stosowana zasada niskich płac i wysokiego relatywnie spożycia zbiorowego nie stwarzała warunków, żeby to źródło finansowania nabrało praktycznego znaczenia. Oszczędność taka mogła zresztą pójść do budżetu w postaci pożyczki państwa.

mi nabrał większego znaczenia niż bank, który nie daje niczego za darmo, nie jest więc w stanie przyczyniać się wydatkami do zwiększenia efektywnego popytu. Jeżeli tak było, to stanowisko to nie uwzględnia faktu, że w gospodarce socjalistycznej istnieje plan gospodarczy, który realizuje konsekwentnie zasadę wysokiej stopy akumulacji i spożycia zbiorowego. W takiej sytuacji nie ma obawy o niedostateczny popyt. Trzeba natomiast myśleć, żeby wysiłek inwestycyjny społeczeństwa, ustalony przez plan gospodarczy, dawał efekty jak najszybsze i jak największe. Słowem, trzeba myśleć o efektywności.

Oczywiście sprawa efektywności działania nie sprowadza się tylko do zasady powszechności budżetu państwa. Pewne jest jednak, że zasada ta, wyrażająca się w pozbawieniu przedsiębiorstwa w całości prawie funduszy własnych, a zwłaszcza w dotowaniu akumulacji produkcyjnej, nie pobudzała do interesowania się gospodarnością.

Dotacja jest bowiem aktem jednorazowym. Wysiłek i argumenty obdarowywanego sprowadzają się do tego, żeby otrzymać dotację. Brak obowiązku płacenia procentu i spłaty udzielonych środków oznacza preferowanie wymowy nad codzienny wysiłek. Wystarcza umiejętność przekonywania, gdy się uzasadnia potrzebę dotacji; umiejętność przekonywania usprawiedliwia niepowodzenie w wykorzystywaniu otrzy-

manego środka, wymowa usprawiedliwia też tego, kto przyznaje dotację. Nie ma tu bowiem wzajemnych sprzężeń „winien” „ma”, jakie występują przy kredycie.

Ten stan rzeczy zaczął w Polsce ulegać zmianie od roku 1956. Od tego czasu wiele się zmieniło. Zakres budżetu zmniejszył się zarówno na korzyść rachunku przedsiębiorstwa P, jak też banku BA. Rozwinęły się chyba zbyt bujnie fundusze wydzielone. Powstały „parabudżety” i „parabanki” w ramach zjednoczeń i organizacji spółdzielczych. Ciągłe jednak poważna część inwestycji produkcyjnych jest finansowana dotacją, a nie kredytem.

Odnosi się więc wrażenie, że budżet, jako organizacja, rezygnuje chętniej z działalności, w której może być zastąpiona tylko przez tworzenie innego budżetu, niż z działalności, w której zastępuje z mizernym rezultatem wyspecjalizowaną organizację, jaką jest bank.

Kierunek ogólnych zmian, zapoczątkowanych w celu zwiększenia metod intensywnych w produkcji, nie ulega zmianie. Będzie on konsekwentnie i z pożytkiem realizowany, gdy będziemy między innymi mieć wyrobiony pogląd, jaki zakres działania dwóch głównych rachunków ogólnogospodarczych przyczynia się najlepiej do realizowania podstawowej zasady obowiązującej w każdym działaniu gospodarczym, mianowicie do osiągania możliwie wysokiej efektywności wykorzystywania ograniczonych zasobów produkcyjnych.

ZBIGNIEW KRZYŻKIEWICZ

Kredytowanie przemysłu terenowego na tle jego roli gospodarczej

Część I

Ekonomia polityczna formułuje prawo przewagi wielkiej produkcji, w wyniku czego narasta proces koncentracji i specjalizacji produkcji. Mimo to zarówno w krajach socjalistycznych, jak i kapitalistycznych rozwijają się przedsiębiorstwa małe. W socjalizmie drobne przedsiębiorstwa stały się trwałą częścią gospodarki narodowej. Było to możliwe dlatego, że cechuje je nowy charakter jakościowy, działają bowiem w ramach jednolitego systemu planowania gospodarki narodowej.

Pogląd o obiektywnie uzasadnionej potrzebie istnienia przedsiębiorstw małych jest szeroko uznawany i prezentowany przez wielu autorów. Ekonomista radziecki J. Kwosza, analizując problemy koncentracji przemysłu wskazuje, że zarówno w USA, z ich potężnym przemysłem, jak i w Anglii, w jej starszym przemyśle oraz w japońskim młodym przemyśle — istnieją setki tysięcy drobnych przed-

siębiorstw. Autor uważa, że błędnie sądzono, iż małe przedsiębiorstwa są złem koniecznym w gospodarce socjalistycznej. Taka ocena małego, a nawet średniego przemysłu, przetrząsała się w gigantomanie, co nie sprzyjało rozwojowi gospodarki narodowej¹⁾.

Przewaga drobnego przemysłu nad wielkim przejawia się przede wszystkim w korzystniejszym stosunku kosztów ogólnych do całości kosztów. O niższych kosztach ogólnych mniejszych przedsiębiorstw decydują przede wszystkim niższe koszty sprzedaży oraz koszty administracyjne. Niższe koszty zarządu wiążą się oczywiście z mniejszym rozmiarem przedsiębiorstw, co z kolei zapewnia im większą elastyczność podaży. Produkcję przemysłu drobnego cechuje bowiem większe zindywidualizo-

¹⁾ J. Kwosza: Koncentracja produkcji i mała przemysłowość. „Woprosy Ekonomiki”, 1967 r., nr 5, str. 30.

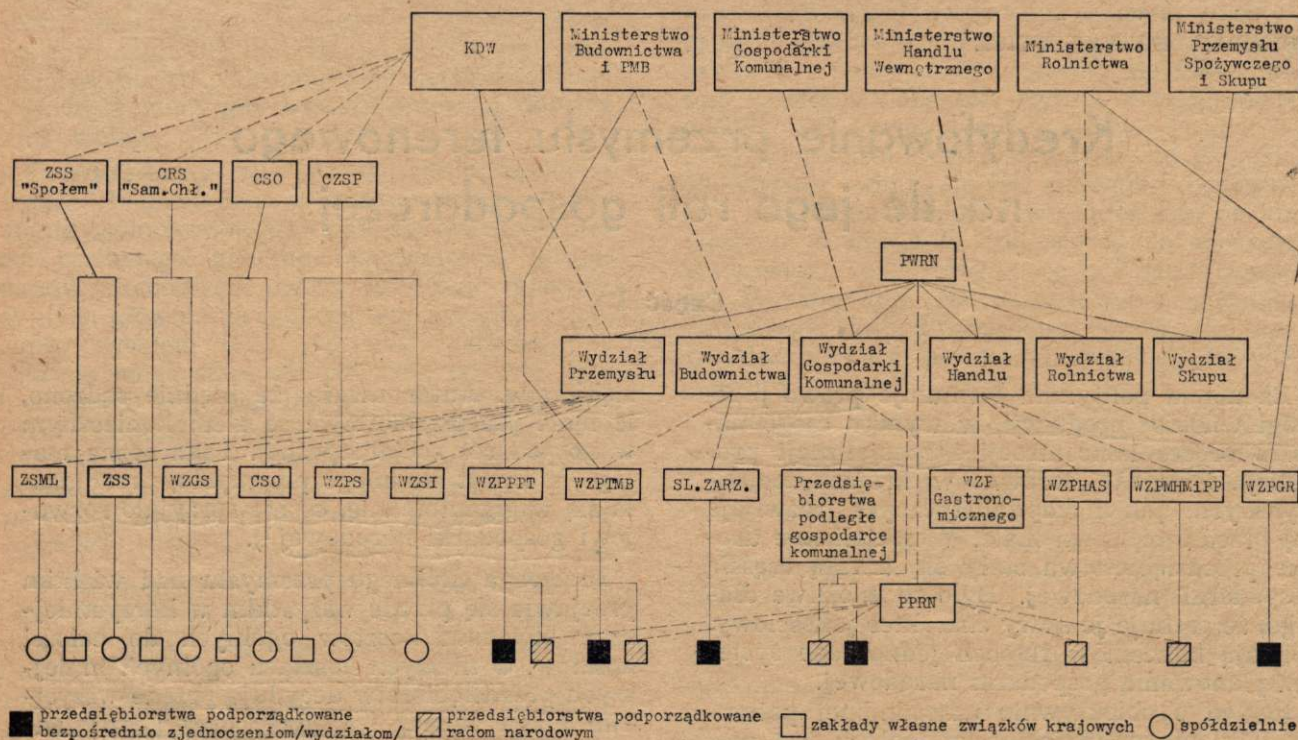
wanie i krótsze serie produkcyjne niż w przemyśle wielkim. Przy produkcji krótkich serii wyrobów lub wyrobów nietypowych albo takich, na które istnieje ograniczone zapotrzebowanie — małe jednostki przemysłowe wygrywają bezapelacyjnie wyścig ekonomiczny z jednostkami wielkimi. Jeśli zakłady przemysłu drobnego spełniają warunki minimalizacji kosztów jednostkowych i dostosowania się do zapotrzebowania rynku, to ich wielkość, zgodnie z teorią optymalnej wielkości przedsiębiorstw, jest ekonomicznie uzasadniona.

W warunkach gospodarki polskiej przedsiębiorstwa małe zaliczane są do przemysłu terenowego. Bliższa analiza cech przemysłu terenowego wykazuje, że nie mieści się on w pojęciu przemysłu drobnego, chociaż w dużej części pokrywa się z nim. I odwrotnie, nie można ściśle utożsamiać przemysłu kluczowego z sumą przedsiębiorstw przemysłu wielkiego i średniego. Przykładowo można wskazać małe cegielnie zarządzane centralnie i duże, zatrudniające kilkuset pracowników, przedsiębiorstwa terenowe. Z tymi zastrzeżeniami można przyjąć, że przemysł drobny, utożsamiany z przemysłem terenowym (państwowym i spółdzielczym) uczestniczy w około 14% w wartości produkcji towarowej całego przemysłu, reprezentując około 30% całości zaopatrzenia rynku we wszystkich niemal gałęziach przemysłu. W jego skład wchodzi różnorodność jednostki podległe wielu resortom, co ilustruje poniższy wykres.

owych, albo ich właściwości fizyczne (np. cegielnie, mleczarnie). Lokowanie tego rodzaju produkcji w zakładach wielkich podnosiłoby udział i bezwzględną wielkość kosztów transportu w koszcie jednostkowym. Natomiast przemysł drobny, zlokalizowany przy źródłach surowców lub zaopatrujący swych odbiorców w określonym promieniu uzyskuje znacznie korzystniejszy układ i poziom kosztów wytwarzania i sprzedaży. Zatem w warunkach produkcji rozproszonej zdecydowanie wzrasta gospodarcza rola przemysłu drobnego²⁾.

Drugi zespół cech przemysłu drobnego wiąże się z czynnikiem czasu. Mam na myśli okoliczności wpływające na szybkość ruchu określonego środków przedsiębiorstw socjalistycznych, a w szczególności efektywność inwestycji. Czynnikiem czasu występuje zarówno w okresie inwestowania, a więc budowy lub rozbudowy przedsiębiorstwa, jak i w okresie amortyzowania się nakładów. Czas trwania budowy zakładów małych jest zazwyczaj krótszy niż zakładów wielkich, co znacznie skraca okres „zamrażania” środków w inwestycjach nie ukończonych. Także okres amortyzowania, mam na myśli zwrot nakładów inwestycyjnych w formie akumulacji, bywa na ogół szybszy w przemyśle drobnym niż wielkim, chociaż nie stanowi to reguły.

W gospodarce socjalistycznej trzeba spojrzeć na rolę przemysłu drobnego znacznie szerzej,



Dla przemysłu terenowego charakterystyczny jest zespół cech, wynikających, nazwijmy umownie, z czynnika przestrzeni oraz czynnika czasu. Często niektóre rodzaje produkcji muszą być rozproszone ze względu na wysokie koszty przewozu materiałów lub wyrobów go-

nie tylko z punktu widzenia kosztów własnych danego przedsiębiorstwa, chociaż rachunkowi ekonomicznemu przypisuje się podstawowe znaczenie, ale także z punktu widzenia kosz-

²⁾ Por. B. Minc: *Ekonomia polityczna socjalizmu*. Warszawa 1963, str. 189.

tów społecznych oraz całokształtu potrzeb kulturalnych i materialnych ludności. Z planowaniem gospodarczym związane jest bowiem planowanie przestrzenne, określające sposób zagospodarowania terenów, uwzględniający ich perspektywiczny rozwój pod różnymi względami.

Tradycyjne zadanie przemysłu terenowego, polegające przede wszystkim na zaspokajaniu potrzeb ludności, zwłaszcza w obszarze rynku lokalnego, należy widzieć szerzej. Przemysł terenowy może i powinien być wykorzystywany przez rady narodowe przede wszystkim jako narzędzie aktywizacji gospodarczej terenów słabiej gospodarczo rozwiniętych lub posiadających warunki dla dalszego, intensywniejszego rozwoju. Problem sprowadza się głównie do lepszego wykorzystania wolnych zasobów siły roboczej i miejscowych źródeł surowcowych, ale nie tylko.

Jednym z celów i zasadniczych cech gospodarki socjalistycznej jest osiąganie pełnego zatrudnienia. Przemysł terenowy dzięki na ogół niższej cenie jednego miejsca pracy szczególnie nadaje się do wykorzystania lokalnych nadwyżek siły roboczej, a także dla produktywizacji niektórych grup ludności (np. inwalidzi). System pracy nakładczej, szeroko stosowany zarówno w państwowym przemyśle terenowym, jak i spółdzielczym, dzięki swemu rozproszeniu umożliwia dotarcie nawet do najmniejszych osad i zatrudnienie wolnych rąk do pracy.

Przemysł terenowy przyczynia się do bardziej ekonomicznego wykorzystania krajowej bazy surowcowej oraz racjonalniejszego kształtowania importu surowców i materiałów. Małe przedsiębiorstwa związane z miejscowymi, często rozproszonymi, źródłami zaopatrzenia materiałowego wykorzystują zasoby, które nie stanowiąc uzasadnienia dla budowy zakładów wielkich nie byłyby wykorzystane w produkcji. Poszerza to krajową bazę surowcową, umożliwia lepsze wykorzystanie bogactw naturalnych i pośrednio może wpłynąć na zmniejszenie importu surowców. Często wstępna penetracja przemysłu terenowego poprzedza uruchomienie zakładów kluczowych.

Intensyfikacja wykorzystania surowców wtórnych stanowi w polskich warunkach poważne źródło rezerw surowców zarówno krajowych, jak importowanych. Produkcja z odpadów użytkowych wymaga zazwyczaj większych nakładów pracy żywej i dlatego często kwalifikuje się właśnie do zakładów mniejszych, jakimi dysponuje przemysł terenowy. Ten typ produkcji może się jednak rozwijać przede wszystkim w pobliżu przemysłu wielkiego, dostarczającego odpadów, a więc w okręgach uprzemysłowionych. Dla rejonów słabiej gospodarczo rozwiniętych posiada mniejsze znaczenie jako czynnik aktywizacji.

Szczególną rolę w aktywizacji terenu może odegrać przemysł terenowy produkujący w oparciu o miejscowe surowce mineralne i rolne. W rejonach słabiej rozwiniętych będzie się to łączyć z równoczesnym wykorzystaniem

występujących tam zazwyczaj nadwyżek siły roboczej. Małe zakłady przemysłu spożywczego, przetwarzające owoce i warzywa z miejscowej i okolicznej podaży, nie tylko zapobiegają marnotrawstwu surowców rolnych w latach urodzaju, czy też surowców źle znoszących transport, ale stanowią czynnik podniesienia towarowości indywidualnych gospodarstw rolnych, uszlachetnienia upraw itp. Jest to przykład daleko idących korzyści, których część przysparza bezpośrednich dochodów ludności, a część wprawdzie nie jest mierzalna w złotych, ale stanowi niewątpliwie element rozwoju gospodarczego i społecznego danego rejonu. Aspekt socjalny, obok przesłanek ekonomicznych, nie może być obojętny radzie narodowej odpowiedzialnej za politykę przestrzenną.

Wykorzystanie przemysłu terenowego dla aktywizacji terenu ułatwia fakt, że reprezentuje on 18 gałęzi przemysłu na 22 istniejące w polskiej klasyfikacji. Wielobranżowy charakter przemysłu terenowego sprzyja także współdziałaniu z przemysłem kluczowym w kooperacji czynnej. Rozwój kooperacji jest jednym z podstawowych zadań polskiego przemysłu, zwłaszcza ze względu na stosunkowo słabe dotychczas wykorzystanie tej formy współpracy przedsiębiorstw. Szczególnie państwowy przemysł terenowy, grupujący małe i średnie zakłady różnych branż posiada właściwe ku temu warunki. Analiza kosztów radzieckich fabryk produkujących samochody wykazała, że w warunkach specjalizacji produkcji elementów, uzyskuje się znacznie niższe koszty produkcji w małych zakładach, niż w kompleksowych fabrykach³⁾. Tym i innymi przykładami uzasadnia się celowość budowy małych i średnich zakładów w niewielkich miejscowościach, podkreślając również ich rolę dla aktywizacji małych miast. Na obustronne korzyści i ekonomiczne uzasadnienie kooperacji przemysłu wielkiego z małymi i średnimi przedsiębiorstwami wskazują również polscy autorzy na krajowych i obcych przykładach⁴⁾.

Przemysł terenowy jest głównym producentem usług dla ludności. Podaż usług jest jeszcze zbyt mała w stosunku do potrzeb. Zaspokojenie zapotrzebowania ludności na usługi jest ściśle związane z rozwojem sieci zakładów przemysłu terenowego, które często świadczą równocześnie usługi. Przedsiębiorstw wyłącznie usługowych jest stosunkowo niewiele.

Mówiąc o aktywizacji terenu nie możemy pominąć podstawowego zagadnienia, jakim są kwalifikacje i przystosowanie do pracy w przemyśle ludności miejscowej. Przemysł terenowy szkoli przyszłe kadry pracownicze przemysłu, podnosi to co ogólnie możemy nazwać kwalifikacjami technicznymi, co uzyskujemy w szkołach przez tzw. politechnizację.

Określenie gospodarczej roli przemysłu terenowego pozwala zaliczyć go do tej części

3) Por. Srednije i malije priedpriatija w promyslenosti SSSR. „Ekonomičeskie Nauki” 1965, nr 5, str. 25–31.

4) S. Włoszczowski: Przemysł drobny w gospodarce krajów współczesnych. Warszawa 1964.

gospodarki narodowej, która ma charakter stochastyczny i wymaga zdecentralizowanych form zarządzania. Decentralizacji zarządzania i usamodzielnieniu przedsiębiorstw musi towarzyszyć wzmożone oddziaływanie bodźcami ekonomicznymi, skłaniające do wykonania zadań określonych narodowym planem gospodarczym.

Obowiązujące zasady zarządzania, planowania oraz finansowania przedsiębiorstw przemysłu terenowego nie odpowiadają jego roli gospodarczej. Formy zarządzania przemysłem terenowym oraz metody planowania cechuje zbędna szczegółowość i nadmierne stosowanie metod administracyjnych, co ogranicza samodzielność przedsiębiorstw i nie sprzyja osiągnięciu optymalnego rozwoju gospodarki terenowej. Uchwała IV Plenum Komitetu Centralnego PZPR zaleca wobec przedsiębiorstw terenowych eksperymentalne wprowadzenie „... elastycznych metod planowania i zarządzania opartych na stosunkach rynkowych, z zachowaniem państwowej kontroli w dziedzinie inwestycji i przestrzegania zasad dyscypliny płac”⁵⁾.

Metody planowania znajdujące obecnie zastosowanie w przemyśle terenowym w istocie rzeczy niewiele się różnią od metod stosowanych w przemyśle kluczowym. Analiza zakresu i trybu planowania prowadzi do wniosku, że nadmierna centralizacja i szczegółowość planowania utrudnia wypełnianie podstawowych funkcji i opóźnia rozwój przemysłu terenowego. Przy opracowywaniu planów gospodarczo-finansowych obowiązuje przedsiębiorstwa nadmierna liczba wskaźników dyrektywnych, a także tzw. wskaźników orientacyjnych, traktowanych jako wiążące, wreszcie wskaźników finansowych. Wytyczony w ten sposób kontur planu prawie całkowicie ubezwłasnowolnia przedsiębiorstwa.

Duża szczegółowość planowania, przy nadmiernej ilości wskaźników, wywołuje tendencje do tworzenia ukrytych rezerw zamiast pożądanego planowania w oparciu o potrzeby rynku. Nadmierna szczegółowość planów jest dodatkową przyczyną licznych zmian zatwierdzonych planów i zmusza jednostki nadrzędne do wkraczania w formie administracyjnej w działalność gospodarczą przedsiębiorstw, co zmniejsza jeszcze bardziej ich samodzielność w trakcie wykonywania planów.

Przedsiębiorstwa zainteresowane są w doborze asortymentów o możliwie najwyższej cenie zbytu, aby osiągnąć dyrektywną wartość produkcji. Szukają asortymentów o najwyższej rentowności, aby przy zatwierdzonej cenie zbytu osiągnąć planowaną akumulację. Wybierają asortymenty o najniższej pracochłonności, aby nie przekroczyć dyrektywnych wskaźników funduszu płac, co oznacza preferencje dla produkcji materiałochłonnej. Zespół bodźców ekonomicznych, w połączeniu z mechanizmem planowania, działa więc w taki sposób, że zapotrzebowanie rynku najczęściej nie decyduje

o kierunku produkcji. Dążenie do rentowności, słuszne w istocie rzeczy, nie oznacza często produkowania artykułów najpotrzebniejszych.

Wykorzystanie waloru ekonomicznego małych przedsiębiorstw, a więc przedsiębiorstw przemysłu terenowego, wymaga stworzenia warunków elastycznego dostosowania ich produkcji do potrzeb rynku oraz warunków dla minimalizacji kosztów zarządu. To z kolei oznacza konieczność głębszej niż dotychczas decentralizacji decyzji, większego usamodzielnienia przedsiębiorstw i adekwatnych metod planowania. Zmiany metod planowania powinny zmierzać do ograniczenia stopnia dyrektywności i szczegółowości planów.

Stopień szczegółowości oraz układ planów powinny wyznaczać przede wszystkim autonomiczne potrzeby przedsiębiorstw. Istnieje jednak pewien stopień szczegółowości niezbędny dla włączenia podstawowych elementów tych planów do planów hierarchicznie wyższych. Im wyższy szczebel hierarchiczny, tym niezbędna szczegółowość jest mniejsza. Ograniczenie szczegółowości planowania wymaga więc, poza zmniejszeniem liczby wskaźników dyrektywnych, zróżnicowania szczegółowości planu zależnie od szczebla zarządzania. Jednolitość systemu planowania w gospodarce socjalistycznej nie wymaga identycznej szczegółowości planów wielkich przedsiębiorstw kluczowych oraz małych, wielobranżowych i wielozakładowych przedsiębiorstw terenowych.

Ograniczenie zakresu dyrektywności planowania wiąże się ze zmniejszeniem liczby wskaźników dyrektywnych. Wydaje się niezbędne określenie jednym wskaźnikiem syntetycznym funkcji celu działalności gospodarczej oraz wprowadzenie co najmniej dwóch warunków ograniczających w postaci limitu funduszu płac i limitu podstawowych inwestycji.

Postępująca decentralizacja i wzrost samodzielności przedsiębiorstw terenowych wywołują potrzebę skuteczniejszego oddziaływania bodźcami zainteresowania materialnego. Wpływa to równocześnie na wzrost skuteczności bodźców finansowych dla przedsiębiorstw, a co za tym idzie — na wzrost skuteczności oddziaływania systemu finansowego. Instrumenty systemu finansowego i kredytowego będą mogły w pełni być wykorzystane, gdy indywidualne i kolektywne bodźce materialnego zainteresowania będą odczuwalne dla załogi i kierownictwa, a między nimi a bodźcami moralno-politycznymi będzie istniała zgodność celów. Wobec przemysłu terenowego problem polega w szczególności na szerszym wykorzystaniu impulsów rynku i skonstruowaniu takiego systemu bodźców, który zabezpieczy niezbędne warunki do pogłębienia decentralizacji zarządzania i uproszczenia metod planowania.

Nakreślona wyżej rola gospodarcza przemysłu terenowego, podobnie jak w dziedzinie planowania, upoważnia do odrębnego potraktowania systemu finansowego tego przemysłu w stosunku do przedsiębiorstw kluczowych. Po-

5) „Nowe Drogi”, 1965 r., nr 8, str. 105.

gląd taki nie jest odosobniony. Między innymi w pracach Instytutu Finansów na temat problemu przemysłu spółdzielczego czytamy: „Problem różnicowania metod planowego kierownictwa państwowego oraz instytucji systemu finansowego rysuje się nie na płaszczyźnie odrębności obu form własności społecznej, lecz na płaszczyźnie zróżnicowanych funkcji gospodarczo-społecznych przemysłu kluczowego i terenowego (w tym także spółdzielczego)”⁶⁾.

Wychodząc z założenia, że samodzielność wyraża się w gospodarce finansowej między innymi samodzielnym dysponowaniem zyskami uważam, że podstawową przesłanką systemu finansowego przemysłu terenowego powinna być zasada samofinansowania. Oznacza to finansowanie tak reprodukcji prostej, jak i rozszerzonej z wygospodarowanych funduszy. Finansowanie przyrostu środków trwałych i zapasów produkcyjnych wyłącznie ze środków własnych (i zwrotnego kredytu bankowego) pociąga za sobą potrzebę zmian w sposobie podziału akumulacji i redystrybucji amortyzacji, a także w funkcjonowaniu kredytu.

Pojęcia samofinansowania używam w jego szerokim znaczeniu uważając, że w gospodarce socjalistycznej możemy mówić o samofinansowaniu zarówno wówczas, gdy nagromadzenie środków wyprzedza w czasie reprodukcję rozszerzoną, jak i w przypadku odwrotnym. „Przedsiębiorstwa mają dwie alternatywne drogi samofinansowania: bieżące przeznaczenie części zysku na reprodukcję rozszerzoną albo finansowanie reprodukcji kredytem, który jest następnie spłacany z tych środków”⁷⁾.

Wartość bodźcowego działania samofinansowania nabiera szczególnego znaczenia właśnie w przemyśle terenowym i wzrasta z usamodzielnieniem się przedsiębiorstw. Dzieje się tak między innymi dlatego, że na przykład w państwowym przemyśle terenowym fundusz rozwoju jest niejako wynikową pozycją podziału zysku, uzależnioną od rozmiarów funduszu zakładowego i wpłat do budżetu. Fundusz rozwoju stanowi zaś podstawowe źródło samofinansowania przyrostu środków trwałych i obrotowych. Podobnie instytucja funduszu rezerwowego, tworzonego w przedsiębiorstwach terenowych, uniezależnia je od budżetu w przypadku poniesienia strat. A gdy fundusz rezerwowy nie wystarczy na pokrycie straty, może to się odbić na placach.

Przedstawiony mechanizm świadczy, że w obowiązującym systemie finansowym przedsiębiorstwa przemysłu terenowego posiadają aktualnie lepsze warunki dla pogłębienia samofinansowania, niż przemysł kluczowy. Podobnie twierdzi J. Szyrocki w pracy poświęconej samofinansowaniu: „Samofinansowanie

przedsiębiorstw przemysłowych gospodarki terenowej ma więc bardziej odpowiednie warunki z punktu widzenia obowiązujących zasad systemu finansowania...”⁸⁾. W systemie finansowym obowiązującym przemysł spółdzielczy zasada samofinansowania znajduje zastosowanie w jeszcze szerszym zakresie.

Samofinansowanie sprzyja wyraźniejszemu wydzieleniu gospodarki finansowej przedsiębiorstw terenowych z budżetu, a ograniczając funkcje redystrybucyjne budżetu wobec tych przedsiębiorstw, zwiększa ich samodzielność i sprzyja pogłębieniu rozrachunku gospodarczego. Historyczny rozwój przemysłu terenowego zmierzał w kierunku usamodzielnienia przedsiębiorstw terenowych i oddzielania czynności administracyjnych rad narodowych od działalności gospodarczej. Bez szerokiego wprowadzenia zasady samofinansowania nie będzie możliwe kontynuowanie dotychczasowego kierunku rozwoju.

Uznanie zasady samofinansowania za podstawową przesłankę systemu finansowego dla przemysłowych przedsiębiorstw terenowych pociąga za sobą potrzebę zmian w sposobie podziału akumulacji, a także finansowania inwestycji. Tak na przykład w odniesieniu do państwowego przemysłu terenowego szczególnego znaczenia nabierają proporcje podziału akumulacji na część przypadającą budżetowi terenowemu oraz część pozostawianą przedsiębiorstwu i załodze. Przyjęcie zasady samofinansowania oznacza zarówno rezygnację z finansowania rozwoju przedsiębiorstw w formie dotacji, jak i zmianę dotychczasowych proporcji podziału zysku. Konieczne jest ograniczenie wysokości wpłat zysku do poziomu zapewnającego samofinansowanie. Umożliwi to wykorzystanie bodźcowego oddziaływania zysku za pośrednictwem funduszu rozwoju, który może i powinien służyć kojarzeniu interesu przedsiębiorstwa i załogi.

Ocena stanu majątku trwałego w skali całego państwowego przemysłu terenowego prowadzi do wniosku, że mimo wybudowania szeregu nowych zakładów i poniesionych nakładów na modernizację, przemysł terenowy posiada w większości zakładów przestarzałe i zużyte urządzenia oraz maszyny. Panuje powszechne przeświadczenie, że środki przyznawane przez rady narodowe na rozwój tego przemysłu są niewystarczające i niewspółmierne niskie w stosunku do przejmowanych przez budżety terenowe zysków, a często i odpisów amortyzacyjnych. Proces reprodukcji rozszerzonej środków produkcji jest zbyt powolny, a nawet spotyka się przypadki dekapitalizacji majątku trwałego. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest ograniczenie samodzielności przedsiębiorstw w dziedzinie inwestycji i przechwytywanie amortyzacji oraz nadmiernej części zysków przez budżety terenowe. Wyposażenie w środki trwałe przemysłu spółdzielczego jest ogólnie biorąc lepsze. Przeciętny wiek maszyn

⁶⁾ H. Sochacka-Krysiakowa: Zagadnienia podziału akumulacji finansowej przemysłu spółdzielczego. Instytut Finansów, Warszawa 1966; str. 95–96.

⁷⁾ J. Wierzbicki: Zagadnienia akumulacji pieniężnej w gospodarce socjalistycznej. Warszawa 1964; str. 342.

⁸⁾ J. Szyrocki: Samofinansowanie przedsiębiorstw. Warszawa 1967; str. 159.

i urzędów jest niższy, a stopień nasycenia środkami trwałymi relatywnie wyższy niż w państwowym przemyśle terenowym. Ale wiele nie doinwestowanych spółdzielni wykazuje stosunkowo niską efektywność swej działalności.

Decydujące znaczenie dla poprawienia tego stanu rzeczy posiada rozszerzenie zakresu inwestycji własnych przedsiębiorstw i spółdzielni. Dyspozytywność inwestora jest bowiem z natury rzeczy większa wobec inwestycji własnych niż inwestycji wymagających zgody jednostki nadrzędnej lub przez nią decydowanych. Jeżeli chcemy, aby przemysł terenowy szybko dostosował swą produkcję do zapotrzebowania rynku, musimy stworzyć mu warunki samodzielnego i szybkiego decydowania w dziedzi-

nie inwestycji własnych. Nie dotyczy to inwestycji podstawowych, podlegających limitowaniu i decydowanych przez jednostki nadrzędne.

Przedstawione wyżej podstawowe przesłanki systemu finansowego dla terenowych przedsiębiorstw przemysłowych wynikają z gospodarczej roli tych jednostek. W rozpoczynającej się dyskusji na temat kierunków ewolucji systemu finansowego w przyszłym pięcioleciu nie można pominąć specyfiki przemysłu terenowego. Nie było jednak zamiarem autora przedstawienie rozwiązań tego systemu, a jedynie podkreślenie specyfiki przemysłu terenowego, aby na tym tle rozważyć politykę kredytową banku wobec terenowych przedsiębiorstw przemysłowych. Problematyka ta wymaga odrębnego potraktowania.

WACŁAW SŁONINA
Łódź

Uwagi o funkcjonowaniu systemu finansowego w przemyśle kluczowym

Rok 1968 wniósł nowe elementy do zasad finansowania i kredytowania przedsiębiorstw. Wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych w latach 1966—1967 i dalsze utrzymanie takiego ich wzrostu mogłoby grozić przekroczeniem ogólnej wielkości nakładów inwestycyjnych, ustalonej w planie pięcioletnim. Podjęto zatem środki zmierzające do:

- zwiększenia efektywności inwestycji przez dokonywanie selekcji inwestycyjnych zamierzeń przedsiębiorstw,
- utrzymania nakładów na inwestycje przedsiębiorstw w granicach ustalonych w narodowym planie gospodarczym,
- zwiększenia efektywności tych inwestycji przez preferowanie określonych wytycznymi KERM kierunków inwestowania.

W celu realizacji wspomnianych wyżej założeń i stworzenia przedsiębiorstwom możliwości wykorzystania posiadanych środków na podstawie zarządzenia ministra finansów z dnia 5 grudnia 1967 roku w sprawie gromadzenia przez przedsiębiorstwa państwowe nadwyżek finansowych na oprocentowanych rachunkach bankowych utworzony został „rachunek nadwyżek finansowych”. Jeżeli przedsiębiorstwa państwowe (objęte uchwałą 276/65 i 280/65 RM) nie ulokują nadwyżek na odrębnym rachunku, bank na podstawie postanowienia zarządzenia ministra finansów z dnia 5 grudnia 1967 roku, zmieniającego zarządzenie w sprawie ustalenia wysokości procentowego udziału pokrycia środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych funduszami własnymi w obrocie, może obniżyć kredyt, żądając odpowiednio zwiększenia funduszy własnych w finansowaniu zapasów.

W praktyce nastąpiło więc w roku 1968 „zneutralizowanie” części środków znajdujących się na rachunkach funduszu rozwoju, a tym samym zmniejszenie ich nacisku na plan inwestycyjny. Równocześnie zostały podjęte próby oceny zasad nowego systemu, uwzględniające spostrzeżenia z dwuletniego okresu jego funkcjonowania. Przypominamy pokrótce zasadnicze założenia systemu. Postanowienia uchwały nr 276/65 Rady Ministrów w sprawie gospodarki finansowej państwowych zjednoczeń przemysłowych i zgrupowanych w nich przedsiębiorstw objętych planowaniem centralnym zmierzały do:

- a) zapewnienia stabilności pracy przedsiębiorstw przez tworzenie funduszy na cele samofinansowania, za pomocą norm procentowych (podział zysku, amortyzacji) ustalonych na okresy wieloletnie;
- b) oparcie finansowania potrzeb rozwojowych na własnych środkach przedsiębiorstw, uzupełnionych kredytem bankowym;
- c) polepszenia i poprawy gospodarki środkami obrotowymi przedsiębiorstw przez zaniechanie stosowanych metod normowania środków obrotowych i przejścia na finansowanie faktycznych stanów zapasów oraz zacieśnienia ekonomicznej więzi między gospodarką zapasami a gospodarką inwestycyjną przedsiębiorstw;
- d) polepszenia i poprawy efektywności gospodarki środkami trwałymi i przeciwdziałania dekapitalizacji majątku oddanego do dyspozycji zjednoczeń i przedsiębiorstw przez ustanowienie zysku jako jednego z podstawowych źródeł finansowania inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw oraz przez ustalenie odręb-

nego funduszu remontowego przedsiębiorstw, zasilanego wyłącznie z amortyzacji;

e) zwiększenia oddziaływania przez system kredytowy na gospodarkę przedsiębiorstw i zjednoczeń.

W dalszej części artykułu pragniemy omówić niektóre zagadnienia wynikające z obserwacji dotychczasowego funkcjonowania systemu, kierując uwagę na problem gry: zapasy — inwestycje.

Rozszerzenie zakresu samofinansowania przedsiębiorstw i zjednoczeń, polegające na finansowaniu ich potrzeb rozwojowych, w szerszym niż to było poprzednio stopniu środkami własnymi, miało przyczynić się do stabilności pracy przedsiębiorstw oraz stworzyć warunki wyboru najbardziej efektywnego sposobu wykorzystania posiadanych środków. O dopływie tych środków na odpowiednie fundusze celowe, a przede wszystkim na fundusz rozwoju decyduje wysokość norm ustalonych przez zjednoczenie. Nieznajomość przez zjednoczenia potrzeb przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych i inwestycyjnych, zmiany w planach produkcyjnych, rzutujące z kolei na zyski, nie stwarzały w praktyce warunków do stabilnego ustalenia norm. Normy były ustalane z reguły tylko na okresy roczne, a nie dwuletnie, ale i w tym okresie były parokrotnie zmieniane.

Praktyka potwierdza, że „ostatnie” zmiany nie były trafniejsze od pierwotnych ustaleń.

Odnosi się wrażenie, że ustalane normy nie mają cech obiektywizowanych wielkości, a posiadają charakter doraźnych decyzji jednostek nadrzędnych. Niezależnie od prac przedsiębiorstw, zjednoczeń, banków, zmierzających do opracowania metod realnego ustalenia potrzeb rozwojowych, wydaje się słuszne przyjęcie zasady ustalania norm stabilnych.

Skutki finansowe, wynikające z decyzji zmiany planów, a rzutujące na wysokość (kwotową) normy powinny być pokrywane z funduszu rezerwowego zjednoczenia. Stabilność norm zapewni podstawy dla podejmowania przez przedsiębiorstwo decyzji w oparciu o posiadane środki oraz stworzy bodźce do działania w zakresie osiągania rentowności, usprawnienia gospodarki zapasami i lepszego wykorzystania środków trwałych.

Realizacja omawianej wyżej zasady wiąże się z utworzeniem w odpowiedniej wysokości funduszu rezerwowego. Z opinii zjednoczeń wynika, że posiadane obecnie środki funduszu rezerwowego nie są wystarczające na pokrycie występujących potrzeb. Zachodzi więc potrzeba zwiększenia norm odpisu na fundusz rezerwowo. Realizacja tego wniosku nie wymaga zmian systemowych, a jedynie określonej polityki w zakresie podziału zysku i ustalenia norm dla zjednoczeń przez resorty i Ministerstwo Finansów. Udzielanie pomocy przedsiębiorstwom ze środków funduszu rezerwowego następowałoby w formie:

a) **subwencji** — gdy w wyniku zwiększonych zadań lub zmiany planów środki fundu-

szu rozwoju, wynikające ze stabilnej normy, okazałyby się niewystarczające;

b) **pożyczki** — gdy zjednoczenie na wniosek przedsiębiorstwa lub banku udzieliłoby przejściowej pomocy na skutek zaistniałych nieprawidłowości.

W tym przypadku przedsiębiorstwo powinno przedłożyć plan usprawnienia danego odcinka gospodarki, a zjednoczenie określić **termin** zwrotu pożyczki i **wysokość** jej oprocentowania. Zjednoczenie powinno wykorzystać oprocentowanie pożyczek jako czynnik ekonomicznego oddziaływania.

Wysokość zaangażowanego funduszu rozwoju w finansowaniu zapasów uzależniona jest od gospodarki przedsiębiorstwa, jak i czynników od niego niezależnych (niekiedy na sytuację w zakresie kształtowania się stanu zapasów wywierają wpływ decyzje zjednoczenia). Ponadto na wysokość funduszy własnych angażowanych w finansowaniu środków obrotowych ma wpływ kwalifikacja zapasów dokonywana dla potrzeb kredytowania i finansowania. W powyższym zakresie wysuwane są następujące postulaty:

1) uściślenia obowiązujących obecnie zasad kwalifikacji zapasów, stosowanych przez bank,

2) zmiany podstawy do przeprowadzenia rocznego rozliczenia wyposażenia przedsiębiorstw w fundusze własne przez przyjęcie do tego celu średniego stanu zapasów w ciągu roku, a nie stanu faktycznego na ultimo roku,

3) wprowadzenia do obowiązującej kwalifikacji dodatkowej „grupy” zapasów, która neutralizowałaby wysokość zapotrzebowania, gdy stan na dzień rozliczenia ukształtował się „przejściowo” na zbyt wysokim poziomie.

Głosy dotyczące „precyzyjnej” kwalifikacji nie są nowe. Należy mieć na uwadze, że kwalifikacja zapasów dla omawianych wyżej potrzeb jest kwalifikacją ekonomiczną. Obiektywna i rzeczowa ocena czynników wpływających na kształtowanie zapasów pozwoli przedsiębiorstwu i oddziałowi finansującemu na dokonanie prawidłowej kwalifikacji na podstawie ogólnie ustalonych zasad. Dodatkowe wytyczne nie przyniosą praktycznie większych korzyści.

Normy ustalone dla niektórych asortymentów (grup asortymentowych) nie rozwiążą również w pełni problemu ekonomicznej analizy zapasów. Trzeba stosować rozwiązania uzupełniające. Mamy tu na myśli posługiwanie się w analizie zapasów kryterium przyczynowym, które ukazuje nie tylko skutek, ale i przyczynę powstawania zapasów nieprawidłowych.

Zmiana podstawy przy obliczaniu prawidłowego pokrycia funduszami własnymi nie wniesie stabilności do „rozliczenia” nadwyżek i niedoborów. Spowoduje raczej nacisk przedsiębiorstw do przyjmowania różnych metod ustalania stanu średniego. Przy ewentualnym zastosowaniu tego rozwiązania należałoby przyjąć metodę obliczania stanu średniego zapasów, podobnie jak to się czyni przy obliczaniu stopy zysku.

Zamrożenie funduszków własnych w zapasach „przejściowych” może być w świetle obowiązujących obecnie przepisów zneutralizowane przez wyrażenie ze strony banku zgody na przelew (na rachunek funduszu rozwoju) nadwyżek funduszków własnych w obrocie, powstałych w ciągu roku. W praktyce okazuje się, iż zapasy „przejściowe” wykazują tendencje do stałego utrzymywania się, stąd ostrożność oddziałów banku do podejmowania wspomnianych decyzji. Reasumując należałoby utrzymać zasadę pokrycia zapasów bieżących w 60% funduszami własnymi, natomiast nadać uprawnienia bankowi do różnicowania stopnia pokrycia zapasów nieprawidłowych (od 60% do 100%). Obecnie obowiązująca zasada pokrycia zapasów nieprawidłowych w stu procentach funduszami własnymi działa antybodźcowo w ujawnianiu zapasów zbędnych i nadmiernych.

Przy ustalaniu stopnia pokrycia zapasów nieprawidłowych byłyby brane pod uwagę również przyczyny ich powstawania. Wymagany udział funduszków własnych stanowiłby dolną granicę, którą przedsiębiorstwo może podwyższyć w zależności od posiadanych środków.

Należałoby rozważyć możliwość objęcia sprawozdawczością finansową danych dotyczących struktury ekonomicznej zapasów. Zasada ta spowoduje uzgodnienie kwalifikacji zapasów między bankiem i przedsiębiorstwem (usunięcie rozbieżności) oraz zapewni zjednoczenie nader istotną informację o gospodarce zapasami (można ograniczyć informacje do sprawozdania półrocznego i rocznego). Ponadto utworzony na podstawie zarządzenia ministra finansów z dnia 5 grudnia 1967 roku w sprawie gromadzenia przez przedsiębiorstwa nadwyżek finansowych na oprocentowanych rachunkach bankowych rachunek „nadwyżek finansowych” należałoby utrzymać jako instytucję systemową. Rachunek „nadwyżek” zapewni przedsiębiorstwu możliwość wyboru odpowiedniego wykorzystania środków w danym roku.

Jak wiadomo, w nowym systemie wprowadzono dwa rachunki funduszu rozwoju: rachunek „A” i rachunek „B”. Na rachunku „A” przedsiębiorstwo gromadzi w ciągu roku należne odpisy z zysku, zgodnie z obowiązującą normą. Jest to rachunek zablokowany, służący jedynie do gromadzenia środków. Ustalona — na podstawie zweryfikowanego bilansu — suma środków funduszu rozwoju zostaje przelana na rachunek „B”. Z tego rachunku przedsiębiorstwo finansuje w pierwszej kolejności swoje potrzeby związane ze wzrostem zapasów, a następnie z podjętymi inwestycjami.

Tak więc wydatkowanie środków funduszu rozwoju następuje dopiero w następnym roku po roku planowanym, w którym są gromadzone. Jednak rachunek „A” i „B” funduszu rozwoju w obecnym funkcjonowaniu nie przyczynia się do pełnego usprawnienia planowania i ustalania środków na inwestycje. Przedsiębiorstwo w okresie sporządzania planów — przy stosowaniu zasady pokrywania faktycznego przyrostu zapasów — nie może określić, w jakiej wysokości będzie dysponować środkami na finansowanie

inwestycji. Informację o tych środkach uzyskuje po zatwierdzeniu bilansu, a więc w marcu lub kwietniu roku następnego, kiedy plan inwestycyjny jest już realizowany. W tej sytuacji zamówienia na roboty i zakupy, składane co najmniej z rocznym wyprzedzeniem, nie są powiązane z faktycznymi środkami posiadanymi przez przedsiębiorstwo. Aby więc wzmocnić zasadę „gry” zapasy — inwestycje, a ponadto zapewnić stabilność finansowania inwestycji, należałoby zmodyfikować stosowany obecnie sposób rozliczeń środków funduszu rozwoju przez:

a) utworzenie jednego rachunku funduszu rozwoju,

b) utworzenie rachunku finansowania inwestycji,

c) zniesienie zaliczkowych rozliczeń półrocznych (zasilanie rachunku rozliczeniowego z rachunku „B”),

d) dokonywanie podziału funduszu rozwoju za okres jednego roku.

Środki gromadzone na rachunku funduszu rozwoju w roku planowanym powinny być wykorzystane tylko na finansowanie przyrostu zapasów. Po zatwierdzeniu bilansu następowałoby ostateczne rozliczenie i pokrycie przyrostu zapasów, a pozostałe środki **będzie można przeznaczyć na inwestycje podejmowane w roku przyszłym** (ewentualnie w roku bieżącym, gdy cykl zamówień jest krótki, a nakłady nie obciążają szacunku — na przykład inwestycje drobne, szybko rentujące się).

Przy sporządzaniu projektu planu inwestycyjnego przedsiębiorstwo będzie posiadać dokładną znajomość środków, którymi może dysponować (należałoby również zmienić tryb przyznawania kredytów bankowych). Przy przyjęciu powyższej zasady środki funduszu rozwoju mogą być włączone w finansowanie środków obrotowych już w roku planowanym, natomiast w finansowaniu inwestycji występuje okres odroczenia dwuletniego (wydłużenie „horyzontu czasowego”).

Dla podkreślenia zasady, że potrzeby rozwojowe są finansowane z jednego funduszu nie zachodzi potrzeba dokonywania operacji finansowych za pośrednictwem jednego rachunku. Zresztą praktyka wniosła korektę do tego rozwiązania w postaci tworzenia „podrachunków” dla gromadzenia środków na finansowanie określonych inwestycji. Ponadto (w przypadku modernizacji) istnieje możliwość przekazania środków z rachunku funduszu remontowego na rachunek funduszu rozwoju.

Uwzględniając przedmiotowy zakres inwestycji przedsiębiorstw (odtworzenie istniejącego majątku, modernizacje w ramach istniejących powierzchni produkcyjnych, mniejsze rozbudowy i modernizacje wydziałów, inwestycje związane z obniżaniem kosztów) oraz wysoką efektywność tej kategorii inwestycji wydaje się słuszne zwiększenie udziału inwestycji przedsiębiorstw w strukturze inwestycji ogółem. Problem ten, leżący w sferze polityki gospodarczej, posiada jednak i aspekt systemowy.

KAZIMIERZ KUŹNIARSKI

Środki własne – źródło finansowania inwestycji mieszkaniowych

W okresie powojennym, aż do roku 1956, potrzeby mieszkaniowe ludności miast i osiedli zaspokajane były w zasadzie wyłącznie ze środków budżetu państwa. Było to podyktowane przede wszystkim koniecznością zapewnienia mieszkań dla pracowników odbudowującego się wówczas przemysłu, chociaż pewne znaczenie miały tu również nie ustabilizowane jeszcze warunki materialne robotników i pracowników, których udział w budowie domów nie mógł być na większą skalę brany pod uwagę.

Podstawowe zmiany na tym odcinku zaszły dopiero od roku 1958, w którym to wprowadzono tak zwaną nową politykę mieszkaniową. Jedną z podstawowych zasad tej polityki było zwiększenie udziału własnych środków inwestorów, w celu przyspieszenia tempa zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

W wyniku podjętych na tym odcinku decyzji ukształtował się nowy model budownictwa mieszkaniowego, którego schemat można by przedstawić w następujący sposób:

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE

realizowane bez środków własnych	realizowane za pomocą środków własnych			
	inwestorów publicznych		ludności	
	budownictwo		budownictwo	
	rad narodowych	zakładów pracy	spółdzielcze	indywidualne

W modelu tym, jak widać najliczniejszą grupę stanowiły formy budownictwa mieszkaniowego (rad narodowych, zakładów pracy, spółdzielcze, indywidualne), w ramach których realizowanie inwestycji związane było z warunkiem posiadania środków własnych. Jest rzeczą charakterystyczną, że zasadą tą objęto nie tylko budownictwo ludności, lecz również większą część budownictwa państwowego, którego realizacja miała się odbywać w oparciu o miejskie i powiatowe oraz zakładowe fundusze mieszkaniowe, powołane aktami nowej polityki mieszkaniowej. Wprowadzenie tego rodzaju środków finansowania wydawało się na ówczesnym etapie celowe, zwłaszcza że podstawową rolę miało spełniać nadal państwowe budownictwo mieszkaniowe. Istotnie, jego udział w ubiegłej pięciolatce (według wykonania planu nakładów) w budownictwie społecznym wyniósł około 77%.

Budownictwo mieszkaniowe ludności spełniało do roku 1958 rolę bardzo marginesową. Zwłaszcza dotyczy to budownictwa spółdzielczego, którego wzrost rozpoczął się dopiero w latach 1961–1965, aby osiągnąć w tym okresie 23% całości budownictwa społecznego. Rozmiary budownictwa indywidualnego

były wprawdzie większe od budownictwa spółdzielczego, ale nie wykazywały tendencji stałego wzrostu; przeciwnie, w poszczególnych latach ubiegłego pięciolatka raz się zwiększały, aby w następnym roku zmaleć. Szukając przyczyn tego stanu rzeczy można by powiedzieć, że założenia nowej polityki mieszkaniowej w stosunku do tej formy budownictwa nie zostały określone w sposób zdecydowany.

Ostatecznie obowiązek akumulacji środków własnych na inwestycje mieszkaniowe objął omówione wyżej cztery formy budownictwa mieszkaniowego. W ubiegłej pięciolatce stanowiły one — licząc w stosunku od wykonania planu nakładów — 83% całości miejskiego budownictwa mieszkaniowego.

Budownictwo resortów i zakładów pracy (awaryjne) pozostało jedyną formą inwestycji mieszkaniowych, których finansowanie miało się odbywać nadal wyłącznie z budżetu państwa. Jej istnienie było jednak uzasadnione koniecznością zapewnienia mieszkań dla załóg nowo budowanych oraz rozbudowywanych zakładów pracy, a ponadto dla tak zwanych załóg awaryjnych. W sumie udział nakładów tej formy budownictwa w całości budownictwa mieszkaniowego wyniósł w latach 1961–1965 tylko około 17%, a w ramach budownictwa społecznego 22%.

Jak z powyższego wynika, wprowadzenie zasad nowej polityki mieszkaniowej stworzyło pewne warunki do udziału środków własnych inwestorów w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych. Realizacja tej polityki przyniosła w ubiegłych pięciolatkach rezultaty, które omówimy poniżej.

Budownictwo mieszkaniowe rad narodowych

Budownictwo mieszkaniowe rad narodowych, realizowane do roku 1957 jako tak zwane „budownictwo zorowskie”, finansowane było w całości ze środków budżetowych. W ślad za podporządkowaniem tego budownictwa władzom terenowym zostały podjęte — w ramach nowej polityki mieszkaniowej — decyzje mające na celu zdecentralizowanie finansowania. Dla zapewnienia radom narodowym możliwości elastycznego oddziaływania na rozwój omawianego budownictwa wprowadzono miejskie i powiatowe fundusze mieszkaniowe. Podstawę funduszy stanowią środki własne, składające się z różnych wpływów, a przede wszystkim z dochodów ze sprzedaży domów mieszkalnych, ze sprzedaży i dzierżawy działek budowlanych, z wpłat zakładowych funduszy mieszkaniowych oraz z innych źródeł. Dochody ze sprzedaży i dzierżawy działek budowlanych stanowią efektywną akumulację ludności, składającą się na miejskie i powiatowe fundusze mieszkaniowe.

W praktyce możliwości organów terenowych w zakresie gromadzenia środków okazały się ograniczone, na przykład z powodu zaprzestania sprzedaży domów spółdzielniom mieszkaniowym, z powodu wyczerpywania się działek budowlanych z puli państwowej

1	2	3	4	5
1959—1960	1 054	44	10 818	11 872
1961—1965	3 067	223	27 601	30 668

Według sprawozdawczości WRN — wyliczenia własne

Z tabeli 1 wynika, iż podstawowym źródłem sfinansowania inwestycji mieszkaniowych rad narodowych były środki budżetowe. W ostatnich latach ubiegłej pięcioletki zaznaczyło się jednak zmniejszenie udziału państwa w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego rad, co wiązało się z tendencją preferowania innych form budownictwa mieszkaniowego, o czym jeszcze będzie mowa później. Wymaga także podkreślenia, że przydzielenie prezydium rady narodowej dotacji budżetowej na budownictwo mieszkaniowe nie jest uwarunkowane posiadaniem odpowiedniej ilości środków własnych, co w ramach systemu wprowadzonego w roku 1958 stanowiło swego rodzaju wyjątek. Z tych względów można by powiedzieć, że — zważywszy brak bodźców w zakresie akumulacji środków własnych rad narodowych — fundusze te nie odgrywają specjalnej roli w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych.

Miejskie i powiatowe fundusze mieszkaniowe stanowią zespół środków bezpośrednio związanych z finansowaniem budownictwa mieszkaniowego rad narodowych. Tabela 1 wskazuje, że udział środków ludności w tych funduszach jest w zasadzie niewielki. Należy jednak podkreślić, że oprócz tego pewna część akumulacji ludności pozostaje poza funduszami mieszkaniowymi. Chodzi w tym przypadku o tak zwane kaucje mieszkaniowe oraz wpłaty za urządzenia kąpielowe w obiektach wznoszonych przez prezydium rad narodowych. Akumulacja tych środków wyniosła w ostatniej pięcioletce około 1,2 mld złotych. Ze względu na poważne zmniejszenie rozmiarów budownictwa mieszkaniowego rad narodowych można szacować, że w latach 1966—1970 nie powinna ona przekroczyć 0,5 mld złotych.

Budownictwo mieszkaniowe zakładów pracy

W celu poprawy warunków mieszkaniowych załóg zakładów pracy nowa polityka mieszkaniowa umożliwiła zainteresowanym jednostkom tworzenie specjalnych funduszy na finansowanie potrzeb mieszkaniowych (zakładowe fundusze mieszkaniowe — ZFM). Głównym źródłem tych funduszy są wpływy z odpisów funduszu zakładowego, wynoszące w ubiegłej pięcioletce ponad 75% ogólnych wpływów na ZFM. Resztę stanowią tak zwane „inne wpływy”, do których należą również wkłady mieszkaniowe i opłaty za urządzenia kąpielowe, wnoszone przez pracowników. Stanowią one niewielki, ale efektywny udział

Tabela 2
(w milionach złotych)

Lata	Środki własne		Dotacja budżetowa	Ogółem środki na inwestycje
	ogółem	w tym środki pochodzące od ludności		
1	2	3	4	5
1959—1960	1 537	325	1 709	3 246
1961—1965	3 574	586	2 796	6 370

Według sprawozdawczości GUS — wyliczenia własne

Tabela 2 wskazuje na poważny udział środków ZFM w bezpośrednim finansowaniu potrzeb mieszkaniowych zakładów pracy. W szeregu przypadków środki te stanowiły jedyne źródło pokrycia realizowanych inwestycji, co dotyczy zwłaszcza większych przedsiębiorstw produkcyjnych. Najmniej środków własnych gromadziły natomiast jednostki budżetowe, zjednoczenia i różne instytucje, których fundusze mogły powstawać prawie wyłącznie z wkładów pracowników otrzymujących mieszkania w budowanych domach zakładowych („środki pochodzące od ludności”).

W ostatnich latach ubiegłej pięcioletki udział środków ZFM w finansowaniu własnego budownictwa mieszkaniowego zakładów pracy poważnie się zwiększył. Było to wynikiem ograniczania przez państwo dotacji budżetowej, związanego ze zmniejszeniem się zakresu omawianej formy budownictwa. Jednocześnie podjęte zostały wysiłki zwiększenia rozmiarów kredytów bankowych na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe.

Spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe

Spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe zostało zorganizowane dopiero w roku 1956. Do roku 1958, to jest do wprowadzenia nowej polityki mieszkaniowej, rola tego budownictwa była jednakże ograniczona i nie miała większego znaczenia w zakresie mobilizowania środków własnych na inwestycje. O szerszym rozwoju budownictwa spółdzielczego można mówić dopiero od roku 1961 — nakłady poniesione w poprzednim okresie wyniosły tylko 5,4 mld złotych, a w pięcioletce 1961—1965 wzrosły do 16,5 mld zł. Wzrost rozmiarów tego budownictwa spowodował odpowiednie zwiększenie środków własnych, co było nie bez znaczenia dla szybszego zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych członków spółdzielni.

Na środki własne w budownictwie spółdzielczym składają się kwoty wnoszone przez poszczególnych członków w formie wkładów na budowę mieszkań (lub domów jednorodzinnych). Wysokość tych wkładów uzależniona została początkowo od rodzaju spółdzielni (lokatorskie, własnościowe, zrzeszenia spółdzielcze). Należy podkreślić, że w latach 1961—1965

około 92% stanowiły spółdzielnie lokatorskie, w których obowiązujący wkład wynosił co najmniej 15% kosztu budowy mieszkania, 7% stanowiły spółdzielnie własnościowe, w których minimalny wkład środków własnych stanowił 20–25% kosztu budowy mieszkania; reszta przypada na spółdzielce zrzeszenia budowy domów jednorodzinnych, w których wysokość środków własnych uzależniono od wielkości powierzchni użytkowej mieszkań.

W tych warunkach w latach 1961–1965 ogólny udział wkładów środków własnych w spółdzielczym budownictwie mieszkaniowym wyniósł przeciętnie 20,5%, co w stosunku do ogółu środków sfinansowania stanowiło 3,1 mld złotych. W poszczególnych latach udział ten kształtował się jak w tabeli 3.

Tabela 3

Rok	Środki własne w mln zł	Procent
1961	598	22
1962	574	20
1963	572	19
1964	672	21
1965	700	21

Dane Banku Inwestycyjnego

Powyższe dane nie przedstawiają jednak pełnego obrazu akumulacji środków członków spółdzielni mieszkaniowych w omawianym okresie, ponieważ niezależnie od środków na pokrycie bieżących nakładów na budownictwo spółdzielcze zostały zgromadzone pewne kwoty z tytułu spłaty pożyczek zaciągniętych przez spółdzielnie mieszkaniowe w latach poprzednich. Ponadto dokonano dodatkowej akumulacji środków na okres przyszły, to jest na rozpoczęcie inwestycji w nowej pięcioletce.

Z drugiej strony należy wziąć pod uwagę, że część środków z ogólnej sumy wkładów przeznaczonych na udział w finansowaniu zakresu rzeczowego w latach 1961–1965 została zakumulowana w czasie poprzedzającym tę pięcioletkę. W pozostałej części środków mieszczą się ponadto pewne kwoty pomocy świadczonej członkom spółdzielni mieszkaniowych z zakładowych funduszy mieszkaniowych, z funduszy związków zawodowych bądź z innych źródeł.

Powyższe elementy powinny być brane pod uwagę przy wyliczaniu kształtowania się rzeczywistej akumulacji środków własnych w przekroju rocznych i wieloletnich planów gospodarczych.

Mając to na uwadze można by przedstawić akumulację tych środków w latach 1961–1965 w sposób następujący:

	w mld zł
1. Środki na wkłady mieszkaniowe	6,8
w tym akumulacja przyszłościowa	3,0
2. Środki z tytułu spłaty kredytów długookresowych i średnioterminowych (wraz z oprocentowaniem)	0,7
3. Razem środki do dyspozycji	7,5
4. Pomoc z ZFM	2,7
5. Środki zgromadzone przed 1965 r.	0,3
Razem	3,0
Akumulacja netto w latach 1961–1965 (pozycja 3 minus 5)	4,5

Dokonane w ten sposób wyliczenie wskazuje, że rzeczywista akumulacja środków własnych ludności na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe jest wyższa od kwoty środków własnych niezbędnych na sfinansowanie w danym okresie programu rzeczowego. Należy tu dodać, że w przedmiotowym szacunku nie wzięto pod uwagę innych wpływów związanych z zaspokajaniem potrzeb mieszkaniowych, na przykład: dochodów z czynszów w spółdzielczości mieszkaniowej, opłat organizacyjnych obowiązujących w tej spółdzielczości itp.

Indywidualne budownictwo mieszkaniowe

Do roku 1955 indywidualne budownictwo mieszkaniowe typu miejskiego występowało głównie jako budownictwo osiedlowe ZOR oraz rzadziej jako budownictwo rozproszone, realizowane przez robotników (tzw. budownictwo robotnicze). Szacuje się, że w latach 1950–1955 wybudowano ze środków własnych ludności tylko około 26 tysięcy mieszkań.

W roku 1955 nastąpiła zmiana polityki państwa w odniesieniu do tej formy budownictwa, przejawiająca się w popieraniu budowy przez ludność domów jednorodzinnych. Wyrazem tego było przyznanie szeregu ulg dla budujących oraz wzrost kredytu bankowego jako jednej z form pomocy państwa. W wyniku tego w następnej pięcioletce (1956–1960) zrealizowano około 93 tysięcy mieszkań, to jest kilkakrotnie więcej niż w okresie poprzednim (łącznie budownictwo kredytowane i nie kredytowane).

Wzrost rozmiarów omawianego budownictwa był możliwy dzięki zgromadzeniu przez ludność odpowiedniej ilości środków własnych. Należy podkreślić, że udział budownictwa kredytowanego we wspomnianym okresie wynosił przeciętnie poniżej 50%. Oznacza to, że główny ciężar finansowania spoczywał na budujących, ponieważ więcej niż połowa zakresu rzeczowego musiała mieć pokrycie wyłącznie w środkach własnych, zaś pozostała część w środkach własnych i w kredycie bankowym. W wyniku tego akumulacja środków ludności na indywidualne budownictwo mieszkaniowe przedstawiała się w poszczególnych latach następująco:

Rok	Kwota w mld zł
1956	1,0
1957	1,9
1958	2,4
1959	2,6
1960	3,2

Uwaga: dane według IKG

W latach 1961–1965 obserwuje się zwolnienie tempa rozwoju budownictwa indywidualnego; ilość zrealizowanych mieszkań wyniosła wprawdzie ponad 110 tysięcy, ale przyrost nie był już tak duży jak w poprzedniej pięcioletce i wyniósł tylko 18%. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy było ograniczenie kredytu bankowego. Nie bez wpływu pozostawały podjęte w tym okresie takie decyzje jak: obowiązek dokumentowania przez budujących pochodzenia nabytych materiałów budowlanych, ustalenie normatywu zabudowy jednorodzinnej i inne. W związku ze zmniejszeniem kredytu musiało nastąpić odpowiednie zwiększenie środków własnych, których zakumulowano następujące ilości:

Rok	Kwota w mld zł
1961	3,5
1962	3,6
1963	3,7
1964	3,6
1965	3,5

Uwaga: dane według IGK

*
* *

W roku 1965 zostały podjęte decyzje w kierunku pewnego skorygowania dotychczasowej polityki mieszkaniowej, wprowadzonej w roku 1958. Najważniejszą z tych decyzji było uznanie budownictwa spółdzielczego za główną formę zaspokajania potrzeb mieszkaniowych ludności miejskiej. Stosownie do tego postanowiono odpowiednio ograniczyć rozmiary państwowego budownictwa mieszkaniowego. Zostało to dokonane bądź w drodze bezpośredniego zmniejszenia budownictwa rad narodowych, bądź też utworzenia w ramach budownictwa zakładów pracy — formy zakładowego i resortowego budownictwa spółdzielczego. Tabela 4 przedstawia porównawczo udział poszczególnych form budownictwa mieszkaniowego w latach 1961—1965 i 1966—1970.

Tabela 4
(w procentach)

Forma budownictwa	Rad narodowych	Zakładów pracy	Spółdzielcze	Indywidualne	Resortowe
Okres					
1961—1965 1)	35	25 ²⁾	18	22	×
1966—1970 3)	11	3	55 ⁴⁾	24	7

1) Dane GUS — według wykonania planu nakładów.

2) Łącznie z budownictwem resortowym, finansowanym z budżetu.

3) Według planu pięcioletniego.

4) Łącznie ze spółdzielczym budownictwem resortowym i zakładowym.

Porównanie przedstawionych udziałów pozwala stwierdzić, że w związku z poważnym ograniczeniem rozmiarów państwowego budownictwa mieszkaniowego, zmniejszy się rola funduszy mieszkaniowych, przeznaczonych na finansowanie budownictwa rad narodowych i zakładów pracy. Według szacunku Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej¹⁾ akumulacja środków na funduszach mieszkaniowych rad narodowych wyniesie w bieżącym pięcioletciu około 3,5 mld złotych, przy nakładach na inwestycje mieszkaniowe w ramach tej formy wynoszących 9,7 mld zł. W tym samym czasie na zakładowe fundusze mieszkaniowe wpłynęłoby aż 16,5 mld zł, przy nakładach na własne budownictwo z ZFM wynoszących 2,9 mld zł. Oznacza to, że część funduszy, stanowiąca nadwyżkę nad potrzebami z tytułu własnego budownictwa zakładów pracy, będzie mogła być przez odnośne jednostki skierowana na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych w innej formie (wkłady pracowników do spółdzielni, pomoc dla spółdzielni w zastępstwie kredytu bankowego).

Podniesienie rangi spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego związane było z szeregiem decyzji

zmierzających do wzrostu rozmiarów akumulacji środków własnych ludności. Do decyzji tych należy zaliczyć przede wszystkim: podniesienie średniej wysokości wkładu własnego do spółdzielni mieszkaniowej, utworzenie nowych form: resortowego i zakładowego spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, przez co zmniejszono rozmiary wydatków z dotacji budżetowej i z ZFM na rzecz środków własnych, wprowadzenie oszczędzania docelowego dla dzieci i młodzieży, premiowanie oszczędzających i inne.

W wyniku powyższego można się spodziewać efektywnego wzrostu środków własnych na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe i odpowiedniego zmniejszenia rozmiarów kredytu bankowego. Szacunek akumulacji środków w bieżącej pięcioletce obejmowałby zatem następujące pozycje:

	w mld zł
1. Środki na wkłady mieszkaniowe w tym na wkłady przyszłościowe	20,0 9,0
2. Środki z tytułu spłaty kredytów długo- i średnioterminowych (wraz z oprocentowaniem)	6,0
Razem akumulacja	26,0
Zakłada się równocześnie, że:	
— w ramach środków w pozycji 1 — pomoc państwa (kredyty na wkłady, premie PKO lub pomoc z ZFM) stanowić będzie około	9,0
— wkłady zgromadzone przed bieżącą pięcioletką wyniosą	3,0

w związku z tym tak zwana czysta akumulacja środków własnych ludności na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe wyniesie w latach 1966—1970 około 14 mld złotych. W stosunku do akumulacji w poprzedniej pięcioletce stanowiłoby to wzrost ponad trzykrotny.

Korekta polityki mieszkaniowej dokonana w roku 1965 nie wprowadza zmian ani w zakresie, ani w zasadach finansowania indywidualnego budownictwa mieszkaniowego. Porównanie efektów rzeczowych, uzyskanych w ubiegłej pięcioletce, z efektami planowanymi na lata 1966—1970 pozwala stwierdzić tylko minimalny wzrost o 2,6%. Z tego względu szacuje się, że w powyższym okresie środki zakumulowane przez ludność wyniosą około 19 mld złotych, co w porównaniu z okresem poprzednim stanowiłoby wzrost o jeden miliard złotych. Z drugiej strony wobec pewnego ustabilizowania się rozmiarów pomocy kredytowej państwa, przy istniejącym usztywnieniu rozmiarów kredytu na jeden budynek mieszkalny, nie należy się spodziewać zwiększenia ilości pożyczkobiorców i przyciągnięcia dodatkowych środków własnych.

Reasumując należy stwierdzić, że zmiany w polityce mieszkaniowej, przeprowadzone w roku 1965, mające na celu zwiększenie udziału ludności w zaspokajaniu jej potrzeb mieszkaniowych znalazły wyraz w zwiększonej akumulacji środków własnych, co jest zgodne z założeniami tej polityki. Możliwość dalszej mobilizacji tych środków stanowi odrębny problem, nad rozwiązaniem którego toczą się obecnie dyskusje.

1) W. Dominiak: Akumulacja środków i finansowanie budownictwa mieszkaniowego ludności nierolniczej w latach 1956—1970.

RYSZARD PIEKARSKI

Zmiany kosztów inwestycji planu terenowego w 1967 roku

Niezmiernie ważnym problemem planowania inwestycyjnego, zwłaszcza wieloletniego, na przykład pięcioletniego, jest realna wycena kosztów inwestycji. Grożą tu dwa niebezpieczeństwa: zbyt niskie ustalenie kosztów inwestycji, pociągające za sobą konieczność rewizji planu rzeczowego, dekoncentrację nakładów, opóźnienia w realizacji inwestycji oraz zawyżenie kosztów, powodujące marnotrawstwo środków, ograniczenie możliwości w zaspokajaniu innych pilnych potrzeb społecznych przez inwestowanie itp. Nieprawidłowości w ustalaniu kosztów na etapie planowania wyrażają się licznymi zmianami kosztów, ich niestabilnością na etapie realizacji inwestycji.

W celu stworzenia lepszych warunków oraz bodźców i rygorów dla realnej i niezmiennej wyceny kosztów w ciągu całego okresu realizacji inwestycji, Rada Ministrów podjęła uchwałę nr 48 z dnia 10 marca 1965 roku w sprawie zwiększenia realności oraz stabilizacji kosztów inwestycji. W wykonaniu tej uchwały przewodniczący Komisji Planowania przy Radzie Ministrów wydał między innymi zarządzenie z dnia 5 czerwca 1965 roku w sprawie realizacji inwestycji w razie istotnej zmiany zakresu rzeczowego

Niezależnie od powyższego, zgodnie z zarządzeniem ministra finansów z dnia 14 lipca 1965 roku w sprawie wzmocnienia bankowej kontroli kosztów inwestycji jednostek państwowych, wydanym również w wykonaniu wyżej wymienionej uchwały nr 48 Rady Ministrów, banki finansujące inwestycje zobowiązane zostały do pogłębienia i rozszerzenia zakresu bankowej kontroli kosztów.

Badania i analizy przeprowadzone w 1967 roku wykazały, że realność i stabilność kosztów inwestycji jest w dalszym ciągu niezadowalająca, że inwestorzy stosują często praktykę zaniżania kosztów inwestycji w celu włączenia do planu jak największej liczby inwestycji w ramach tego samego limitu inwestycyjnego, że istnieją w dalszym ciągu poważne błędy w projektowaniu i kosztorysowaniu inwestycji, określaniu zakresu rzeczowego inwestycji itp.

Zmiany wartości kosztorysowych inwestycji, przeprowadzone w roku 1967 w zakresie inwestycji podejmowanych na podstawie decyzji rad narodowych, polegających na budownictwie inwestycyjnym (bez budownictwa mieszkaniowego), w podstawowych działach rad narodowych przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Zadania inwestycyjne, których wartość kosztorysowa została zmieniona							
	Ogółem		Kwota zmniejszenia w mln zł	Kwota zwiększenia w mln zł	Kwota zwiększenia netto (5-4) w mln zł	Procenty		
	ilość zadań	wartość kosztorysowa na dzień 1. I. 1967 r. w mln zł				4 : 3	5 : 3	6 : 3
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ogółem	3.162	13.531,5	128,0	2.306,5	2.178,5	0,9	17,0	16,1
w tym:								
Wydział Rolnictwa i Leśnictwa	2.388	6.526,0	74,3	1.149,9	1.075,6	1,1	17,6	16,5
w tym:								
PGR	1.375	1.522,7	24,8	335,2	310,4	1,6	22,0	20,4
Wydział Gospodarki Komunalnej	206	2.570,4	28,8	538,2	509,4	1,1	20,9	19,8
Wydział Zdrowia i Opieki Społecznej	85	1.319,3	1,6	169,6	168,0	0,1	12,8	12,7

Zródło: Zestawienia WKPG zmian wartości kosztorysowych inwestycji na dzień 31 grudnia 1967 roku oraz dane banków finansujących inwestycje.

lub wartości kosztorysowej (Monitor Polski nr 34, poz. 188). Zgodnie z tym zarządzeniem wprowadzenie istotnych zmian w zakresie rzeczowym lub finansowym inwestycji w trakcie jej realizacji wymaga ponownej decyzji o jej kontynuacji, podjętej przez organ uprawniony do włączania inwestycji do planu, niezależnie od zatwierdzenia wprowadzonych zmian w dokumentacji projektowo-kosztorysowej w obowiązującym trybie. Przy poważniejszych zmianach w koszcie lub rozmiarach inwestycji, inwestorzy wyższych szczebli biorą odpowiedzialność za dalszą realizację inwestycji.

Przeprowadzone w 1967 roku zmiany wartości kosztorysowych inwestycji polegały zarówno na zwiększeniu, jak i na zmniejszeniu kosztów, ze znaczną jednakże przewagą zwiększeń nad zmniejszeniami.

O rozmiarach zmian kosztów i ich dezorganizującym wpływie na realizację pełnego zakresu rzeczowego, przewidzianego w planie pięcioletnim, świadczą może na przykład fakt, że są one około dwukrotnie wyższe od rocznych nakładów na inwestycje ochrony zdrowia i opieki społecznej, stanowią około połowę rocznych nakładów na inwestycje komunalne, około trzy czwarte rocznych nakładów na inwestycje kuratoriów okręgów szkolnych itd.

Niestabilność kosztów ustalonych na etapie planowania jest faktycznie jeszcze większa, gdy się weźmie pod uwagę, że przedstawione wyżej zmiany wartości kosztorysowych nie obejmują wszystkich zwiększeń kosztów od początku realizacji inwestycji, lecz tylko te z nich, których dokonano w roku 1967. Koszty inwestycji wieloletnich realizowanych w roku 1967, a rozpoczętych przed tym terminem były zmieniane również w poprzednich latach. Wykazane dane liczbowe w tabeli 1 obrazują rozmiary kolejnych rocznych, a nie globalnych uściśleń wartości kosztorysowych inwestycji.

Największe trudności w prawidłowym ustalaniu kosztów planowanych wystąpiły w inwestycjach wydziałów rolnictwa i leśnictwa, w tym w szczególności w inwestycjach PGR, następnie wydziałów gospodarki komunalnej oraz wydziałów zdrowia i opieki społecznej. W pozostałych fachowych wydziałach rad narodowych urealnienia kosztów były stosunkowo niższe i nie ważyły w takim stopniu na ogólnej sytuacji województw.

Na niestabilność kosztów inwestycji rolnych istotny wpływ wywiera fakt, że rolnictwo, korzystając z ulg dokumentacyjnych, włącza do planu zadania nie przygotowane w pełni do realizacji od strony dokumentacyjnej, oparte o koszty szacunkowe. W później-

stopniu od lokalnych warunków geologicznych i hydrogeologicznych, trudnych do przewidzenia przed rozpoczęciem inwestycji. W przypadku wystąpienia nie przewidzianych, trudnych warunków ziemnych zachodzi potrzeba weryfikacji wartości kosztorysowych, zgodnie ze stanem faktycznym.

W inwestycjach wydziałów zdrowia i opieki społecznej szczególnie niestabilne są koszty obiektów zamkniętej opieki lekarskiej, jak szpitale, sanatoria, prewentoria itp. W inwestycjach tych występują często zmiany przyjętych w dokumentacji rozwiązań funkcjonalnych, zgodnie ze zgłaszanymi dodatkowo wymogami lekarzy, przyszłych ordynatorów tych obiektów. Rezultatem tych zmian są przeróbki już wykonanych fragmentów robót, wyburzenia, przekucia itp., co pociąga za sobą wzrost kosztów.

Z analizy przyczyn powodujących zmiany kosztów wynika, że dominowały wśród nich błędy w projektach inwestycji i w ich wycenie. Zmiany kosztów z tego tytułu wyniosły około 78% ogólnej kwoty zmniejszeń i około 68% ogólnej kwoty zwiększeń wartości kosztorysowych. Analogiczne wskaźniki dla roku 1966 wyniosły odpowiednio 71% i 70%.

Rozmiary zmian wartości kosztorysowych w podziale na główne przyczyny ich powstania podaje tabela 2.

Tabela 2
(w milionach złotych i w procentach)

Wyszczególnienie	Zmniejszenia kosztów				Zwiększenia kosztów			
	Kwota zmniejszenia	przyczyny			Kwota zwiększenia	przyczyny		
		zmiana zdolności produkcyjnych	błędy w projektach lub wycenie	urzędowe zmiany cen		zmiana zdolności produkcyjnych	błędy w projektach lub wycenie	urzędowe zmiany cen
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ogółem	128,0 100,0	23,7 18,5	99,6 77,8	4,7 3,7	2.306,5 100,0	542,9 23,6	1.577,3 68,4	186,3 8,0
w tym:								
Wydział Rolnictwa i Leśnictwa	74,3 100,0	10,3 13,9	60,5 81,4	3,5 4,7	1.149,9 100,0	246,4 21,4	832,4 72,4	71,1 6,2
w tym:								
PGR	24,8 100,0	3,0 12,1	21,6 87,1	0,2 0,8	335,2 100,0	88,6 26,4	231,8 69,2	14,8 4,4
Wydział Gospodarki Komunalnej	28,8 100,0	14,6 50,7	13,8 47,9	0,4 1,4	538,2 100,0	190,3 35,4	298,3 55,4	49,6 9,2
Wydział Zdrowia i Opieki Społecznej	1,6 100,0	— —	1,5 93,8	0,1 6,2	169,6 100,0	25,0 14,7	136,0 80,2	8,6 5,1

szym terminie, po sporządzeniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej, okazuje się, że ani zakres rzeczowy, ani koszty nie odpowiadają potrzebom. Powoduje to konieczność korekty pierwotnych danych planistycznych, w tym także wartości kosztorysowych.

W inwestycjach wydziałów gospodarki komunalnej poważną przyczynę niestabilności kosztów stanowią specyficzne warunki realizacji tych inwestycji. W takich inwestycjach, jak budowa sieci wodociągowych, kolektorów kanalizacyjnych, sieci ciepłowniczych, gazowych, budowa ulic itp., stanowiących podstawową grupę inwestycji komunalnych, występuje duży udział robót ziemnych. Koszty tych robót zależą w dużym

Błędy w projektach lub wycenie inwestycji wynikają z niedostatecznej jeszcze troski biur projektów o właściwą jakość prac projektowych. Projektanci nie mają często wystarczającej znajomości terenu i dlatego pomijają szereg robót, które w trakcie realizacji okazują się niezbędne. Natomiast w kosztorysach spotyka się obok błędów rachunkowych, celowe zaniżanie kosztów inwestycji dla uzyskania lepszych wskaźników techniczno-ekonomicznych, a tym samym łatwiejszą akceptację przez rady techniczne biur projektów.

Charakter najczęściej spotykanych błędów w dokumentacji projektowo-kosztorysowej obrazują podane przykłady:

— **budowa przepompowni ścieków w Kaliszu** — pominięto doprowadzenie energii elektrycznej do placu budowy, zaniżono koszty rozruchu inwestycji,

— **budowa kolektora kanalizacyjnego w Bielsku-Białej** — nie przewidziano rozbiórki obiektów na trasie kolektora, przełożenia obcych instalacji podziemnych,

— **budowa oczyszczalni ścieków w Jastrzębiu (woj. katowickie)** — nie uwzględniono niezbędnej ilości osadników, pominięto budowę stacji transformatorowej, dróg wewnętrznych,

— **rozbudowa szpitala im. G. Narutowicza w Krakowie** — nie uwzględniono modernizacji instalacji tlenowej, rozruchu elektrowni awaryjnej, pierwszego wyposażenia pralni szpitalnej,

— **budowa punktu skupu ziemniaków i magazynu nasiennego w Rypinie** — pominięto demontaż linii elektrycznej wysokiego i niskiego napięcia,

— **budowa magazynu nasiennego w Sępólnie (woj. bydgoskie)** — pominięto zakup środków transportowych, niezbędnych dla właściwszego użytkowania magazynu,

— **państwowy ośrodek maszynowy w Brzeziu (woj. bydgoskie)** — nie przewidziano budowy ujęć wody (studnia, hydrofornia, stacja uzdatniania wody),

— **budowa szkoły muzycznej w Katowicach** — pominięto koszty przygotowania terenu,

— **budowa internatu w Turku** — nie przewidziano budowy kanalizacji deszczowej.

Następną, poważną przyczyną zmiany kosztów były zwiększenia i zmniejszenia zdolności produkcyjnych lub usługowych inwestycji, ustalonych w dokumentacji projektowo-kosztorysowej. Zmiany kosztów z tego tytułu wynoszą około 21% łącznej kwoty zwiększeń i zmniejszeń wartości kosztorysowych. Zmiany zdolności produkcyjno-usługowych wystąpiły głównie w inwestycjach wydziałów rolnictwa i leśnictwa (około 10% łącznej kwoty zwiększeń i zmniejszeń wartości kosztorysowych) i wydziałów gospodarki komunalnej (około 8% łącznej kwoty zwiększeń i zmniejszeń kosztów).

Zmiany zdolności produkcyjno-usługowych, wprowadzane w trakcie realizacji inwestycji wynikają z błędów lub niedopracowań danych wyjściowych do projektowania. Obciążają one służby inwestorskie inwestorów. W niektórych przypadkach zmiany zdol-

złoszenia przez wykonawców dodatkowych możliwości przerobowych, inwestorzy zwiększają ilość ulic do zainstalowania oświetlenia w granicach przydzielonych nakładów. W rolnictwie zakres inwestycji melioracyjnych bywa zwiększany w wyniku dodatkowych wniosków indywidualnie gospodarujących rolników. Wniosków tych nie można odrzucać ze względów ekonomicznych i w interesie realizacji przebudowy ustroju rolnego.

Charakter i rozmiary zmian zdolności produkcyjno-usługowych obrazują poniższe przykłady:

— **rozbudowa i modernizacja wodociągów w Nowym Tomyślu (woj. poznańskie)** — zwiększono wydajność wodociągów obliczoną pierwotnie dla 10 tysięcy mieszkańców do 15 tysięcy mieszkańców,

— **budowa oczyszczalni ścieków w Kościerzynie (woj. gdańskie)** — zwiększono przepustowość oczyszczalni ścieków z 2.037 m³ do 3.668 m³ na dobę,

— **budowa sieci rozdzielczej kanalizacyjnej w Katowicach (podłączenie do kolektora „Południe”)** — zwiększono zakres inwestycji z 2.594 mb do 5.692 mb kanałów rozdzielczych,

— **budowa zajezdni tramwajowo-autobusowej w Gliwicach** — zwiększono pojemność zajezdni z 300 do 330 pojazdów,

— **budowa drogi ekspresowej Katowice-Jęzor** — przedłużono trasę z 1,5 km do 3,3 km oraz poszerzono przyległe ulice i drogi objazdowe,

— **budowa szkoły zawodowej we Włodawie (woj. lubelskie)** — rozszerzono zakres inwestycji z 7 do 18 izb lekcyjnych oraz zaprojektowano dobudowę warsztatów mechanicznych,

— **odbudowa stawów rybnych w Gurnie (woj. poznańskie)** — zwiększono zakres inwestycji z 22 ha do 31 ha powierzchni stawów rybnych,

— **melioracja obiektu Niestępówka (woj. warszawskie)** — zwiększono pomelioracyjne zagospodarowania z 139 ha do 168 ha.

Urzędowe zmiany cen maszyn i urządzeń oraz robót budowlano-montażowych stanowią stosunkowo nieznaczny przyczynę urealnienia kosztów — około 8% łącznej kwoty zmniejszeń i zwiększeń wartości kosztorysowych.

W przekroju czasowym stabilność kosztów w 1967 roku nie tylko nie poprawiła się, lecz w dalszym ciągu pogarszała się. Obrazuje to tabela 3.

Tabela 3

Rok	Zadania inwestycyjne, których wartości kosztorysowe uległy zmianom							
	Ogółem		Kwota zmiejszeń w mln zł	Kwota zwiększeń w mln zł	Kwota zwiększeń netto (5-4) w mln zł	Procenty		
	ilość zadań sztuk	wartość kosztorysowa na dzień 1. I. w mln zł				4 : 3	5 : 3	6 : 3
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1966	2.100	12.733,2	74,4	1.320,0	1.245,6	0,6	10,4	9,8
1967	3.162	13.531,5	128,0	2.306,5	2.178,5	0,9	17,0	16,1
1966/1967 w procentach	150,6	106,3	172,0	174,7	174,9	150,0	163,5	164,3

ności produkcyjno-usługowych uzasadnione są przyczynami obiektywnymi. Na przykład w inwestycjach komunalnych, polegających na instalowaniu oświetleń ulicznych, zakres inwestycji uzależniony jest od możliwości przerobowych przedsiębiorstw. W razie

Wzrost kosztów inwestycji pociągnął za sobą, niezależnie od innych ujemnych skutków, wzrost zaangażowania inwestycyjnego. W wyniku ogólnego zwiększenia wartości kosztorysowych inwestycji w 1967 roku o 2.178,5 mln zł (w roku ubiegłym o 1.245,6 mln zł)

wzrosło zaangażowanie inwestycyjne po 1967 roku o 1.812,0 mln zł (w ubiegłym roku o 1.209,4 mln zł). Niższy wzrost zaangażowania inwestycyjnego od wzrostu wartości kosztorysowych wynika stąd, że część zmian dotyczyła inwestycji kończonych w 1967 roku, które nie powodowały wzrostu zaangażowania po 1967 roku.

Rozmiary nakładów przypadających do realizacji po 1967 roku przed i po zmianach wartości kosztorysowych inwestycji przedstawia tabela 4.

Tabela 4
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	Nakłady przypadające do realizacji po roku 1967			
	przed zmianami wartości kosztorysowych	po zmianach wartości kosztorysowych	wzrost zaangażowania inwestycyjnego (3-2)	3 : 2 w %
1	2	3	4	5
Ogółem	10.678,2	12.490,2	1.812,0	117,0
w tym: Wydział Rolnictwa i Leśnictwa	5.639,9	6.709,4	1.069,5	119,0
w tym: PGR	1.512,2	1.873,9	361,7	123,9
Wydział Gospodarki Komunalnej	1.971,5	2.438,2	466,7	123,7
Wydział Zdrowia i Opieki Społecznej	571,0	713,9	142,9	125,0

Stosunkowo największy wzrost zaangażowania inwestycyjnego nastąpił w wydziałach zdrowia i opieki społecznej — 25%, a następnie w wydziałach gospodarki kumunalnej i wojewódzkich zjednoczeń PGR — po 24%.

Konsekwencją wzrostu kosztów i wzrostu zaangażowania jest zwiększenie zapotrzebowania na nakłady inwestycyjne, objęte rezerwami wojewódzkimi. Rezerwy wojewódzkie na inwestycje, utworzone na okres obecnego planu pięcioletniego na lata 1966—

—1970 wynoszą 5.579 mln zł. Wzrost kosztów w pierwszych dwóch latach realizacji tego planu wynosi:

w 1966 roku	1.245,6 mln zł,
w 1967 roku	2.178,5 mln zł
Razem	3.424,1 mln zł

i stanowi około 60% ogólnej kwoty rezerw inwestycyjnych rad narodowych, przewidzianych na cały okres pięcioletni. Wzrost kosztów rady narodowe pokrywają w większości przypadków przez przesunięcie na dalsze lata realizacji innych inwestycji.

W celu przeciwdziałania zwyczajnie kosztów inwestycji w okresie ich realizacji system finansowania inwestycji przewiduje odpowiednie bodźce materialnego zainteresowania dla uczestników procesu inwestycyjnego. Zgodnie z uchwałą nr 278 Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych (Monitor Polski nr 61, poz. 318), jeżeli po zakończeniu i rozliczeniu inwestycji okaże się, że wykonana ona została mniejszym kosztem, niż koszt planowany w dokumentach stanowiących podstawę włączenia inwestycji do planu, połowa uzyskanej oszczędności przypada dla inwestora i innych uczestników procesu inwestycyjnego, jak biuro projektów, przedsiębiorstwo wykonawcze, dostawca maszyn i urządzeń i inni, którzy przyczynili się do wygospodarowania oszczędności.

Dalszym wzmocnieniem powyższego bodźca jest wprowadzenie od dnia 1 stycznia 1968 roku kredytowania inwestycji przedsiębiorstw z decyzji rad narodowych. Zgodnie z zarządzeniem ministra finansów z dnia 2 sierpnia 1967 roku w sprawie rozszerzenia zakresu inwestycji centralnych, finansowanych z kredytu bankowego, oraz objęcia kredytowaniem inwestycji przedsiębiorstw rozliczających się z budżetami terenowymi (Monitor Polski nr 45, poz. 224) odsetki od dodatkowego kredytu na pokrycie zwyczajnie kosztów obciążają rachunek wyników przedsiębiorstwa. Natomiast zasadniczy kredyt na pokrycie pierwotnej wartości kosztorysowej inwestycji jest bezprocentowy.

Nowy system finansowania inwestycji przedsiębiorstw planu terenowego działa jeszcze zbyt krótko, aby można było ocenić w pełni jego wpływ na stabilność i nieprzekraczalność kosztów. Można jednak przypuszczać, że przyczyni się on do poprawy nieprzekraczalności i stabilności kosztów.

Uwaga czytelnicy literatury ekonomicznej

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, w dążeniu do coraz lepszego zaspokajania Waszych potrzeb, zwraca się z uprzejmą prośbą o udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- 1) która książka opublikowana przez PWE najbardziej pomogła mi w pracy i dlaczego;
- 2) jakiej książki ekonomicznej potrzebnej mi w pracy nie mogłem nabyć.

Odpowiedzi prosimy kierować pod adresem:

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15.

Miedzy autorów odpowiedzi zostaną rozlosowane cenne nagrody książkowe.

KRYSTYNA GRUNWALD

Badanie funkcjonowania nowych mierników produkcji przemysłowej

IV Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej rozpatrzyło, a następnie uchwaliło szczegółowy program doskonalenia metod planowania i zarządzania, który ma być realizowany w okresie bieżącej pięcioletki, to jest w latach 1966—1970. Program ten objął szeroki wachlarz zagadnień, między innymi problem sposobu mierzenia zatrudnienia, wydajności pracy i funduszu płac. Mierniki produkcji przemysłowej, stosowane dotąd w tym zakresie w większości branż w postaci produkcji globalnej, obliczanej w cenach porównywalnych czy też w postaci produkcji towarowej w cenach zbytu — powinny być zastąpione miernikami bardziej prawidłowymi.

Komisja dla Weryfikacji Mierników Produkcji Przemysłowej (działająca w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów) dokonała podziału mierników na: ilościowe i wartościowe. **Mierniki ilościowe** wyrażane są w jednostkach naturalnych i stosowane w gałęziach o produkcji jednorodnej. **Mierniki wartościowe** podzielono na mierniki brutto (produkcja globalna, produkcja towarowa) i netto (produkcja czysta, ceny kosztu przerobu, normatywna pracochłonność).

Harmonogram prac związanych z wprowadzeniem nowych mierników przewidywał zakończenie tego procesu w roku 1970, przy czym w większości branż przyjęto metodę eksperymentalnego stosowania nowych mierników przed ostatecznym ich wprowadzeniem, polegającą na przeprowadzaniu korekty funduszu płac dwoma sposobami — w oparciu o stary i nowy miernik. Umożliwiało to przedsiębiorstwom właściwe przygotowanie się organizacyjne do wprowadzenia nowego miernika, a także pozwalało na dokonanie ewentualnych korekt w budowie i działaniu mierników pod kątem przystosowania ich do warunków w danej branży.

Pierwsze badania, przeprowadzane na temat funkcjonowania nowych mierników produkcji, z powodu dość krótkiego okresu działania tych mierników, w większości branż sprowadzały się w zasadzie do podkreślenia różnic w kształtowaniu się faktycznej pracochłonności, kosztu przerobu, ceny jednej normominyty itp. w stosunku do tych wielkości, przyjętych za normatywne.

Obecnie badania na temat funkcjonowania nowych mierników powinny być przeprowadzane w sposób umożliwiający otrzymanie odpowiedzi, czy miernik stosowany w danej branży lub przedsiębiorstwie **spełnia wszystkie funkcje** założone teoretycznie przy wprowadzaniu go w życie, a więc:

- 1) możliwość odzwierciedlenia w mierniku płaco- i pracochłonności produkcji,
- 2) bodźcowe oddziaływanie mierników na poprawę wskaźników ekonomicznych,
- 3) oddziaływanie na produkowanie wyrobów poszukiwanych przez odbiorców, szczególnie w sytuacjach przewagi popytu nad podażą na danym odcinku produkcji,

4) zabezpieczenie przed wystąpieniem nieprawidłowych tendencji w kształtowaniu się materiałochłonności produkcji i wielkości kooperacji.

Ponadto należy pamiętać, że prawidłowo zbudowany miernik powinien stanowić także instrument **dyrektywnego kształtowania się funduszu płac** w gospodarce przedsiębiorstw, a zarazem umożliwiać ocenę stopnia wykonania zadań planowych oraz planowych proporcji między kształtowaniem się funduszu płac a realizacją tych zadań. Aby spełnić te warunki, mierniki powinny być zbudowane w sposób pozwalający na stosowanie ich zarówno w **planowaniu centralnym**, jak i w **planowaniu przedsiębiorstw**.

Ad 1. Zbadanie, czy stosowany miernik odzwierciedla faktyczną płaco- i pracochłonność produkcji jest zagadnieniem stosunkowo prostym i polega na ustaleniu:

— czy istnieją formalne warunki do wyliczenia faktycznej płaco- i pracochłonności, to znaczy odpowiednia dokumentacja, organizacja procesu produkcyjnego, podziału dokumentacji w zależności od kierunków sprzedaży (krajowa, na eksport) itp.,

— czy faktyczna płaco- i pracochłonność różni się od wyliczonej w oparciu o przeliczeniowe wskaźniki branżowe lub zakładowe.

Badania przeprowadzone dotychczas wykazały, że w większości przedsiębiorstw stosujących nowe mierniki występują odchylenia faktycznej płaco- i pracochłonności od obowiązujących odpowiednich wielkości branżowych, a nawet zakładowych. Główną przyczyną tych odchyleń jest przyjmowanie do wyliczeń branżowych norm płaco- i pracochłonności (ewentualnie do wskaźników przeliczeniowych dla branż) danych ze **zbyt odległych okresów** w stosunku do okresu stosowania tych wielkości. Ponadto w stosunku do przeliczeniowych wskaźników branżowych częstą przyczyną ich odchyleń od wskaźników faktycznych są znaczne niejednokrotnie różnice w poziomie technicznym poszczególnych przedsiębiorstw branży.

Ad 2. Zbadanie bodźcowego oddziaływania mierników na poprawę wskaźników ekonomicznych jest zagadnieniem dość trudnym, gdyż często zdarza się, że mierniki zbudowane prawidłowo z punktu widzenia mierzenia faktycznych nakładów płaco- i pracochłonności zawierają bardzo małe akcenty bodźcowe lub nie zawierają ich wcale i w większości przypadków muszą być **uzupełniane** zewnętrznymi czynnikami bodźcowymi. Jest to sprawa niezmiernie ważna, przesądzająca niejednokrotnie o prawidłowym funkcjonowaniu mierników.

Mierniki ilościowe, mierzące bardzo dokładnie płaco- i pracochłonność produkcji, oddziałują na przykład tylko na kształtowanie się struktury produkcji, nie oddziałują natomiast jako bodziec na wzrost wydajności pracy lub oszczędności materiałowych.

Ceny kosztu przerobu, zwane potocznie cenami przerobu i wyrażane jako wartość produkcji, pomniejszona o koszt materiałów bezpośrednich i aku-

mulację finansową — również nie oddziałują na wzrost oszczędności materiałowych, a ponadto nie stanowią bodźca dla przedsiębiorstw w podejmowaniu produkcji nowych wyrobów, których pracochłonność jest — przynajmniej w pierwszym okresie — przeważnie dość znaczna.

Najbardziej dokładny miernik, bo mierzący fundusz płac w sposób bezpośredni (podane wyżej mierniki mierzą fundusz płac w sposób pośredni) — **normatyw pracochłonności** — ma również ograniczone oddziaływanie bodźcowe na omówionych poprzednio odcinkach, a ponadto może być stosowany tylko w odniesieniu do robocizny bezpośredniej.

Tak więc konieczne jest uzupełnienie mierników dodatkowymi bodźcami, oddziałującymi na wszystkie najważniejsze składniki kosztów, przy czym należy zawsze pamiętać, że ten system bodźców i sankcji musi odznaczać się elastycznością, odpowiadającą zmieniającym się warunkom produkcji. Można stosować dwie metody „uzupełniania” działania mierników przez:

— wprowadzenie odpowiednich wskaźników przeliczeniowych do samych mierników,

— wprowadzenie odpowiednich bodźców i sankcji do systemu premiowego, zestawu wskaźników dyrektywnych itp., czyli oddziaływanie poza miernikiem.

Oczywiście, metoda pierwsza jest o tyle lepsza, że działa niejako mechanicznie, podczas gdy wprowadzanie dodatkowych bodźców i sankcji może powodować skomplikowanie systemu finansowego i rozproszenie uwagi przedsiębiorstw na zbyt wiele odcinków w ich działalności. Możliwość zastosowania pierwszej lub drugiej metody zilustruje poniższy przykład. Współczynniki pracochłonności w jednym z zakładów przemysłu jajczarsko-drobiarskiego przedstawiały się w poszczególnych kwartałach roku następująco:

Kaczki patroszone

pierwszy kwartał	— 203,4
drugi kwartał	— 122,4
trzeci kwartał	— 133,2
średnio od dnia 1 stycznia do dnia 30 października	— 133,2

Nieuwzględnienie sezonowości we współczynnikach pracochłonności może spowodować okresowy brak niektórych wyrobów na rynku. Na przykład można się spodziewać, że w pierwszym kwartale produkcja kaczek patroszonych będzie znacznie mniejsza niż w kwartale drugim z powodu unikania produkcji wyrobów o niekorzystnej relacji między pracochłonnością kwartalną a średnią z trzech kwartałów. Przeciwdziałać tej tendencji można byłoby dwójako:

— albo przez odpowiednie zróżnicowanie wskaźników przeliczeniowych w poszczególnych kwartałach (zwiększony przelicznik wyrobów w kwartałach, w których pracochłonność jest wyższa),

— albo przez wprowadzenie sankcji za niewykonanie zamówień lub odwrotnie — wprowadzenie odpowiednich punktów do regulaminu premiowania za terminowe wykonywanie zamówień.

Nie jest również sprawą prostą zagadnienie aktualizowania wskaźników przeliczeniowych (lub normatywów pracochłonności) w powiązaniu ze wzrostem wydajności pracy, konieczne w celu zainteresowania przedsiębiorstw wprowadzeniem postępu techniczno-organizacyjnego. Do czasu znalezienia radykalniej-

szego rozwiązania należałoby przynajmniej wprowadzić obowiązek zgłaszania przez przedsiębiorstwa przypadków większych odchyień pracochłonności faktycznej w stosunku do średniej pracochłonności w branży. W tych przedsiębiorstwach, gdzie obowiązują zakładowe współczynniki, należy nałożyć obowiązek korygowania wskaźników przeliczeniowych w przypadku wystąpienia znacznych odchyień wskaźników faktycznych od bazowych. W jednym i drugim przypadku zjednoczenia powinny określić wielkość odchyień (np. procentową), przy których należy przeprowadzać korekty wskaźników.

Reasumując powyższe uwagi należy stwierdzić, że znajomość „słabych stron” poszczególnych mierników znacznie ułatwia przeprowadzenie analizy ich funkcjonowania, a także stanowi pewnego rodzaju drogowskaz od czego, to znaczy od jakich odcinków działalności, należy w ogóle zaczynać analizę gospodarki przedsiębiorstwa.

Ad 3. Problem oddziaływania mierników na produkcję wyrobów poszukiwanych na rynku, szczególnie w sytuacjach przewagi popytu nad podażą, jest najłatwiejszy do rozwiązania we wskaźnikach ilościowych — po prostu przez zastosowanie preferencyjnych wskaźników dla wyrobów najbardziej poszukiwanych na rynku.

Znacznie trudniejsze jest rozwiązanie tego problemu w miernikach opartych o ceny przerobu lub normatywy pracochłonności, gdyż przedsiębiorstwa, w których obowiązują te rodzaje mierników, wyliczają wielkość funduszu płac w zależności od nakładów pracy żywej — nakładów możliwie najbardziej zbliżonych do faktycznych. Trudno więc w jakiś sztuczny sposób zwiększać te nakłady dla produkcji wyrobów poszukiwanych na rynku. Najczęściej stosowanym rozwiązaniem jest dyrektywnie ustalona struktura produkcji. Jest to oczywiście system mało elastyczny, szczególnie w stosunku do wyrobów, na które popyt zmienia się (np. w przemyśle lekkim), tym niemniej w wielu branżach stanowi wystarczające uzupełnienie w funkcjonowaniu nowego miernika.

Można również stosować pewnego rodzaju „ulgi” w pierwszym okresie produkowania nowych wyrobów przez przedsiębiorstwa; na przykład w przemyśle meblarskim „ulga” taka polega na przyjęciu w odniesieniu do wyrobów przeznaczonych na eksport 5% preferencji w stosunku do grupowego kosztu przerobu jednej normominyuty ustalonej średnio dla branży.

Nieco łatwiejszą sprawą jest oddziaływanie wymienionych mierników na podejmowanie produkcji nowych wyrobów, gdyż można — tak jak to stosuje się również w przemyśle meblarskim — upoważnić dyrektorów przedsiębiorstw do zatwierdzania tymczasowych cen przerobu dla nowych wyrobów, opartych na kalkulacjach przedsiębiorstw. Okres obowiązywania tymczasowych cen nie powinien jednak przekraczać dwóch—trzech miesięcy.

Ad 4. Oddziaływanie mierników na zmniejszenie występowania nieprawidłowych tendencji w kształtowaniu się materiałochłonności produkcji jest bardzo małe i polega właściwie tylko na tym, że wprawdzie przedsiębiorstwa nie są zainteresowane w nadmiernym zużywaniu materiałów, lecz z drugiej strony nie interesują się również oszczędnym gospodarowaniem zapasami. Należy jednak pamiętać, że wielkość zaku-

pu i zużycie surowców oraz materiałów i innych rodzajowych grup zapasów są składnikami kosztów, a obniżka kosztów własnych jest uwzględniona we wskaźniku rentowności, który dla większości przedsiębiorstw jest wskaźnikiem dyrektywnym.

Bardziej złożoną sprawą jest oddziaływanie mierników na kształtowanie się wielkości kooperacji. Oczywisty jest fakt, że wszystkie rodzaje nowych mierników wyeliminowały tendencje do nadmiernego zwiększania kooperacji (w celu zwiększenia wartości produkcji globalnej) przez wyłączenie z tych mierników wartości nakładów pracy uprzedmiotowionej. Jednakże niektóre mierniki w dalszym ciągu oddziałują na kształtowanie się wielkości kooperacji (np. branżowe ceny przerobu) i w tych przypadkach należy w miarę możliwości ustalać, czy oddziaływanie to jest prawidłowe.

Mierniki oparte na branżowych cenach przerobu mogą mianowicie oddziaływać na przedsiębiorstwa w kierunku zwiększania kooperacji biernej, jeśli faktyczne ceny zakładowe przerobu są wyższe od obowiązujących cen średniobranżowych. Załóżmy na przykład, że przedsiębiorstwo produkuje w danym okresie sto jednostek elementów A jakiegoś wyrobu. Cena przerobu jednego elementu wynosi:

— cena zakładowa (faktyczna)	— 60 zł za jeden element
— cena branżowa	— 50 zł za jeden element

Przedsiębiorstwo obowiązują branżowe ceny przerobu i wobec tego wielkość produkcji stu elementów A, wyrażona w nowym mierniku, wynosi: $50 \text{ zł} \times 100 = 5000 \text{ zł}$. Jednakże faktycznie poniesiony koszt wyprodukowania stu elementów A wynosi: $60 \text{ zł} \times 100 = 6000 \text{ zł}$.

W takiej sytuacji przedsiębiorstwo na pewno będzie się starało przekazać produkcję elementów A kooperantom, a jednocześnie będzie dążyło do zwiększenia produkcji tych elementów lub wyrobów, których zakładowa cena jest niższa od ceny branżowej, aby ewentualnie wygospodarować w ten sposób oszczędności funduszu płac. Podobna sytuacja powstaje przy stosowaniu jako miernika normatywów pracochłonności, opartych na wielkościach średniobranżowych.

Natomiast zakładowe ceny przerobu lub zakładowe normatywy pracochłonności oraz mierniki ilościowe nie oddziałują w ogóle na kształtowanie się wielkości kooperacji.

*
* *
*

Jak już wspomniano na wstępie, nowe mierniki powinny zapewniać możliwość dyrektywnego kształtowania się wielkości funduszu płac. Wymaga to jednak stworzenia możliwości przeliczania przez zjednoczenia na poszczególne przedsiębiorstwa wielkości ustalonej

przez narodowy plan gospodarczy. W roku 1967 podjęto w niektórych resortach próby takiego przeliczania (hutnictwo, przemysł chemiczny, przemysł drzewny, przemysł materiałów budowlanych, przemysł spożywczy). Jednakże niedokonanie takiego przeliczenia dla wszystkich resortów utrudnia planową gospodarkę funduszem płac.

Mierniki wprowadzone dotychczas pozwalały na dyrektywne kształtowanie wielkości funduszu płac w przedsiębiorstwach, z wyjątkiem tych jednostek, w których przy zastosowaniu normatywów pracochłonności — fundusz płac pracowników pośrednio produkcyjnych wyliczano jako różnicę między wskaźnikiem dyrektywnym funduszu płac a funduszem płac pracowników bezpośrednio produkcyjnych. W takich przedsiębiorstwach występuje wyraźna tendencja do zawyżania planu funduszu płac pracowników pośrednio produkcyjnych, gdyż wielkość ta nie jest ściśle określona wskaźnikiem dyrektywnym. W tych przypadkach przy ustalaniu planu funduszu płac pracowników pośrednio produkcyjnych powinno się stosować takie metody, jak określenie zakresu robót pomocniczych, wyrażonych w robotnikogodzinach, zastosowanie zasad i techniki badania pracy (patrz przemysł okrętowy), zastosowanie klucza do podziału pozostałego funduszu płac, na przykład — procentowego rozrzutu tego funduszu proporcjonalnie do wartości produkcji bezpośredniej lub po prostu — dokładna kalkulacja zapotrzebowania na fundusz płac poszczególnych pracowników pomocniczych (w małych zakładach).

*
* *

Rozwój gospodarczy naszego kraju wymaga wprowadzania co pewien czas nowych instrumentów oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych. Te nowe instrumenty charakteryzują się przede wszystkim wielostronnym powiązaniem z całokształtem obowiązującego systemu funkcjonowania naszej gospodarki, a jednym z tych instrumentów są właśnie nowe mierniki. Wprowadzenie ich do praktyki gospodarczej pociąga za sobą konieczność przeprowadzania kompleksowych analiz ekonomicznych, pozwalających na dokonanie oceny funkcjonowania całego systemu. Uwagi przedstawione powyżej mają właśnie na celu pokazanie powiązania działania mierników z wieloma odcinkami gospodarki przedsiębiorstw.

Uwagi te mogą stanowić również, ze względu na ich ogólny charakter, wytyczne do badania funkcjonowania każdego z nowo wprowadzanych mierników, przydatne szczególnie w okresie eksperymentalnego ich stosowania, kiedy zarówno jednostki nadrzędne, jak i oddziały wojewódzkie oraz pełnomocnicy do spraw zjednoczeń nie są w stanie dać szczegółowych wskazówek do przeprowadzania badań na tym odcinku w konkretnej branży.

KONSTANTY MAJROWSKI

Kilka uwag na temat przepisów

Na łamach czasopism zajmujących się problematyką zarządzania gospodarką narodową poruszana jest dość często sprawa przepisów¹⁾ normujących różne sfery działalności aparatu gospodarczego. Autorzy uskarżają się z reguły na nadmiar instrukcji i okólników, wydawanych przez różne organy zarządzające, wskazując na niepokojące konsekwencje tego zjawiska, to jest na dominowanie okólników i innych urzędowych dyrektyw nad normami ustawowymi.

Publikacje, jakie ukazały się w tej sprawie w roku ubiegłym, nasuwają refleksje na temat przepisów, które mają zastosowanie w działalności aparatu bankowego. Wydaje się jednak, że aspekt ilościowy nie jest tu czymś najbardziej istotnym, zwłaszcza zaś nie może być punktem wyjściowym rozważań. Stwierdzenie bowiem, że aparat bankowy zmuszony jest posługiwać się dużą ilością instrukcji i okólników byłoby tylko opisem istniejącego stanu rzeczy, nie zawierającym przesłanek do jakichkolwiek wniosków.

Ilość wydawanych przepisów uzależniona jest od szeregu elementów systemu zarządzania, zatem ewentualne postulaty co do ilości przepisów muszą z konieczności dotyczyć określonych elementów tego systemu.

Przepisy obowiązujące w aparacie bankowym, podobnie jak w każdej wyodrębnionej organizacyjnie gałęzi aparatu gospodarczego, tworzą określony system; posługując się zaś pojęciem systemu przepisów w szerokim znaczeniu, obejmującym nie tylko istniejący zbiór aktów, w których przepisy te są zawarte, lecz także określoną praktykę zarządzaniotwórczą, jak też sposób posługiwania się przepisami przez krąg ich wykonawców, należałoby dojść do wniosku, że najbardziej istotnym elementem systemu, determinującym jego cechy szczególne, są stosowane sposoby i środki przekazu decyzji organów nadrzędnych podległym jednostkom organizacyjnym. Przyjęcie takiej lub innej koncepcji przekazu decyzji stwarza w konsekwencji określony sposób reagowania aparatu wykonawczego na stosowane metody i środki przekazu, wykształcając wśród pracowników tego aparatu określone nawyki, które z kolei stają się elementem utrwalającym przyjętą praktykę.

Organ nadrzędny bowiem, aby uniknąć zakłóceń w funkcjonowaniu aparatu, musi się z tymi nawykami liczyć, a zatem możliwości zmian w dziedzinie praktyki zarządzaniotwórczej, zwłaszcza gdy ma ona długą tradycję, są w pewnym stopniu ograniczone. W konsekwencji więc stosowane metody zarządzania, w zakresie w jakim służą temu przepisy, jak też sposób posługiwania się przepisami przez pracowników aparatu wykonawczego, będący wprawdzie elementem wtórnym, jednakże spełniającym w funkcjonowaniu istniejącego systemu przepisów rolę aktywną, przesądza o całej konstrukcji systemu. Jakikolwiek zatem aspekt tej sprawy byłby przedmiotem naszych rozważań, nie moglibyśmy tych elementów pominąć.

Wydaje się więc, iż w rozważaniach na temat przepisów normujących zasady i tryb działalności aparatu bankowego tym właśnie elementom należałoby poświęcić najwięcej uwagi. Nie pretendując do wyczerpującego przedstawienia tematu ani tym bardziej do autorytatywnych rozstrzygnięć, pragnę podzielić się kilkoma spostrzeżeniami, które, jak się wydaje, mogłyby zasługiwać na uwagę czytelników.

Artykuł niniejszy oparty jest głównie na spostrzeżeniach z praktyki Banku Rolnego, myślę jednak, że nie narażając się na ryzyko popełnienia błędu, zasadnicze uwagi można uogólnić, odnosząc je do całego aparatu bankowego.

Zadania aparatu bankowego, jak też sposób ich wykonywania, regulowane są aktami prawnymi, aktami administracyjnymi naczelných organów administracji państwowej oraz instrukcjami, okólnikami i innymi aktami właściwych organów poszczególnych banków. Akty te tworzą rozbudowany system, w którym przeważają instrukcje i okólniki — wydawane przez naczelne organy banków — nazywane potocznie przepisami wewnętrznymi, jakkolwiek z reguły dotyczą one także stosunków z innymi podmiotami obrotu prawnego. Stosunkowo dużą ilość przepisów wewnętrznych tłumaczą następujące okoliczności:

a) akty normatywne, dotyczące stosunków gospodarczych, zwłaszcza w sferze obrotu pieniężnego, zawierają często upoważnienia do wydania określonych przepisów przez organy właściwych banków,

b) wszelkie zmiany w systemie finansowania gospodarki narodowej lub jej poszczególnych gałęzi, jeżeli nawet akty normatywne, zawierające regulację prawną tych zmian, nie wspominają o wydaniu przez banki jakichkolwiek przepisów, powodują na ogół konieczność ich wydania, gdyż zmiany w stosunkach finansowych rzutują z reguły na tok czynności operacyjnych, leżących często poza sferą regulacji prawnej,

c) niektóre akty prawne lub akty administracyjne naczelných organów zarządzających nie są ogłaszane, a zatem w zakresie, w jakim dotyczą one działalności banków, ulegają transformacji w zarządzania wewnętrznego bądź też przesyłane są jednostkom operacyjnym w odpisach, którym towarzyszą z reguły mniej lub bardziej obszerne wyjaśnienia,

d) przepisy zawarte w aktach normatywnych, jeżeli nawet nie dotyczą działalności statutowej banków, mają często zastosowanie w stosunkach prawnych, w których banki występują jako ich podmioty; jeśli zatem organ naczelný banku uzna za konieczne zwrócić szczególnej uwagi jednostek operacyjnych na obowiązek przestrzegania określonych przepisów bądź też korzystania z przewidzianych w tych przepisach uprawnień, to najczęściej pociąga to za sobą wydanie pisemnych dyspozycji, będących jedną z form przepisów,

e) istnieje wreszcie rozległy obszar spraw o charakterze wewnątrzorganizacyjnym, nie wymagających regulacji prawnej, rozstrzyganych wyłącznie w drodze przepisów wewnętrznych.

¹⁾ Termin „przepisy” użyty został w znaczeniu ogólnym, w jakim używa się go najczęściej w języku potocznym (w języku prawniczym termin ten oznacza wypowiedź zawartą w akcie normatywnym, wyodrębnioną w pewną zamkniętą całość — artykuł, paragraf, ustęp, zdanie).

W praktyce Banku Rolnego akty naczelnego organu wydawane są w formie zarządzeń i pism okólnych, przy czym zarządzeniami regulowane są czynności bądź też zasady postępowania, charakteryzujące się elementem powtarzalności, natomiast pisma okólne zawierają z reguły dyspozycje dotyczące czynności jednostkowych lub zasad mających zastosowanie do różnych.

W ostatnim czasie zaczyna przeważać nieco odmienna praktyka, to jest praktyka stosowania formy zarządzeń przy regulowaniu spraw bardziej istotnych, natomiast sprawy mniejszej wagi regulowane są pismami okólnymi. W konsekwencji podział wydawanych aktów na zarządzenia i pisma okólne staje się coraz bardziej płynny, gdyż przyjęte kryteria, oparte na elementach subiektywnych, z natury rzeczy do tego prowadzą. Jeśli chodzi o stronę formalną, nie ma to wprowadzić istotnego znaczenia, jednakże wydaje się, że względy praktyczne wymagałyby utrzymania zasad dotychczasowych, to jest wyłączenia z zarządzeń spraw o charakterze doraźnym, bez względu na ich wagę. Kryteria dotychczasowe, które nie zostały zresztą formalnie zmienione, zapewniały większą przejrzystość wydawanych przepisów, przy tym stwarzały duże ułatwienia „legislacyjne”, gdyż pisma okólne, skoro miały zastosowanie tylko w sprawach doraźnych, nie wymagały odrębnych decyzji o ich uchyleniu, wygasaly bowiem z racji przyjętych kryteriów, automatycznie, z chwilą wykonania danych dyrektyw lub wygaśnięcia stosunków, w związku z którymi zostały one wydane.

Charakterystyczną cechą przepisów wewnętrznych jest to, że dotyczą one w szerszym lub węższym zakresie niemal wszystkich dziedzin stosunków gospodarczych, objętych sferą działalności aparatu bankowego, bez względu na to czy stosunki te unormowane są aktami prawnymi, czy też nie wymagają regulacji prawnej.

Zarządzenia i inne akty wewnętrzne, jeśli chodzi o ich treść, upodabniają się często do aktów normatywnych, co stanowi kolejną cechę systemu. Genezy tego zjawiska należy doszukiwać się w dążeniu autorów tekstów zarządzeń i innych aktów wewnętrznych do zapobiegania ewentualnym trudnościom w posługiwaniu się aktami normatywnymi przez pracowników aparatu wykonawczego.

W przypadkach gdy normy prawne, dotyczące określonego przedmiotu, zawarte są w różnych aktach normatywnych, instrukcje bankowe, obok niezbędnych dyspozycji z zakresu techniki operacyjnej, zawierają na ogół także kompilację tych aktów. Ze względu zaś na to, że w dziedzinach objętych regulacją prawną, będących przedmiotem zainteresowania banków, obowiązują z reguły co najmniej dwa akty normatywne różnych stopni (najczęściej uchwały Rady Ministrów i zarządzenia wykonawcze właściwych ministrów) transformacja tych aktów w „jednolite” akty wewnętrzne stosowana jest dosyć często, nawet w przypadkach gdy akty normatywne są ogłaszane w odpowiednich organach publikacyjnych.

Bez wątpliwości ułatwia to pracownikom jednostek operacyjnych posługiwanie się przepisami, lecz powoduje przy tym swoiste nawyki prawne, odbiegające niekiedy od pożądanego wzorów. Duża ilość przepisów wewnętrznych oraz szeroka ich treść, wyczerpująca niemal całokształt zagadnień prawnych, z którymi pracownicy jednostek operacyjnych sty-

kają się w swej codziennej pracy, eliminują w praktyce potrzebę posługiwania się autentycznymi tekstami aktów normatywnych, na których przepisy te są oparte. Co więcej, akty normatywne, instrukcje i okólniki interpretowane są w wielu jednostkach operacyjnych jako akty równorzędne, a zdarzają się nawet przypadki, iż akty wewnętrzne traktowane są jako akty o najwyższej mocy obowiązującej, a w każdym razie jako akty niezbędne do „wprowadzenia w życie” przepisów zawartych w aktach normatywnych.

W przypadkach gdy z ukazaniem się aktów normatywnych, dotyczących działalności aparatu bankowego, nie ukazują się równocześnie zarządzenia wewnętrzne bądź to ze względu na zwłokę w opracowaniu i uzgodnieniu z właściwymi organami ich tekstów, bądź też dlatego, że wydanie takich zarządzeń w ogóle nie jest konieczne, wśród pracowników jednostek operacyjnych rodzą się często wątpliwości, czy wobec braku dyrektyw jednostki nadrzędnej akty te powinny być stosowane. W takich sytuacjach jednostki nadrzędne otrzymują z reguły szereg pytań, które ujmując tę sprawę w uproszczeniu, wymagają niejako potwierdzenia „samoistnej ważności” ogłoszonych aktów normatywnych.

Te swoiste nawyki prawne wykształciły się w następstwie stosowanej praktyki zarządzeniowości, charakteryzującej się „całościowym” regulowaniem poszczególnych dziedzin pracy aparatu bankowego, a ściślej mówiąc, powtarzaniem, przy tym często nieścisłym, przepisów zawartych w aktach normatywnych.

Na zasadzie sprzężenia zwrotnego nawyki te stały się z kolei elementem determinującym konstrukcję wydawanych przepisów, w konsekwencji więc system ten uzyskał cechy trwałości. Struktura systemu zaczęła przy tym wywierać istotny wpływ na częstotliwość wydawanych aktów.

Zarządzenia, instrukcje i pisma okólne nie są zresztą wydawane zbyt często, a przy tym w ostatnich latach obserwuje się wyraźną tendencję do ograniczania ilości tych aktów, jednakże nie można na tej podstawie wyciągnąć właściwie żadnego wniosku co do zakresu i częstotliwości wydawanych dyrektyw, gdyż obok tych „oficjalnych” aktów wysyłane są przez poszczególne jednostki organizacyjne liczne wyjaśnienia, wskazówki i komentarze, zmieniające przy tym niekiedy w sposób istotny treść wydanych zarządzeń.

Wydaje się, że na podstawie tej pobieżnej analizy funkcjonowania istniejącego systemu przepisów, ograniczającej się zresztą tylko do niektórych jego aspektów, można by sformułować kilka postulatów zarówno co do konstrukcji systemu, jak i co do sposobu „poruszania się” w tym systemie, to jest posługiwania się poszczególnymi kategoriami aktów, będących częściami składowymi systemu.

Wśród wielu postulatów zmierzających do podniesienia kultury stosunków prawnych generalnie wysuwany jest postulat, aby pracownicy organów państwowych przy wykonywaniu jakichkolwiek czynności w dziedzinach objętych regulacją prawną, posługiwali się autentycznymi tekstami aktów normatywnych, zaś innymi źródłami informacji tylko o tyle, o ile zawierają one niezbędne wyjaśnienia interpretacyjne lub dyrektywy o charakterze techniczno-organizacyjnym. Postulat ten należałoby rów-

niez odnieść do pracowników aparatu bankowego, co wymagałoby stopniowej modyfikacji dotychczasowego systemu przepisów, gdyż tylko tą drogą mogą być wykształcone odpowiednie nawyki wśród pracowników aparatu wykonawczego. Realizacja tego postulatu wymagałaby zaniechania stosowanych do tego czasu form transformacji aktów organów prawodawczych w zarządzenia i inne akty wewnętrzne, zwłaszcza że transformacji tej towarzyszą dość często niepożądane zmiany tekstów, z reguły bowiem teksty te są przekazywane w streszczeniu, zaś niektóre przepisy podawne są łącznie z wnioskami interpretacyjnymi, co w przypadkach, w których odnośne akty prawne są ogłaszane, jest praktyką w najwyższym stopniu niepożądaną, natomiast w przypadkach, gdy jedynym źródłem informacji o wprowadzonych przepisach prawnych jest akt wewnętrzny — praktyką niedopuszczalną.

Teksty aktów wewnętrznych zawierają przy tym często spłot dyspozycji naczelnego organu banku z przepisami odnośnych aktów normatywnych, przy czym cały ten spłot poprzedzany jest niekiedy zwrotem „zarządza się”, co stwarza sugestię, że wyłącznym podmiotem aktu jest organ banku. Utrudnia to orientację, które z przepisów wprowadzone zostały przez upoważniony do tego organ banku, które zaś są powtórzeniem przepisów organu prawodawczego.

Jeżeli rzeczywiście zachodzi potrzeba powtórzenia w akcie wewnętrznym przepisów wprowadzonych aktami normatywnymi, choć w praktyce są to na ogół sytuacje wyjątkowe, to należałoby przepisy te podać w ich autentycznym brzmieniu, rezygnując z jakichkolwiek skrótów, a tym bardziej z wprowadzania do tekstu dodatkowych wyrażeń, nawet gdyby nie naruszało to dowolności reguł wykładni.

Wykładnia, jeżeli zachodzi tego potrzeba, powinna być podana odrębnie, nie może natomiast powodować deformacji tekstów przepisów prawnych przekazywanych jednostkom operacyjnym, co nie przeszkadza, że zarówno przepisy, jak i ich interpretacja mogą być podane w tym samym akcie. Wydaje się że odstępstwo od tej zasady jest dopuszczalne, gdy chodzi o akty normujące całokształt stosunków z określonymi grupami podmiotów gospodarczych, gdyż akty tego rodzaju — do których należą przede wszystkim instrukcje kredytowe, będące usystematyzowanymi zbiorami przepisów z zakresu finansowania i kontroli przedsiębiorstw wchodzących w skład określonych branż lub resortów — muszą z konieczności stanowić kompilację obowiązujących norm prawnych, jak też dyrektyw i dyspozycji naczelnych organów właściwych banków.

W przeciwnym razie nie mógłby być spełniony warunek systematycznego układu norm, wskazówek i reguł postępowania, co w działalności kredytowej banków ma istotne znaczenie. Nie stoją temu na przeszkodzie również względy formalne, gdyż w aktach organów prawodawczych, regulujących ogólne zasady stosunków kredytowych, zawarte są z reguły upoważnienia do wydania szczegółowych przepisów przez naczelne organy właściwych banków.

Rozpatrując budowę zarządzeń i innych aktów, wydawanych przez naczelne organy poszczególnych banków, pod kątem stosunku tych aktów do odnośnych przepisów prawnych, należałoby zwrócić uwagę na niektóre elementy powiązań logicznych.

Jedną z istotnych wad wydawanych zarządzeń jest duża dowolność w posługiwaniu się przez autorów tych tekstów wyrażeniami występującymi w roli funktorów powinnościowych. Funktory: „jest zobowiązany”, „powinien” i inne funkторы powinnościowe, różniące się w sposób istotny pod względem ich funkcji znaczeniowych, używane są najczęściej zamiennie.

W konsekwencji więc to, czy dyspozycja ujęta jest w formie dyrektywy bezwzględnej, czy też w formie wskazówki celowościowej, jest na ogół następstwem przypadku, a ściślej mówiąc upodobań językowych autorów, nie zawsze zgodnych z rygorami logiki. Stwarza to zbędne trudności interpretacyjne, wyłączając przy tym możliwość korzystania z reguł interpretacji logicznej, gdyż zastosowanie tych reguł, skoro nie odpowiadają im teksty interpretowanych aktów, prowadziłyby niekiedy do wniosków sprzecznych z rzeczywistymi zamierzeniami organu, przez który akty te zostały wydane. Sytuacja jest kłopotliwa tym bardziej, gdy w przepisach instrukcji bankowych, zbieżnych pod względem ich treści z przepisami odnośnych aktów normatywnych, użyte są różne funkторы powinnościowe. Nie wiadomo wówczas, czy wzmocnienie lub osłabienie odnośnej dyrektywy jest celowym zamierzeniem autora instrukcji, czy też dziełem przypadku. Zresztą żaden organ państwowy, będący wykonawcą przepisów prawnych, nie jest upoważniony do takiej ich modyfikacji.

Podobne przypadki są najczęściej nie zamierzonym skutkiem tendencji, skądinąd słusznej, do unikania powtórzeń tych samych zwrotów językowych. Należałoby jednak pamiętać, że język instrukcji powinien godzić rygor języka literackiego z rygorami logiki, tam zaś gdzie pogodzenie ich nie jest możliwe — rezygnować z piękna na rzecz ostrości, jednoznaczności i jasności użytych wyrażeń.

Tym „grzechem” logicznym, to jest różnorodnością użytych funktorów powinnościowych, trudną do wytłumaczenia ze względu na charakter dyrektyw, obarczone są także liczne akty normatywne, nie wyłączając poważnych kodyfikacji.

Niekiedy broni się tezy, że stopień powinności przywiązany do poszczególnych dyrektyw może być odczytany z ogólnej intencji aktu, bez względu na brzmienie użytych funktorów. Nie można zgodzić się z takim poglądem, gdyż „odczucia” językowe różnych osób nie są bynajmniej jednakowe, zwłaszcza że wobec nieprzestrzegania obowiązujących reguł logicznych przez autorów wydawanych aktów, wśród pracowników aparatu wykonawczego nie zostały wykształcone jednolite nawyki interpretacyjne. W rozmowach z pracownikami — bezpośrednimi wykonawcami tych aktów — mogłem się o tym wielokrotnie przekonać.

Na przykład wyrażenie „powinien” interpretowane jest niekiedy jako wskazówka celowościowa, w znaczeniu, że pożądané jest, aby adresat dyrektywny podjął działanie, jakie ta dyrektywa wyznacza, co jednakże nie wyklucza innego postępowania, a przy tym odstępstwo od dyrektywy nie stwarza przesłanek odpowiedzialności, do jakiej adresat mógłby być pociągnięty w razie niezastosowania się do dyrektywy mocniejszej, zbudowanej z użyciem funkтора „jest zobowiązany” bądź też wyrażonej w zdaniu kategorycznym, chyba że postępowanie niezgodne z treścią dyrektywy narusza interes społeczny albo

że przepis łączy z takim postępowaniem określone następstwa. Taka interpretacja zdań normatywnych, w których użyte jest wyrażenie „powinien”, odpowiada na ogół zasadom interpretacji logicznej, jednakże w większości przypadków wyrażenie to rozumiane jest jako równoznaczne z wyrażeniem „jest zobowiązany”, w rezultacie więc występują tendencje do równorzędnego traktowania wszystkich dyrektyw, to jest przypisywania im najwyższego stopnia powinności, bez względu na funkcje znaczeniowe użytych zwrotów językowych.

Interpretacja dyrektyw zbudowanych z użyciem wyrażenia „powinien” jako dyrektyw mocnych, uzasadniona jest tylko wówczas, gdy dyrektywy te mają postać okresów warunkowych, określających czynności, od spełnienia których uzależnione są skutki przewidziane w treści dyrektyw. Prostsze byłoby jednak użycie w tym przypadku wyrażenia „musi” lub „jest zobowiązany”, gdyż dyrektywa brzmiałaby wówczas jednoznacznie, usuwając potrzebę uciekania się do reguł interpretacyjnych.

W każdym razie należałoby postulować, żeby autorzy tekstów zarządzeń, instrukcji i innych aktów, przestrzegali ustalonych reguł, a przynajmniej unikali takich sytuacji, w których te same dyrektywy raz są konstruowane jako dyrektywy mocne, zaś innym razem podawane są w formie wskazówek celowościowych.

Postulat ten sprowadza się w gruncie rzeczy do przestrzegania przy doborze funktorów powinnościowych podstawowych zasad semantyki lub ściślej, kierowania się funkcjami znaczeniowymi, jakie przypisuje się tym wyrażeniom w języku prawniczym, różniącym się zresztą pod tym względem od języka potocznego wyłącznie uściśleniem stosowanych wyrażań. O ile bowiem w języku potocznym użycie nieścisłych lub nieostrych wyrażań nie stwarza na ogół większych trudności, o tyle w aktach zawierających dyrektywy postępowania może być źródłem błędnego rozumienia sensu wydanych dyrektyw.

Redagując projekt dowolnego aktu należy stanowczo określić, które z postulowanych norm mają być wprowadzone jako dyrektywy bezwzględnie wiążące, które zaś mają być traktowane jako wskazówki celowościowe, i zależnie od tego ustalić dobór właściwych funktorów określających jednoznacznie stopień powinności. Zabieg jest tym łatwiejszy, że instrukcje i inne akty wewnętrzne wydawne są w większości przypadków po ukazaniu się odnosnych aktów normatywnych, te ostatnie zaś przesądza, które z wprowadzonych norm mają charakter dyrektyw mocnych, a które traktowane są jako wskazówki celowościowe. Stopień powinności dyrektyw pochodnych, ustalonych w drodze interpretacji aktów normatywnych, z natury rzeczy musi być zgodny z charakterem dyrektyw pierwotnych, to jest wyrażonych w tych aktach. Rozstrzygnięcia wymaga zatem w zasadzie tylko sprawa dyrektyw o charakterze organizacyjno-technicznym, związanych z wykonaniem określonych norm prawnych.

W praktyce zarządzeniowców stosowane są dosyć często swoiste formy interpretacji przepisów prawnych. W instrukcjach i innych dyspozycjach wydawanych na podstawie odnosnych aktów normatywnych używany jest często zwrot: „... z przepisów... wynika...”, po czym następuje powtórzenie lub streszczenie tych przepisów, a w każdym razie

dyspozycje ograniczają się najczęściej do tego, co akt normatywny wyraźnie postanawia, nie wchodząc w zakres norm, które nie zostały w tym akcie wyrażone, a które ewentualnie mogłyby z jego treści wynikać.

Należałoby odróżniać normy, jakie zostały w odnosnych aktach wyrażone, od norm, o których na podstawie treści tych aktów można tylko wnioskować, traktując normy wyraźne jako przesłanki wnioskowania. Użycie terminu „wynikanie” w wyjaśnianiu sensu przepisów prawnych może być usprawiedliwione tylko wówczas, gdy ma się na myśli wynikanie oparte na prawach logiki. Schematami logiki nie zwykliśmy się jednak na ogół posługiwać, zwłaszcza że akty prawne, z którymi mamy do czynienia najczęściej, nie zawierają aż tak zawiłych przepisów, aby dla odczytania ich sensu należało odwoływać się do praw logiki, a przy tym znajomość tej dyscypliny nie jest aż tak powszechna, żeby można było swobodnie posługiwać się jej pojęciami, tym bardziej zaś schematami logicznego wnioskowania.

Dokładna analiza poszczególnych dyrektyw wnioskowania logicznego przekraczałaby ramy niniejszego artykułu, ponadto, wobec bogatej literatury przedmiotu, byłoby to najzupełniej zbędne. Jednakże, skoro komentatorzy aktów normatywnych operują niekiedy terminem „wynikanie”, nie przestrzegając przy tym obowiązujących reguł, wydaje się, że ze względu na przedmiot rozważań nie można tego tematu całkowicie pominąć, tym bardziej że podobne błędy logiczne spotyka się także w niektórych aktach normatywnych, co stwarza na ogół zbędne trudności interpretacyjne. Otóż na przykład przepis paragrafu 67 uchwały Nr 278 Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych (MP Nr 61, poz. 318) zawiera następujące zadanie: „...Minister Finansów może... wprowadzić określone odstępstwa od poszczególnych przepisów niniejszej uchwały, z zachowaniem podstawowych zasad, wynikających z tej uchwały”. Względnie semantyczne, jak też wyjątkowość użycia w podobnym kontekście wyrażenia „wynikających”, nasuwałyby wnioszek, że zakres upoważnienia do odmiennego uregulowania przedmiotu unormowanego uchwałą jest inny, aniżeli w przypadkach, gdy takie upoważnienia odniesione są wprost do przepisów lub zasad wyrażonych w odnosnych aktach normatywnych. Przyjęcie tej tezy podważałoby jednak sens cytowanego przepisu, gdyż zmiana któregokolwiek przepisu uchwały prowadziłaby także do zmiany zasad, jakie z przepisów tych wynikają, skoro bowiem ulegają zmianie przesłanki, to pociąga to za sobą również zmianę wniosków, co więcej, gdyby na skutek zmiany niektórych przepisów naruszona została wewnętrzna zgodność uchwały, żadna z dyrektyw wynikania logicznego nie mogłaby znaleźć zastosowania, a więc wszelkie zasady „wynikające” zostałyby niejako uchylone.

To, że upoważnienie do odmiennego uregulowania przedmiotu uchwały odniesione zostało do jej „poszczególnych przepisów”, natomiast ograniczenie zmian — do „zasad”, niczego nie wyjaśnia, a różnorodność użytej terminologii jest w tym przypadku co najmniej zbędna. Przez zasady rozumie się normy o charakterze dominującym, spełniające w sy-

stemie prawnym rolę szczególnie istotną, natomiast przepisy są zamkniętymi, wyodrębnionymi w pewne całości wypowiedziami, jakimi posługują się akty normatywne, przy czym zasada może być wyrażona w kilku, jak i w jednym, a więc „poszczególnym” przepisie. Poza tym, skoro już mowa o zasadach, to nie wiadomo dlaczego należałoby ich szukać poza tekstem uchwały, uciekając się do wnioskowania opartego na wynikaniu logicznym.

Z upoważnienia, które zostało w taki sposób zredagowane, organ upoważniony nie mógłby więc w konsekwencji skorzystać, chyba że wyrażenie „wynikających” zostałoby potraktowane jako nieistotne, użyte w jakimś innym sensie (w jakim?), odległym od jego sensu rzeczywistego. Takie rozwiązywanie trudności interpretacyjnych jest jednak brzemienne w niepożądane następstwa, może bowiem prowadzić do wniosku, że użyte w aktach normatywnych terminy lub zwroty językowe, ilekroć są „niewygodne” bądź też niejasne, mogą być przy interpretacji tych aktów po prostu pominięte.

Pewne wnioski co do praktyki zarządzeniowej należałoby także wysnuć z wytycznych Centralnej Komisji do Spraw Uporządkowania Resortowych Aktów Prawnych, wprowadzonych zarządzeniem Nr 14 Prezesa Rady Ministrów z dnia 30 stycznia 1968 roku. Rygory odnoszące się do praktyki legislacyjnej resortów, nakazujące w szczególności ograniczenie ilości wydawanych aktów, a zarazem zobowiązujące aparat ministerstw i centralnych urzędów do przeprowadzania konsultacji z właściwymi organami administracji

terenowej co do treści i celowości wydania odnośnych aktów normatywnych, powinny znaleźć pełne zastosowanie również w praktyce banków. Ostatecznie wydawane instrukcje i inne przepisy stanowią tylko pewną schematyzację procesów lub zjawisk gospodarczych, opartą z natury rzeczy na twierdzeniach nauk ekonomicznych, znanych nie tylko pracownikom jednostek centralnych. A jeżeli ze względu na charakter określonych procesów lub zjawisk bądź też dyskusyjność twierdzeń odnośnych dyscyplin ekonomicznych schematyzacja ich może być różna, to także trudno przesądzić, że wybór schematu musi być w każdym przypadku dokonany na szczeblu centralnym, chyba że będą o tym decydowały względy szczególne lub zasady obowiązującego systemu prawnego. Wprowadzenie przy tym obowiązku zasięgania opinii podległych jednostek co do celowości wydania odnośnych zarządzeń, jak też proponowanych rozwiązań merytorycznych, z pewnością usprawniłoby istniejącą praktykę.

W myśl powołanych wytycznych wszelkie akty ogólne resortów, choćby nie miały charakteru aktów normatywnych, muszą być opatrzone podpisami ministrów (podsekretarzy stanu), co w praktyce zmierza do ograniczenia „normotwórczej” działalności departamentów i innych funkcjonalnych komórek ministerstw. Analogicznie należałoby tę sprawę rozwiązać w aparacie bankowym, ograniczając wydawanie przez komórki branżowe „komunikatów”, wyjaśnień i innych dyrektyw o charakterze ogólnym.

— Informacje z zagranicy —

(maj 1968 roku)

AMERYKA ŁACIŃSKA: SYTUACJA FINANSOWA

W Alta Gorcia (Argentyna) odbyła się narada dyrektorów centralnych banków krajów Ameryki Łacińskiej, Stanów Zjednoczonych i Kanady. Przedmiotem obrad był międzynarodowy kryzys finansowy oraz ostatnie zmiany w dziedzinie międzynarodowego systemu walutowego. W czasie obrad przy drzwiach zamkniętych Stany Zjednoczone poinformowały swych partnerów z Ameryki Łacińskiej o kryzysie dolara oraz o swym stosunku do aktualnych problemów międzynarodowej płynności walutowej.

Rządy Ameryki Łacińskiej domagały się jak najszybszego zrealizowania postanowień dorocznego zgromadzenia Międzynarodowego Funduszu Monetarnego, zaaprobowanych na ostatniej sesji w Rio de Janeiro. Postanowiono wtedy stworzyć dodatkowy fundusz walutowy. Trudności w dziedzinie międzynarodowego systemu walutowego wywołały niepokój w Ameryce Łacińskiej, której łączne rezerwy złota szacuje się na blisko 3 mld dolarów, zaś zadłużenie wobec krajów innych kontynentów wynosi ponad 13 mld dolarów. Rządy krajów Ameryki Łacińskiej są bardzo zainteresowane w zwiększeniu międzynarodowej płynności walutowej i w tym kierunku wysuwały postulaty w czasie narady.

Na zebraniu ekspertów Boliwii, Chile, Ekwadoru, Kolumbii, Peru i Wenezueli, ta ostatnia wysunęła

propozycję, aby wenezuelski boliwar stał się oficjalną walutą proponowanego subregionalnego ugrupowania gospodarczego. Zasoby dewizowe Wenezueli wynoszą ponad 900 mln dolarów.

Centralny Bank Chile przeprowadził 9 maja devaluację, kolejną w roku bieżącym niewielką dewaluację escudo. Obecnie kurs escudo w stosunku do dolara wynosi 7,56 — 6,64 w kupnie i 7,57 — 7,65 w sprzedaży; kurs bankowy ustalono na 6,53 do 6,59 za dolar.

(jg)

FRANCJA:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

Podwyżki płac, osiągnięte w wyniku strajku generalnego, mogą spowodować w roku bieżącym deficyt bilansu płatniczego w wysokości 500 — 1000 mln franków. W konsekwencji rezerwy dewizowe, wynoszące obecnie 6 mld dolarów (w tym 80% w złocie), mogą się obniżyć o 10—15%, co z kolei spowodowałoby konieczność rewizji V Planu. Francuskie banki prywatne zachowują jednak spokój, gdyż według ich opinii gospodarka francuska jest zdrowa, a rezerwy dewizowe stwarzają dostateczne możliwości manipulacyjne.

Sprzedaż waluty francuskiej w ostatnich dniach maja osiągnęła rozmiary wymagające interwencji. Role interwentów pełniły kolejno: Bank Rozrachun-

ków Międzynarodowych w Bazylei oraz Nowojorski Bank Rezerwy Federalnej. W Zurichu kurs franka francuskiego wyniósł w dniu 29 maja 4,9740 w stosunku do dolara.

W dniu 30 maja Francja nie tylko zaprzestała interwencji na rzecz franka, ale zwróciła się do Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei o przerwanie operacji podtrzymywania franka. Wywołało to obawy przed dewaluacją franka i międzynarodowymi skutkami takiego posunięcia. Ucieczka kapitałów z Francji i trudności gospodarcze, wiążące się z ogólną sytuacją tego kraju, powodują sprzedaż franka francuskiego w całej Europie, przy jednoczesnym braku nabywców. Zwraca się jednak uwagę, że poważne zasoby dewizowe posiadane przez Francję nie dopuszczają do dewaluacji franka. Podkreśla się również, że podwyżka płac, gdyby nawet wywołała konieczność podniesienia cen francuskich towarów na rynkach światowych, nie spowodowałaby załamania gospodarki finansowej Francji.

Według opinii ekspertów, Francja — w odróżnieniu od Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych — nie odczuwała skutków deficytów bilansu płatniczego, jakie nękały tamte kraje.

W ostatnim dniu maja jasne było, że Francja jest zdecydowana utrzymać oficjalny parytet dolarowy franka. Wyjaśniono, że wobec sparaliżowania z powodu strajku działalności Banku Francji funkcję zastępczą pełni Nowojorski Bank Federalny. W dniu 31 maja wprowadzono ograniczenia dewizowe dla zapobieżenia spekulacyjnemu odpływowi kapitałów. Rozliczenia dewizowe nie podlegają kontroli. Obywatele francuscy udający się za granicę mogą wywieźć w ciągu roku 1.000 franków na osobę. Ograniczenia takie istniały już od początku 1967 roku.

Europejskie banki centralne i Bank Rozrachunków Międzynarodowych nie podtrzymywały franka na rynkach dewizowych.

Kryzys franka odbił się ujemnie na pozycjach dolara i funta szterlinga, natomiast poważnie wzmocniła się pozycja franka szwajcarskiego.

W kołach bankowych Paryża krążą pogłoski o podniesieniu stopy dyskontowej z 3,5% do 4,5%, a nawet do 5%.

(jg)

JUGOSŁAWIA:

PIERWSZA EMISJA AKCJI PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Jugosłowiański system zarządzania gospodarczego pozwala przedsiębiorstwom na zaciąganie kredytów pozabankowych, między innymi w formie emitowania akcji o stałym lub zmiennym — zależnym od zysków emitenta — oprocentowaniu. Z możliwości tych dotąd nie korzystano. Ostatnio największy jugosłowiański producent samochodów, przedsiębiorstwo państwowe „Crvena Zastava”, ma rozpiścić pożyczkę w kwocie 100 mln dinarów (około 8 mln dolarów) w celu zrealizowania planu przewidującego na rok 1971 produkcję 138.000 sztuk samochodów osobowych i ciężarowych na licencji Fiata. W roku 1968 fabryka ta ma wyprodukować 80.000 sztuk samochodów.

Przedmiotem emisji są akcje 6-procentowe, które będą mogły nabyć instytucje jugosłowiańskie i prywatni obywatele jugosłowiańscy za pośrednictwem Jugosłowiańskiego Banku Inwestycyjnego. Najniższa

wysokość subskrypcji akcji dla przedsiębiorstw wynosi 50 tys. dinarów, a dla osób prywatnych 500 dinarów.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

OPROCENTOWANIE ŚRODKÓW PRODUKCYJNYCH I KREDYTÓW BANKOWYCH

Oprocentowanie kredytów jest w NRD elementem kosztów własnych. Dotyczy to także odsetek od kredytów na racjonalizację, do roku 1965 potrącanych z zysku netto. Natomiast oprocentowanie środków produkcyjnych stanowi formę podziału zysku, jest wstępnym pobraniem przez budżet akumulacji, potrącaney od zysku netto proporcjonalnie do środków produkcyjnych.

Oprocentowane są wszystkie środki przedsiębiorstw, uważane w danej branży za produkcyjne. Wyłączone są środki trwałe i obrotowe, służące celom socjalno-kulturalnym i mieszkaniowym oraz środki trwałe oddane na skład. Oprocentowanie środków produkcyjnych jest obliczane od wartości bilansowej (na ultimo kwartału) brutto środków trwałych i od przeciętnej kwartalnej wartości środków obrotowych.

Oprocentowanie środków produkcyjnych jest zróżnicowane i wynosi w zależności od branż — w niektórych przypadkach także dla poszczególnych przedsiębiorstw — od 1% do 6%.

Przeciętne oprocentowanie w skali kraju wyniesie na koniec roku 1968 około 4,5% wartości środków produkcyjnych wszystkich przedsiębiorstw.

Wysokość odsetek od kredytów obrotowych wynosi 1,8%. Wysokość ta nie zmienia się (nie jest podwyższana) w zależności od umownego terminu spłaty. Natomiast wprowadzono możliwości różnicowania odsetek od normalnych kredytów obrotowych, zależnie od podmiotów kredytowania. Oddział banku ma prawo w odniesieniu do przedsiębiorstw gorzej pracujących różnicować odsetki w granicach od 1,8% do 3%. Istnieją możliwości bonifikaty nadwyżek ponad 1,8%, gdy przedsiębiorstwo spełni warunki przewidziane w promesie kredytowej.

Odsetki podwyższone, o charakterze sankcyjnym, od kredytów obrotowych wynoszą od 5,4% do 10,8%. Także przy tych kredytach stosuje się zasadę uwzględniania przy ustalaniu wysokości odsetek subiektywnych okoliczności, zależnych od podmiotów kredytowania, takich przede wszystkim jak: zdolność wygospodarowania przez przedsiębiorstwo odpowiedniego zysku, skuteczność oddziaływania procentem (stosunek środków obrotowych własnych do kredytowanych lub wysokość kredytu), termin usunięcia nieprawidłowości, a więc przewidywany termin spłaty kredytu. Odsetki od kredytów przeterminowanych wynoszą 12%.

Odsetki od kredytów na inwestycje przedsiębiorstw i od kredytów na racjonalizację, spłacanych do trzech lat, wynoszą 1,8%. Kredyty na inwestycje centralne nie są oprocentowane. Najtańsze są więc kredyty inwestycyjne. Przeciętne oprocentowanie kredytów bankowych wszystkich przedsiębiorstw w skali całego kraju wynosi około 2,8%.

Wyjątkiem od zasady najniższej stopy procentowej dla kredytów inwestycyjnych są kredyty na racjonalizację, a więc również o charakterze inwe-

stycyjnym. Oprocentowanie tych kredytów zostało zróżnicowane zależnie od umownego terminu spłaty. Kredyty z terminem spłaty do trzech lat są oprocentowane na 1,8%, odsetki od kredytów na cztery lata wynoszą 3,6%, na pięć lat — 5,4%, na sześć lat — 7,2%, na siedem lat — 9%. Gradacja odsetek ma powodować to, żeby przedsięwzięcia inwestycyjne o zbyt małej efektywności nie były kredytowane.

(kn)

RADZIECKIE BANKI ZA GRANICĄ

Za granicą działają dwa banki radzieckie: Banque Commerciale pour l'Europe du Nord S.A. (Bank Handlowy dla Europy Północnej S.A.) w Paryżu, założony w roku 1925 i Moscow Narodny Bank Limited (Moskiewski Bank Ludowy, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) w Londynie, Oddział w Bejrucie (Liban), założony w roku 1919. Oba banki trudnią się finansowaniem handlu i innych operacji przeprowadzanych między Związkiem Radzieckim, częściowo także innymi krajami socjalistycznymi a krajami kapitalistycznymi Europy i krajami Bliskiego Wschodu. Pracują według zasad prawa handlowego, obowiązującego w krajach ich siedziby i oddziału.

Kapitał akcyjny Banque Commerciale (akcje po 900 franków francuskich) wzrósł z 70 mln franków francuskich w roku 1966 do 90 mln w roku 1967, a w maju 1968 roku do 100 mln franków. Kapitał udziałowy (wpłacony) Moscow Narodny Bank (udziały po 1 funcie angielskim) wynosi 4 mln funtów angielskich. Kapitały obu banków są własnością rządu radzieckiego i radzieckich instytucji finansowych.

Oba banki ogłosiły ostatnio wyniki swych operacji w roku 1967. Suma bilansowa Banque Commerciale wzrosła z 3.265 milionów franków francuskich na ultimo roku 1966 do 3.753 milionów franków na koniec roku 1967. Struktura aktywów i pasywów nie uległa w roku 1967 istotnej zmianie. Jak uprzednio, wśród kapitałów obcych dominuje pozycja „banki i korespondencji” w wysokości 3.305 mln (w roku 1966 — 3.188). Wkłady klientów wynoszą 77 mln, akcepty 153 mln. Również aktywa obejmują głównie pozycję „banki i korespondencji” w wysokości 2.983 mln (w 1966 roku — 2.733). Pozycja „weksle” wzrosła do 342 mln, pozycja „dłużnicy” do 190 mln. Bank ten osiągnął w roku 1967 czysty zysk w wysokości 10,5 mln franków francuskich (w 1966 roku — 7,2 mln, w 1965 roku — 9,0 mln franków francuskich). Prawie cały zysk banku został — jak corocznie — przeznaczony na zwiększenie jego kapitału rezerwowego.

Suma bilansowa Moscow Narodny Bank osiągnęła wysokość 299 mln funtów szterlingów (w roku 1965 wynosiła 233 mln, w roku 1966 — 251 mln). Wśród aktywów dominuje pozycja: „korespondenci”, wynosząca 245 mln funtów; w większości są to kredyty udzielone na finansowanie handlu z Europą Zachodnią (w roku 1966 pozycja „korespondenci” wynosiła 210 mln, w roku 1965 — 197 mln funtów). W pasywach przeważa pozycja „dyskonto weksli” — 100 mln (przed rokiem — 81 mln). Wyniki finansowe roku 1967 były lepsze niż w latach poprzednich. Zysk wyniósł 700 tys. funtów i w całości został przeznaczony na kapitał rezerwowy (w roku 1966 zysk wyniósł 566 tys. funtów, z czego 550 tys. przeznaczono na kapitał rezerwowy).

(kn)

RUMUNIA:

KONTAKTY RUMUNII Z BANKAMI KAPITALISTYCZNYMI

Rumunia nawiązała nieoficjalne wstępne rozmowy w celu zbadania możliwości wstąpienia do Międzynarodowego Funduszu Walutowego. W szczególności chodzi o wstąpienie do Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego (Banku Światowego). Prezes tego banku Robert Mac Namara i generalny dyrektor Pierre Paul Schweitzer omawiali tę sprawę w czerwcu 1968 roku w Bukareszcie.

Sprawa przystąpienia Rumunii wymaga pokonania wielu trudności. Przystąpienie do Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest bowiem zależne od szeregu warunków, jak ustalenie parytetu walutowego, obowiązek publikowania rozmaitych danych gospodarczych i pieniężnych itd. Warunki te są tak trudne, że z krajów socjalistycznych tylko Jugosławia zgodziła się je wypełnić i tylko ona z tego obozu należy do Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

(kn)

RYNEK ZŁOTA

14 maja. Cena złota na rynku londyńskim przekroczyła 40 dolarów za uncję. Do tradycyjnych ośrodków wydobywania złota w ZSRR na Syberii i na Dalekim Wschodzie przybyły nowe rejony „złotodajne”. Należy wymienić Uzbekistan, Kirgizję, Tadżykistan i Kaukaz. Profesor W. Głęboki w wywiadzie dla agencji TASS oświadczył, że w ciągu ostatnich dwóch lat otworzono 150 kopalń. Dzięki odkryciom geologów radzieckie kopalnie złota zwiększyły produkcję trzykrotnie.

15 maja. Kurs złota w Londynie przekroczył 41 dolarów za uncję. Operatorzy tłumaczą to umiarkowanym, lecz uporczywym popytem i brakiem podaży. W Paryżu uncja złota kosztuje 40 dolarów. Tendencja zwykła również w Zurichu.

17 maja. Cena złota nie uległa istotnym zmianom.

W japońskich kołach rządowych i finansowych zrodziły się poważne obawy, co do możliwości dalszej podwyżki oficjalnej ceny złota. Obawy te zrodziła postępująca zwyżka kursów złota na wolnych rynkach. W obecnych warunkach utwierdza się w Japonii przekonanie, że Stany Zjednoczone będą zmuszone uzdrowić istniejącą sytuację. Ewentualna podwyżka ceny złota wymagałaby zgody Kongresu Stanów Zjednoczonych, a następnie Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Koła japońskie mają nadzieję, że w drodze odpowiedniej współpracy międzynarodowej można by uniknąć następstw ewentualnej podwyżki ceny złota, wyrażającej się w dewaluacji innych walut.

20 maja. Cena złota w Londynie wynosiła 42 dolary za uncję. W Zurichu płacono 42,25 dolarów za uncję, a w Paryżu — 42,17 dolara. Zauważa się powrót na rynek sprzedawców, zajmujących dotychczas pozycję wyczekującą.

Obserwatorzy zwracają uwagę na południowoafrykańską „złotą grę” wobec Stanów Zjednoczonych. Stany Zjednoczone są obowiązane utrzymać ustalo-

na w 1934 cenę złota 35 dolarów za uncję. Afryka Południowa — największy producent złota świata kapitalistycznego opowiada się za podwyższeniem ceny kruszcza. Po ustaleniu przed dwoma miesiącami dwupoziomowego kursu państwa zachodniego poolu złota liczyły, że nie będą zmuszone kupować złota oraz dążyły do tego, aby Afryka Południowa sprzedawała złoto na wolny rynek. Jednakże Afryka Południowa wstrzymała całkowicie sprzedaż, pozbawiając rynki dopływu złota i potęgując tym samym tendencje zwyżkowe na giełdach. Marża między ceną oficjalną a rynkową stale się powiększa. Całość produkcji Republiki Południowoafrykańskiej przejmują bank centralny, zwiększając rezerwy złota i dewiz do blisko 700 mln randów (około 400 mln funtów szterlingów) i — według oświadczenia ministra finansów Diederchsa — nie zamierza zmieniać tej polityki.

27 maja. Cena złota w Londynie wynosi 41,50 dolara za uncję. Odływ złota w sztabach z Wielkiej Brytanii w kwietniu wyniósł 223 mln funtów szterlingów, a w ciągu czterech miesięcy tego roku — 664 mln funtów szterlingów wobec 146 mln funtów w tym samym okresie roku zeszłego. Przeważająca część odpływu złota z Wielkiej Brytanii kierowana była do Szwajcarii i Lichtensteinu. Znaczny odływ obserwowano do Francji, Niemieckiej Republiki Federalnej, Niemieckiej Republiki Demokratycznej i Chin Ludowych.

30 maja. Cena złota w Zurichu wyniosła 41,87 dolara za uncję. Wypadki we Francji nie przyniosły spodziewanej haussy.

31 maja. Cena złota zwyżkowała w Londynie do 42 dolarów za uncję, a w Zurichu do 42,25 dolara za uncję.

W następnych dniach brak istotnych zmian.

11 czerwca. Na wszystkich europejskich rynkach złota nastąpił wzrost cen złota. Nowa gorączka wywołana jest, zdaniem obserwatorów, obawami o sytuację we Francji i losy franka. Są jednak opinie, że nowy run musiał się pojawić po paru dniach spokoju.

Na giełdach londyńskich kurs złota wynosi 41,90 dolara za uncję, podczas gdy w Paryżu cena złota osiągnęła 45,96 dolara za uncję. Sztaba złota kosztowała 7.250 franków wobec 7.055 franków dnia poprzedniego. Cena złota wzrosła również w Zurichu (o 75 centów na uncji). Głównymi nabywcami byli Amerykanie, którzy uzyskali zezwolenie na zakup złota dla celów przemysłowych. We Francji było niewielu nabywców w związku z wprowadzonymi przepisami dewizowymi.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

Z oficjalnych danych wynika, że w pierwszym kwartale bieżącego roku bilans płatniczy Stanów Zjednoczonych znacznie się poprawił w porównaniu z ostatnim kwartałem 1967 roku. W pierwszym kwartale bilans zamknął się ujemnym saldem 600 mln dolarów, podczas gdy w czwartym kwartale 1967 roku deficyt wyniósł 1,8 mld dolarów. W przeliczeniu jednak na cały rok deficyt wyniósłby 2,4 mld dolarów, a więc znacznie więcej niż przewidywał rząd. W myśl programu prezydenta John-

sona ujemne saldo bilansu płatniczego, które wynosiło w 1967 roku 3,6 mld dolarów, powinno być zredukowane o 3 mld dolarów.

Wielkie firmy niemieckie, jak Volkswagen i Lufthansa, zwiększają import ze Stanów Zjednoczonych i wstrzymują się z transferem zysków przedsiębiorstw filialnych w Stanach Zjednoczonych. Banki zachodni niemieckie pomagają w rozprowadzaniu obligacji amerykańskich, a Bundesbank skupuje amerykańskie czek.

(jg)

WĘGRY:

NOWE ZASADY POLITYKI KREDYTOWEJ

Z dniem 1 stycznia 1968 roku weszła w życie węgierska reforma gospodarcza. Jednocześnie weszły w życie wytyczne polityki kredytowej na rok 1968, zatwierdzone przez rząd. Wytyczne zmierzają do tego, aby za pomocą polityki kredytowej przyczynić się do powodzenia reformy, zwłaszcza do zapewnienia równowagi podaży i popytu. Ma być wprowadzona polityka „niedostatku pieniądza”, gdyż stosunkowo wysoki popyt przedsiębiorstw, zwłaszcza o charakterze inwestycyjnym, przypuszczalnie nie będzie mógł być pokryty przez podaż środków produkcji.

Banki mają prowadzić w roku 1968 „selektywną politykę kredytową”, zmierzającą do podwyższania podaży i utrzymywania popytu na odpowiednio niskim poziomie. Polityka kredytowa ma przyczynić się do tego, aby ustalone w planie gospodarki narodowej zadania handlu zagranicznego zostały zrealizowane, w szczególności aby wzrósł eksport taki, który przyniesie dewizy łatwo wymienialne i aby zwiększyć w imporcie udział dóbr inwestycyjnych.

Polityka kredytowa ma być prowadzona za pomocą konwencjonalnych instrumentów: wysokości kredytu, stopy procentowej, terminów płatności. Zasadniczo wszystkie przedsiębiorstwa będą obowiązywać jednolite warunki kredytowe. Tylko dla rozwiązania określonych zadań centralnych i dla zapewnienia harmonijnego rozwoju w niektórych przodujących branżach mogą być stworzone ograniczone preferencje.

Przedsiębiorstwa powinny finansować zapasy materiałowe środkami własnymi w ciężar funduszu rozwoju. Zmniejszy to możliwości samofinansowania inwestycji. Bank nie będzie udzielał kredytów albo będzie udzielał kredytów o krótkim terminie spłaty na sfinansowanie zapasów nieprawidłowych lub zbędnych.

Przedsiębiorstwom, w których wystąpią tendencje nadmiernego gromadzenia zapasów albo trudności zbytu wyprodukowanych wyrobów, banki powinny graniczyć przydział kredytów albo nawet odmawiać kredytowania.

Wolne środki przedsiębiorstw zgromadzone w bankach są oprocentowane następująco: wkłady do 6 miesięcy — 2%, do roku — 3%, do 2 lat — 4%.
(kn)

WIELKA BRYTANIA:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

W dniu 13 maja notowania funta szterlinga w Londynie wykazały najniższy kurs od momentu dewaluacji. Kurs funta obniżył się o 25 punktów do 2,3882 dolara. Jako przyczyny wymienia się porażkę

laburzystów w wyborach komunalnych oraz ogłoszenie ostatnich rezultatów brytyjskiego handlu zagranicznego.

Według zachodnioniemieckiej agencji DPA sytuacja funta szterlinga stała się krytyczna. Opinia agencji Reutera jest wręcz odwrotna. Przejściowe korzystniejsze sytuacje wiązały się z wypadkami politycznymi we Francji, wywierały one mniejszy nacisk na funt szterling niż na frank francuski.

Według agencji TASS rosnąca rozpiętość ceny złota postawi przed Stanami Zjednoczonymi problem dewaluacji dolara. W tej sytuacji utrzymywanie kursu funta szterlinga na niskim poziomie staje się niebezpieczne. Zachowanie oficjalnego kursu 2,40 dolara stawia rząd wobec alternatywy albo przeprowadzić dewaluację, albo rzucić na rynek rezerwy złota dla podtrzymania kursu waluty drogą jej masowego wykupu.

Dane z dnia 22 maja informują, że zadłużenie Wielkiej Brytanii wobec banków zagranicznych z tytułu pożyczek krótkoterminowych jest dwukrotnie wyższe od posiadanych rezerw złota i dewiz. Dokładna sytuacja nie jest jednak znana, gdyż minister finansów oświadczył, że w obawie przed niepożądaną spekulacją rząd nie może publikować ścisłych danych.

Deficyt bilansu handlowego Wielkiej Brytanii od chwili dewaluacji do początków maja wyniósł 506 mln funtów szterlingów. Tym samym zabieg dewaluacyjny, mający na celu poprawę sytuacji finansowej, nie przyniósł spodziewanego wyniku. Obserwatorzy uwa-

żają, że utrzymanie się obecnej sytuacji spowoduje szybkie wyczerpanie się zasobów finansowych Wielkiej Brytanii i zmusi do szukania pomocy w obcych bankach.

Według Krajowego Instytutu Badań Ekonomicznych (NIESR) prognoza brytyjskiego bilansu płatniczego sprzed dwóch miesięcy była zbyt optymistyczna. Obecnie sądzi się, że bilans płatniczy Wielkiej Brytanii zamknie się deficytem około 350 mln funtów szterlingów. Powodem tej korekty jest nieuwzględnienie znacznego wzrostu importu. (jg)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

BILANS BANKU HANDLU ZAGRANICZNEGO ZSRR

Bank Handlu Zagranicznego opublikował wyniki swej działalności w roku 1967. Suma bilansowa banku na dzień 1 stycznia 1968 roku wynosi 5.383 milionów rubli, to jest o 962 miliony więcej niż przed rokiem. Kredyty udzielone wyniosły 4.095 milionów rubli, to jest o 437 milionów rubli więcej niż przed rokiem. Salda rachunków bieżących i innych wzrosły o 911 milionów rubli. Kapitał akcyjny i rezerwy banku wzrósł do kwoty 363 milionów rubli. Czysty zysk wyniósł 27,1 milionów rubli (przed rokiem wynosił 22,6 miliona rubli).

(kn)

Źródła: PAP, Reuter, ADN, AFP, TASS, DPA, UPI, "Geld und Kredit", "Rynki Zagraniczne", "Le Monde", "Neu Zürcher Zeitung", "Die Welt", "Financial Times".

KOMUNIKAT

Narodowy Bank Polski zawiadamia, że Pracownia Socjologiczna przy Centrali Banku organizuje ANKIETĘ — KONKURS z nagrodami na wspomnienia byłych pracowników Narodowego Banku Polskiego, posiadających wykształcenie wyższe, którzy odeszli z pracy w Banku w latach 1960—1968. Konkurs nie dotyczy osób, które przeszły na rentę lub emeryturę.

Wszyscy byli pracownicy odpowiadający powyższym wymaganiom, którzy chcieliby wziąć udział w konkursie, a do których nie dotarła rozsyłana imiennie przez Pracownię Socjologiczną ankietę z warunkami konkursu, proszeni są o podanie swojego obecnego adresu do Pracowni Socjologicznej NBP w Warszawie, ul. Świętokrzyska 11/21 skr. poczt. 1011, w terminie do dnia 1 października 1968 roku, w celu przesłania im wyżej wymienionej ankiety. Pracownia Socjologiczna NBP prosi i zachęca wszystkich byłych pracowników do wzięcia udziału w konkursie. Nadesłane wspomnienia będą wykorzystane do badań naukowych, a ponadto pozwolą wyciągnąć praktyczne wnioski dla zapewnienia, w miarę możliwości, jak najlepszych warunków i atmosfery pracy w Banku.

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Bank Przemysłu i Handlu Niemieckiej Republiki Demokratycznej

Z dniem 1 stycznia 1968 roku rozpoczął działanie Bank Przemysłu i Handlu Niemieckiej Republiki Demokratycznej. Powołanie do życia tego banku wiąże się z reorganizacją struktury bankowości NRD w ogóle¹⁾ i stanowi element szeroko zakrojonych i od kilku już lat stopniowo realizowanych przedsięwzięć, mających na celu usprawnienie funkcjonowania zasad zarządzania gospodarczego w tym kraju.

Spośród nowych rozwiązań w organizacji bankowości w NRD na szczególną uwagę zasługuje organizacja i nowe zadania Banku Przemysłu i Handlu²⁾ — najpotężniejszego banku branżowego w NRD³⁾; problem organizacji i zadań banków finansujących gospodarkę narodową w dostosowaniu do przeprowadzanych reform gospodarczych stanowi także przedmiot zainteresowań i dyskusji w innych krajach socjalistycznych⁴⁾. Charakterystyka funkcji nowego banku wymaga na wstępie zwrócenia uwagi na przesłanki, jakimi się kierowano powołując go do życia. Następnie zostaną omówione statutowe zadania banku.

* * *

We wstępnej części uchwały Rady Ministrów NRD z dnia 13 grudnia 1967 roku w sprawie powołania Banku Przemysłu i Handlu NRD⁵⁾ wskazuje się na to, iż dalszy rozwój stosunków społecznych w socjalizmie oraz realizacja celu, jakim jest stałe powiększanie wielkości dochodu narodowego i dążenie do najbardziej efektywnego zużycia tego dochodu — wymaga wzmocnienia oddziaływania za pomocą kredytu i stopy procentowej, a także pogłębienia stosowania rachunku ekonomicznego. Uspołecznione przedsiębiorstwo, jako socjalistyczny producent towarów, planuje i kieruje procesem reprodukcji na własną odpowiedzialność i samo wygospodarowuje środki na rozszerzenie reprodukcji — łącznie ze środkami odprowadzanymi na cele ogólnopaństwowe. Przy takim założeniu konieczne jest przekształcenie stosunków finansowych między przedsiębiorstwem i bankiem, które dotychczas miały w znacznej mierze charakter administracyjny, na stosunki o charakterze czysto ekonomicznym. Jeśli reprodukcję pojmujemy się jako jednolity proces ekonomiczny, począwszy od etapu prac badawczych aż do zbytu wyprodukowanych wyrobów, to finansowanie i kontrola tego procesu powinny być skupione w jednym banku, który dla tego celu musi się rozwinąć w socjalistyczny bank komercyjny, pracujący według zasad rozrachunku gospodarczego. Funkcję tę powinien spełniać Bank Przemysłu i Handlu NRD.

Głównym zadaniem banku jest więc rozwijanie stosunków pieniężno-kredytowych z przedsiębiorstwami i jednostkami zarządzania gospodarczego, tak aby sprzyjały one zarówno wysokiej efektywności

jednolitego procesu reprodukcji, jak i maksymalnego przyrostowi dochodu narodowego i najbardziej korzystnemu podziałowi tego dochodu⁶⁾.

Kompetencje Banku Przemysłu i Handlu NRD obejmują sferę stosunków pieniężno-bankowych z przedsiębiorstwami własności ogólnonarodowej i innych form własności oraz jednostkami zarządzania gospodarczego — w dziedzinie przemysłu, budownictwa, handlu i komunikacji. Ponadto bank sprawuje specjalne funkcje organu kontroli państwowej — szczególnie w dziedzinie inwestycji oraz odprowadzania zysku do budżetu. Bank jest organem podporządkowanym Radzie Ministrów.

Stosunki pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem oparte są na umowach. Umowy kredytowe stanowią porozumienia jednostek jako dwóch równorzędnych partnerów. Umowa kredytowa powinna być zarówno dla banku, jak i dla przedsiębiorstwa instrumentem kierowania i kontroli gospodarki⁷⁾. Oddziaływanie ekonomiczne banku skierowane jest na optymalne wykorzystanie środków finansowych dla realizacji następujących celów:

- osiągnięcia najwyższego poziomu naukowo-technicznego w ramach podejmowanych przedsięwzięć,
- osiągnięcia wysokiej rentowności procesu produkcji — przede wszystkim przez kompleksową racjonalizację, stały wzrost wydajności pracy, obniżkę kosztów własnych i podniesienie jakości wyrobów,
- ograniczenia istniejących jeszcze nierentownych dziedzin wytwarzania, przynoszących straty,
- zwiększenia efektywności wykorzystania środków trwałych i obrotowych,
- produkcji wyrobów poszukiwanych na rynku krajowym oraz na rynkach światowych,
- wspierania planowych procesów kooperacyjnych w sferze produkcji i obrotu towarowego,
- stabilnego i ciągłego zaopatrzenia gospodarki i ludności,
- ugruntowywania zasady oszczędności we wszystkich dziedzinach gospodarki.

Na realizację szczególnie efektywnych przedsięwzięć gospodarczych, dotyczących rentownych i dewizowo korzystnych wyrobów, bank oferuje kredyty. Główne warunki udzielania kredytów bankowych są następujące:

- zgodność przeznaczenia kredytu z interesem ogólnospołecznym i interesem przedsiębiorstwa, jak i ustalonymi w planie wieloletnimi kierunkami rozwoju przedsiębiorstwa,
- realność osiągnięcia zaplanowanej rentowności oraz innych wskaźników efektywności, jak i realność

1) Informację na temat reformy bankowości w NRD zawiera artykuł P. Frenzel'a pt. Nowa struktura i nowe zadania banków w Niemieckiej Republice Demokratycznej, „Wiadomości NBP”, nr 3/1968.

2) W języku niemieckim: Industrie — und Handelsbank der Deutschen Demokratischen Republik.

3) Obok niego istnieje w dalszym ciągu Bank Rolny i Bank Handlowy (finansujący obroty handlowe z zagranicą) oraz nowo powołany Bank Państwa NRD o odmiennych funkcjach i zakresie działania.

4) Zobacz np.: Z. Grochowski: Bank w nowym modelu gospodarki węgierskiej, „Wiadomości NBP”, nr 2/1968, str. 71–74 oraz M. J. Serebrianij: Banksystem und Finanzierung der Betriebe in der UdSSR, „Deutsche Finanzwirtschaft”, nr 4/1968 str. 21–24.

5) Verordnung über die Bildung der Industrie — und Handelsbank der Deutschen Demokratischen Republik vom 13. Dezember 1967 (uchwała ta została opublikowana w „Deutsche Finanzwirtschaft”, nr 3/1968).

6) W wywiadzie dla czasopisma „Deutsche Finanzwirtschaft” prezydent Banku Przemysłu i Handlu, Karol Kaiser, stwierdził, że działalność banku koncentruje się obecnie na dwóch głównych kierunkach. Chodzi po pierwsze o to, aby wszystko to co jest pozytywne w ekonomice i rozwoju przedsiębiorstw umocnić i rozwijać; po wtóre zaś o podjęcie walki z marnotrawstwem środków. „Tam, gdzie proces reprodukcji nie jest ukierunkowany zgodnie z wymogami rewolucji naukowo-technicznej, bank wywiera środkami ekonomicznymi silny nacisk na zlikwidowanie zastojów a równocześnie dostępnymi mu środkami oddziałuje na zmiany tego procesu. Obydwa te zadania mają na celu wzmocnienie oddziaływania ekonomicznego w ramach całości systemu gospodarki socjalistycznej. Ich realizacja stawia jako konieczność oparcie socjalistycznych stosunków pomiędzy przedsiębiorstwem i bankiem na zasadach komercyjnych”. „Deutsche Finanzwirtschaft”, nr 4/1968, str. 7 i 8.

7) Do tej pory przedsiębiorstwa były powiązane z systemem kredytowym, w istocie rzeczy, formami administracyjnymi. Kredyty na inwestycje stosowane były w nieznanym tylko zakresie, przeważnie na pozaplanowe przedsięwzięcia racjonalizacyjne.

pokrycia rat kredytowych wraz z oprocentowaniem, bez zaniechania innych zobowiązań płatniczych oraz możliwość przeznaczenia na zamierzony cel odpowiedniego minimum środków własnych, określonego przez bank.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie jest w stanie wywiązać się z tych warunków, bank ma prawo odmowy udzielania kredytu. Działalność kredytowa banku realizowana jest w ramach planu kredytowego, który ma stanowić główną podstawę zarówno dla prowadzenia polityki kredytowej, jak i rozrachunku gospodarczego w ramach samego banku. Szczegółowe warunki kredytowania, uwzględniające specyfikę branżowo-gałęziową, w tym również wysokość stawek oprocentowania kredytów, określa prezydent banku.

Bank współdziała ściśle z komitetami produkcyjnymi przedsiębiorstw oraz radami społecznymi zjednoczeń i zapewnia stałą więź i współpracę z kierownictwem organizacji partyjnych tych jednostek. Celem tego współdziałania jest z jednej strony informowanie załóg przedsiębiorstw o podstawowych problemach i zadaniach ekonomicznych ich zakładu, a z drugiej strony — wcielanie w życie wniosków wynikających z doświadczeń i krytyki oraz propozycji wysuwanych przez załogi przedsiębiorstw. W ramach działalności ekonomiczno-kontrolnej bank współdziała z innymi organami kontroli społecznej, głównie z inspekcją robotniczo-chłopską i organem państwowej rewizji finansowej.

Bank Przemysłu i Handlu NRD podejmuje swoje zadania już na etapie planowania wieloletniego, a następnie w ramach planowania rocznego i w trakcie wykonywania planów rocznych. Wyściowym zadaniem banku na etapie planowania wieloletniego jest współudział w opracowywaniu programów rozwoju gospodarki zarówno w zakresie programów rozwoju ogólnego, kierunków i struktury rozwoju poszczególnych dziedzin gospodarczych, jak również planów i prognoz dotyczących poszczególnych zagadnień wyekonomicznych. W związku z tym bank prowadzi samodzielnie odpowiednie prace badawcze, opracowuje i przedstawia zainteresowanym organom propozycje i opinie dotyczące kierunków rozwoju gospodarki oraz efektywności tego rozwoju.

W powiązaniu z bilansowaniem podstawowych dziedzin gospodarki oraz na podstawie własnych badań i ocen, bank opracowuje bilanse kredytowe, jako wieloletnie oraz roczne plany kredytowe, określające zarówno kierunki polityki kredytowej, jak i źródła pokrycia akcji kredytowej. Bilanse kredytowe Banku Przemysłu i Handlu są przedstawiane Bankowi Państwa NRD⁸⁾, który prowadzi w tym zakresie działalność koordynacyjną w skali całej gospodarki narodowej. Bank uczestniczy w opracowywaniu planów wieloletnich i rocznych przede wszystkim w dziedzinach, gałęziach i zakładach decydujących o przyjętym tempie i strukturze rozwoju gospodarki. Zwraca przy tym uwagę głównie na to, czy własne środki finansowe, którymi odpowiednie jednostki dysponują, są kierowane na rozwój odpowiadający wytycznym ogólnym, a zamierzone rozwiązania najbardziej efektywne i rentowne⁹⁾. Bank przedstawia w tym zakresie uwagi i własne koncepcje dotyczące poszczególnych zakładów, jak również gałęzi i dziedzin gospodarki. Zajmując stanowisko i przedstawiając propozycje dotyczące planów przedsiębiorstw

i organów kierujących gospodarką, jak również w ramach wstępnych pertraktacji dotyczących przydziału kredytu, bank ma wywierać między innymi wpływ na:

- ukształtowanie się struktury rozwoju dziedzin wspólnych dla kilku gałęzi gospodarczych,
- większą koncentrację środków finansowych i materialnych na procesy racjonalizacyjne, zgodnie z wymogami „rewolucji naukowo-technicznej”,
- obniżkę kosztów własnych, poprawę rentowności — i inne kierunki preferencji gospodarczych, aktualnych w danym okresie.

Bank stosuje przy tym politykę różnicowania wymogów co do udziału środków własnych oraz kredytu bankowego, dążąc do zapewnienia najbardziej korzystnej struktury działalności inwestycyjnej, poprawy struktury majątku produkcyjnego przedsiębiorstw, sprzyjającej, wydajnej i wysoce rentownej działalności gospodarczej.

Biorąc udział w rozpatrywaniu wieloletnich i rocznych planów gospodarczych państwowych organów zarządzania gospodarczego i wybranych przedsiębiorstw, bank koncentruje się nie tylko na przedsięwzięciach i dziedzinach o rozwoju decydującym dla gospodarki, ale i na zamierzeniach dotyczących rozwoju jednostek, które wykazują nie planowane zadłużenia — w tym także zadłużenia w stosunku do państwa. W tych przypadkach zadaniem banku jest przedstawienie propozycji zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów i rentowności produkcji czy też usług, przy równoczesnym przedstawieniu propozycji przydziału kredytu bankowego na specjalnie efektywne przedsięwzięcia.

W toku wstępnych pertraktacji kredytowych w stadium planowania bank przedstawia przedsiębiorstwu lub innym jednostkom zarządzania gospodarczego oferty kredytowe czy też zawiera z nimi odpowiednie umowy. W umowach kredytowych określa się prawa i obowiązki obu partnerów transakcji komercyjnej¹⁰⁾ w zakresie warunków udzielania kredytu, jego oprocentowania i spłaty, jak również ustala się sankcje za naruszenie umowy kredytowej. Warunki udzielania kredytu są określane bliżej w miarę precyzowania celów zakreślonych w planach przedsiębiorstw¹¹⁾.

Zadania banku w okresie realizacji planów gospodarczych znajdują oparcie w umowach zawartych z poszczególnymi jednostkami gospodarczymi i są przez nie określane. Bank prowadzi dla tych jednostek konta i przejmuję ich wkłady. Przez działalność komercyjną, szczególnie zaś przez różnicowane oprocentowanie wkładów pieniężnych bank wywiera wpływ na zgodne z planem zastosowanie i najbardziej efektywne zużycie wygospodarowanych środków. Bank prowadzi oczywiście również powierzone transakcje płatnicze i rozrachunkowe. Służy przy tym swoją radą co do wyboru dopuszczonych przez przepisy form realizacji stosunków towarowo-pieniężnych (rozliczeń) między przedsiębiorstwami.

Bank udziela kredytów zarówno na prace badawcze i rozwojowe, na cele inwestycyjne, jak i na finansowanie całokształtu działalności produkcyjnej i obrotu

10) W języku niemieckim: die Rechte und Pflichten der Geschäftspartner.

11) Najpilniejszym zadaniem w pierwszym okresie 1963 roku jest zakończenie akcji zawierania umów kredytowych. Zwraca się przy tym uwagę na to, aby zarówno kredyty, jak i środki własne były angażowane na określone przedsięwzięcia tylko wówczas, kiedy zaplanowane inwestycje są przygotowane do realizacji, kiedy zapewniają wyższą efektywność środków trwałych i kiedy przejmowanie do eksploatacji nowych zdolności produkcyjnych może nastąpić w terminach przewidzianych w planie. Zwraca się też uwagę na to, aby określony w planie na rok 1968 poziom zapasów materiałów, produkcji w toku i wyrobów gotowych nie został przekroczony. Zadaniem do zrealizowania w pierwszym kwartale bieżącego roku było ponadto zapewnienie ciągłości procesów produkcyjnych oraz wykonanie w tym kwartale rocznego planu eksportu w wysokości około 23–24%. Bank Przemysłu i Handlu podjął realizację powyższych zadań przy aktywnym wprężeniu do tych celów kredytów bankowych. Założenia polityki kredytowej przewidują też zastosowanie kredytów na pozaplanowe przedsięwzięcia racjonalizacyjne, wyzwalające rezerwy mocy produkcyjnych oraz udzielanie w uzasadnionych przypadkach kredytów na finansowanie środków obrotowych na okres przekraczający jeden rok, na podstawie publikacji podanej w notce 6.

8) Funkcje Banku Państwa NRD przedstawia P. Frenzel w artykule cytowanym w notce 1.

9) Obok bezspornych korzyści wynikających z nowej organizacji występują obecnie jeszcze trudności realizacji nowych zadań i pewne mankamenty dotychczasowej pracy. W wielu przypadkach ocena procesów reprodukcji nie miała jeszcze charakteru jednolitego. Nie zawsze też poziom własnych ocen i kalkulacji był dostateczny. W szeregu przypadków oceniano głównie przedsięwzięcia, które miały być finansowane kredytem bankowym, zaniebując dokonanie odpowiedniej oceny inwestycji finansowanych ze środków własnych. Poziom i dokładność rachunku ekonomicznego były też w niektórych przypadkach niezadowalające. W związku z tym w roku bieżącym bank dokłada starań do lepszego wyszkolenia swojej kadry i opracowania niezbędnych instrukcji na podstawie publikacji podanej w notce 6.

towarowego — z uwzględnieniem powiązań kooperasijskich poszczególnych jednostek gospodarczych. Bank udziela także kredytów dewizowych na import nowej techniki i jej zastosowanie w produkcji szczególnie rentownych i dewizowo korzystnych wyrobów, jak i w celu dostosowania działalności produkcyjnej do zmieniających warunków rynku i rozwoju eksportu.

W powiązaniu z działalnością kredytową, płatniczą i rozrachunkową bank prowadzi **ekonomiczną kontrolę** przestrzegania warunków określonych w umowie kredytowej. Kontrola obejmuje badanie zużytkowania zasobów i wykorzystywania własnych środków finansowych, z punktu widzenia wypełniania obowiązków gospodarczych, szczególnie zobowiązań płatniczych. Kontrole są prowadzone kameralnie w banku i pogłębiane w terenie — na miejscu realizacji przedsięwzięć gospodarczych. W odniesieniu do ważnych przedsięwzięć inwestycyjnych bank, z upoważnienia państwa, prowadzi specjalne kontrole, począwszy od kontroli przygotowania i realizacji inwestycji, do osiągnięcia planowanych efektów ekonomicznych włącznie. O wynikach kontroli, jak i przeprowadzanych analiz i ocen Bank powiadamia Państwową Komisję Planowania, Ministerstwo Finansów, Bank Państwa, Ministerstwo Gospodarki Materiałowej i Urząd do Spraw Cen, składając odpowiednie opracowania. Bank otrzymuje też od tych jednostek odpowiednie opracowania, niezbędne dla jego działalności analityczno-ekonomicznej i kontrolnej. Dyrektorzy oddziałów banku są obowiązani dostarczać odpowiednie opracowania analityczne i propozycje dotyczące problemów ekonomicznych danego terytorium miejscowym radom narodowym i ich organom (prezydium).

Bank Przemysłu i Handlu NRD dostarcza również środków finansowych na wkłady państwa w przedsiębiorstwach z udziałem państwowym¹²⁾. Bank

pełni w tych przypadkach funkcję przedstawicielstwa państwa — o ile nie zostało to powierzone określonej przedsiębiorstwu, zjednoczeniu lub innemu organowi.

Na czele banku stoi mianowany przez prezesa Rady Ministrów prezydent, odpowiedzialny jednoosobowo za całokształt działalności banku. Prezydent banku opiera swoje decyzje na opiniach Rady Banku, której członkami — oprócz przedstawicieli dyrekcji banku — są też odpowiedni eksperci, zatrudnieni w innych jednostkach gospodarczych. Bank posiada oddziały okręgowe, powiatowe i „przemysłowe”¹³⁾.

Bank działa według zasad rozrachunku gospodarczego, opierając się na własnym planie finansowym. Bank jest obowiązany lokować nadwyżki środków, gromadzone na prowadzonych przezeń rachunkach, w Banku Państwa NRD i ma prawo zaciągać w razie potrzeby w tymże banku kredyty refinansowe. Bank dysponuje funduszem własnym w wysokości co najmniej 700 mln marek oraz funduszem rezerwowym (zasilanym z dochodów pochodzących z podwyższonych odsetek i przeznaczonych na pokrycie strat wynikających z udzielenia kredytów związanych z pewnym ryzykiem).

ARKADIUSZ WOŁOWCZYK

Ministerstwo Finansów

¹²⁾ Dotyczy to specyficznej dla NRD grupy przedsiębiorstw prywatnych, w których państwo ma swój udział.

¹³⁾ Statut Banku wymienia: „Bezirksdirektionen” (dyrekcje okręgowe), „Kreisfilialen” (oddziały powiatowe) i „Industriebankfilialen” (co autor tłumaczy jako oddziały przemysłowe; chodzi tu prawdopodobnie o oddziały banku mające siedziby w miastach nie stanowiących powiatów, w których jednak skupiają się jednostki gospodarcze, przy czym ich wielkość oraz liczba uzasadniają utworzenie filii banku). Porównaj § 26 statutu stanowiącego załącznik do uchwały powołanej w notce 5.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Doświadczenia łódzkie związane z organizacją zakładu rachunkowości zmechanizowanej

Po podjęciu decyzji o potrzebie zorganizowania odrębnego oddziału dla mechanizacji prac księgowych oddziałów miejskich w Łodzi, dyrektor Oddziału Wojewódzkiego NBP w Łodzi powołał komisję organizacyjną do spraw ZRZ. W skład jej weszli: główny księgowy oddziału wojewódzkiego, naczelnicy wydziałów kadr i zatrudnienia, organizacji, planowania, administracyjno-gospodarczego oraz szef służby gospodarczej. Organizacja prac komisji, inicjatywa zwoływania jej posiedzeń należała — oprócz oczywiście przewodniczącego — do głównego księgowego i naczelnika wydziału organizacji. Komisji przewodniczył zastępca dyrektora do spraw operacyjnych i administracyjnych.

Dzień 19 lutego wyznaczony został jako termin uruchomienia ZRZ i data ta zakreślała tok wszystkich prac. Początki pracy organizatorskiej były jednak nieco mniej formalne. Komisja jako zespół wieloosobowy, reprezentujący różne kierunki pracy zawodowej, nie była organem powołanym do kształtowania ogólnego kierunku organizacyjnego. W trybie nieformalnym pierwsze koncepcje organizacyjne wykształciły się w dwóch współpracujących wydziałach, to jest operacyjno-rachunkowym i organizacyjnym. W toku tych pierwszych rozważań nieformalnych

zestawiono listę zagadnień, które mogą oddziaływać ujemnie na pracę ZRZ. Do nich zaliczyliśmy:

— konsekwencje wynikające ze zmiany numeracji rachunków bankowych,

— różnorodność stosowanych form i metod pracy w oddziałach,

— różnorodność techniki pracy poszczególnych pracowników,

— dezintegrację personelu, wynikającą z połączenia pracowników zatrudnionych w różnych oddziałach,

— konieczność pogodzenia pracy oddziału operacyjnego, którego likwidację zakładaliśmy (VII O/M) z prowadzonymi robotami adaptacyjnymi. Problem ten był trudny do rozwiązania ze względu na zdecydowanie odmienne potrzeby funkcjonalne oddziału i zakładu rachunkowości zmechanizowanej.

Te pierwsze wątpliwości były inspiracją do bardzo wczesnego (lipiec 1967 r.), bo już na osiem miesięcy przed uruchomieniem ZRZ, podjęcia prac. Postawiono wówczas znacznie wyprzedzić zmianę numeracji rachunków bankowych, wynikającą z konieczności przemieszczenia tych rachunków między oddziałami. Chodziło o to, żeby istniał dostatecznie długi okres czasu na przyswojenie sobie nowej numeracji przez

klientów naszych oddziałów i ich klientów. Jeśli weźmie się pod uwagę wielkość Łodzi jako ośrodka przemysłowego, ilość i charakter skoncentrowanego w mieście przemysłu (około 40% całego przemysłu włókienniczego), to jasne jest, że sprawa numeracji rachunków miała dla nowej organizacji rachunkowości podstawowe znaczenie. Problem był tym trudniejszy do rozwiązania, że zmiana numeracji rachunków musiała być przeprowadzona w dwóch etapach. Pierwszy element rachunku (numer oddziału) mógł być zmieniony dopiero z chwilą powołania ZRZ, natomiast trzeci element mógł być zmieniony wcześniej, z tym że fizyczne przemieszczenie rachunków do nowych oddziałów mogło być, ze względów lokalowych, dokonane dopiero z dniem uruchomienia ZRZ i likwidacji VII Oddziału Miejskiego NBP.

W tej sytuacji zdecydowano się na zabieg polegający na zmianie trzeciego elementu numeru rachunku bankowego w stosunku do wszystkich jednostek w Łodzi. Przy tej okazji zaistniały warunki do lepszego uporządkowania pracy w przyszłym ZRZ.

Dla oddziałów przyjęto numerację według grup numerów. Na przykład:

- I Oddział Miejski grupuje numery rachunków od 1000 do 1999.
- II Oddział Miejski grupuje numery rachunków od 2000 do 2999.
- III Oddział Miejski grupuje numery rachunków od 3000 do 3999.
- IV Oddział Miejski grupuje numery rachunków od 6000 do 6999.

Dzięki temu trzeci element numeru rachunku został związany z numerem oddziału. Rachunki klientów, w ramach przydzielonych im nowych numerów, zgrupowane zostały według branż, poczynając od najniższej numeracji branży, co znakomicie miało ułatwić sporządzanie wszelkiej sprawozdawczości operacyjnej w ZRZ. Przy tym niemałe znaczenie miał fakt, że zmiana dotyczyć miała wszystkich klientów, a zatem tradycyjne już nieraz nawyki naszych klientów miały ulec zmianie. Chcąc uniknąć konfliktów, możliwych w takich przypadkach lub nieporozumień, opracowaliśmy pismo o jednakowej treści do wszystkich klientów. W piśmie tym powiadomiono o zmianie trzeciego elementu rachunku bankowego i o tym, że zmiana pierwszego elementu nastąpi z chwilą uruchomienia ZRZ, wyjaśniając jednocześnie motywy, które zmuszają bank do takiej decyzji.

Zmiana, o której piszemy, zarządzona została pismem z dnia 24 sierpnia 1967 roku, a nastąpiła w dniu 10 października 1967 roku. Godny zanotowania jest fakt, że nie mieliśmy żadnej reklamacji ze strony klientów na tę dość dla nich kłopotliwą decyzję. Aby sprawa ta mogła być już wówczas załatwiona, musiało dokonać nowego podziału przedsiębiorstw między oddziały i decyzje te skonfrontować z możliwościami, wynikającymi z bardzo już głębokiej specjalizacji oddziałów, z możliwościami i warunkami lokalowymi.

Zmiana numeracji rachunków bankowych była wyjściem z organizacji ZRZ na zewnątrz banku, jednocześnie rozmiary pracy wewnątrzorganizacyjnej rosły z dnia na dzień, co zmuszało do ujęcia całości problematyki w karby jednolitego planu, któremu wszystkie poczynania zostały podporządkowane. W sierpniu 1967 roku z fazy formułowania zasad działania przechodzimy do konkretyzowania spraw.

Harmonogram prac został opracowany przez wydział organizacji przy współudziale głównego księgowego ZRZ. W harmonogramie ujęto wszystkie podstawowe prace, planowany czas ich wykonania, zespoły kooperujące i osobę odpowiedzialną za realizację zadania. Harmonogram otrzymali wszyscy członkowie komisji i był on dla nich nakazem, mającym rangę polecenia służbowego. Z treści harmonogramu wynikało w sposób oczywisty, że całość zadania zamykała się w następujących grupach zagadnień:

- sprawy ogólnooorganizacyjne,
- sprawy techniki operacyjnej,
- sprawy szkoleniowe,
- sprawy remontowo-budowlane,
- sprawy zaopatrzeniowe,
- sprawy kadrowe.

Sprawy te omówimy kolejno.

W sprawach ogólnooorganizacyjnych o charakterze porządkowym przyjęto zasadę, że wszystkie sprawy ZRZ mają priorytet, jeśli chodzi o ich techniczne wykonanie oraz że kopia każdego pisma, które w jakikolwiek sposób łączy się ze sprawą ZRZ, musi być przekazywana do wydziału organizacji. W ten sposób wszystkie sprawy dotyczące ZRZ, niezależnie od koordynacji na posiedzeniach komisji czy też w drodze osobistych decyzji przewodniczącego komisji, podlegały kontroli i nadzorowi ze strony jednego ośrodka, w którym ogniskowały się wszystkie częściowe rozwiązania. Wówczas, to jest w sierpniu 1967 roku, postawiliśmy również tezę, że:

— powodzenie pracy ZRZ będzie w znacznym stopniu uzależnione od stopnia osobistego zaangażowania pracowników w nim zatrudnionych,

— rytmiczny przebieg pracy, w najważniejszym pierwszym dniu pracy, zależy w znacznym stopniu od jednolitości wykonawstwa, od jednolitości nawyków,

— należałoby stworzyć warunki, w których praca w istniejących oddziałach nie różniłaby się od pracy ZRZ, a moment zgrupowania wszystkich pracowników w ZRZ powinien mieć charakter tylko czysto formalny,

— dalsze prace organizacyjne i szkoleniowe oraz związane z ewentualnymi modyfikacjami techniki operacyjnej mogą być kontynuowane po zapoznaniu się z doświadczeniami innych okręgów bankowych.

Zgodnie z tymi tezami główny księgowy ZRZ rozpoczął w sierpniu 1967 roku badania techniki pracy w oddziałach miejskich. Badania i obserwacje prowadzone przez dłuższy czas wykazały tak dużą różnorodność stosowanych metod, że konieczne było uporządkowanie tych spraw. Od października do końca stycznia 1968 roku trwały prace zmierzające do wprowadzenia jednolitych metod pracy we wszystkich oddziałach, objętych centralizacją rachunkowości. Prace te polegały na zapoznaniu się z występującymi różnicami w opracowaniu jednego najlepszego rozwiązania, wypróbowaniu go w jednym z oddziałów — był to z reguły VI Oddział Miejski NBP — i stopniowym wprowadzaniu. W pierwszej fazie zwrócono oddziałom uwagę na przyjęte rozwiązania z zaleceniem ich stosowania. Od dnia 1 lutego 1968 roku, to jest na 38 dni przed uruchomieniem ZRZ, wszystkie oddziały objęte scentralizowaną rachunkowością otrzymały polecenie stosowania jednolitych metod pracy. Podajemy zestaw dyspozycji, do jakich oddziały musiały się zastosować od dnia 10 stycznia br.

1. Wprowadzono zmianę systemu księgowego według schematu 40 (szkolenie operatorów trwało od dnia 10 stycznia br).

2. W dniu 31 stycznia 1968 roku, po zakończeniu czynności operacyjnych lub w dniu 1 lutego bieżącego roku w godzinach rannych oddziały miały obowiązek przenieść obroty i salda od początku roku na nowo otwarte syntetyczne karty księgowe oraz salda na księgowe karty analityczne.

Wszystkie karty księgowe założone w oddziałach od dnia 1 lutego bieżącego roku podlegały przemieszczeniu do ZRZ. W związku z tym od dnia 1 lutego bieżącego roku w odniesieniu do księgowości na rachunkach klientów wyciągi należało sporządzać w dwóch egzemplarzach, których jeden przeznaczony był dla klienta, drugi dla oddziału. Wyciągi przekazane dla oddziału miały umożliwić — po przekazaniu kart księgowych ZRZ — ciągłość zapisów księgowych na poszczególnych rachunkach. Zamieszczane na nich nazwy i adresy oraz numery rachunków należało sprawdzić z aktualnym wykazem jednostek, a następnie odbić na nowo zakładanych kartach księgowych, które miały obowiązywać od dnia 1 lutego bieżącego roku.

3. Oddziały zobowiązane zostały do składania przy czekach gotówkowych formularza „zawiadomienie o księgowaniu” według wzoru podanego w „Tymczasowych przepisach”, paragraf 10 i 27. Asygnaty kasowe, wystawiane przez oddziały, miały być sporządzane z jedną kopią.

4. Primanoty kasowe należało sporządzać zgodnie z paragrafem 10, punkt 30 Tymczasowych przepisów na wąskich taśmach papierowych (ze względu na rodzaje posiadanych maszyn) i ściśle według wzoru i podziału grupowego rachunków.

5. Primanoty memoriałowe należało sporządzać na szerokich taśmach papierowych, ściśle według wzoru i podziału grupowego rachunków, oddzielnie dla strony „Wn” i oddzielnie dla strony „Ma”. Ta dyspozycja wiązała się z założonym w schemacie organizacyjnym prowadzeniem dziennika obrotów przez dwóch pracowników i miała na celu szybsze zlokalizowanie i wykrywanie błędów.

6. Kontrolerzy dyspozycji zostali zobowiązani do zamieszczenia odcisku stempla dziennego na wszystkich odcinkach poleceń przelewu, składanych na formularzu 4130 „zbiorcze polecenie przelewu” i zrealizowanych w dniu złożenia ich do banku, w odniesieniu do których stempel dzienny powinien być zamieszczony na „zbiorczym poleceniu przelewu” i odcinkach D, B i C. Pracownicy rachunkowości mieli sprawdzać otrzymane zbiorówki klientów F-4130 metodą „zerową”.

7. Kontrolerzy dyspozycji mieli zamieszczać odciski stempla dziennego na wszystkich odcinkach wykupionych żądań zapłaty i ujmować je w zbiorówki F-4133/II. Pracownicy rachunkowości mieli sprawdzać zgodność sporządzanych przez kontrolerów dyspozycji zbiorówek metodą „zerową” na podstawie odcinków „C”.

8. Oddziały wstrzymały przyjmowanie trójdcinkowych poleceń przelewu (zielonych).

9. Kontrola otrzymanych awizów i załączników miała być przeprowadzona przez poszczególnych pracowników w ten sposób, że po dokonaniu kontroli przewidzianej w instrukcji służbowej B/13 każdy pracownik miał uzgadniać awiza z załącznikami nie w stosunku do każdego poszczególnego awizu, lecz globalnie do całości dokumentów.

Wszystkie wyżej wymienione dyspozycje były tematem odpraw szkoleniowych w okresie poprzedzającym ich wprowadzenie. Przez ujednolicenie metod pracy w oddziałach chciano osiągnąć kilka celów. Przede wszystkim chodziło o opanowanie nowych metod opracowywania dokumentów i to w takim stopniu, aby w dniu uruchomienia ZRZ było to już swego rodzaju nawykiem. Ponadto, ze względu na dyspozycje podane w punktach 1 i 3, do nowego systemu mieli się również przystosować klienci, a dla kierownictwa miało to być okres analizy i obserwacji wprowadzonych zmian, okres konfrontacji wydedukowanych rozwiązań z praktyką.

Dzień 31 stycznia 1968 roku nie był w oddziałach łatwy. W dniu tym wszystkie zainteresowane oddziały miejskie przeszły na księgowanie według schematu 40. W związku z tym — po zaksięgowaniu wszystkich operacji i uzgodnieniu dnia — należało przenieść salda kart analitycznych i syntetycznych na nowe karty kontowe. Celowo nie zrobiono tego w dniu 31.12.1967 roku, gdyż zgodnie z przyjętymi koncepcjami założenie kart kontowych dla ZRZ miało być dokonane w oddziałach, a z chwilą uruchomienia ZRZ nastąpiło jedynie protokolarne przekazanie tych kart, otwartych w dniu 1 lutego bieżącego roku. Spowodowało to konieczność pracy w godzinach nadliczbowych, ale pozytywne skutki tej akcji ujawniły się wyraźnie w dniu uruchomienia ZRZ.

Dla upewnienia się, że wprowadzony system stosowany jest ściśle, upoważniliśmy głównego księgowego ZRZ do kontroli pracy we wszystkich pięciu oddziałach. Okazało się, że zastosowane rozwiązania powodują wzrost czynności w zespołach kontrolerów dyspozycji, głównie w wyniku takich czynności, jak stemplowanie odcinków B, C i D poleceń przelewów, odcinków D i C żądań zapłaty, sprawdzanie metodą kontroli „zerowej”. Tego rodzaju sytuacja zmieniła w pewnym stopniu nasze koncepcje obsady etatowej w oddziałach po uruchomieniu ZRZ. Ostatecznym jednak sprawdzianem miał być dzień 11 marca bieżącego roku, to jest pierwszy dzień pracy ZRZ. Dzień ten poprzedziła wielomiesięczna praca

znacznego sztabu ludzi, a także likwidacja jednego bardzo dużego oddziału operacyjnego.

Inną równie ważną grupą zagadnień były **sprawy szkoleniowe i informacyjne**. Jakie założenia tkwiły u podstaw szeroko pojętej akcji szkoleniowej i informacyjnej:

1) pracownicy, którzy mieli być przeniesieni do ZRZ, z reguły i w większości przypadków mają dobre opanowaną technikę pracy. Szkolenie zatem może dotyczyć w zasadzie nowych rozwiązań zastosowanych w ZRZ;

2) główny ciężar nowych rozwiązań spoczywać będzie na tak zwanym średnim kierownictwie (kierownicy grup, sekcji itd). Szkolenie tej grupy pracowników powinno być tak ułożone, aby zasób wiadomości teoretycznych można było wykorzystać w praktyce, aby nowe informacje stały się dla nich „starymi” już w dniu uruchomienia ZRZ;

3) o nowych rozwiązaniach, wynikających z faktu uruchomienia ZRZ muszą być poinformowane wszystkie oddziały nie bilansujące;

4) powołanie ZRZ spowoduje konieczność przeniesienia rachunków banków do innych oddziałów. Stąd konieczność poinformowania kierownictwa banków o naszych zamierzeniach;

5) zakład rachunkowości zmechanizowanej w Łodzi utworzono w ramach realizacji programu nakreślonego po VII Plenum KC PZPR. Stąd konieczność udzielenia odpowiedniej informacji komitetowi łódzkiemu i wojewódzkiemu PZPR;

6) zakład rachunkowości zmechanizowanej będzie nową jednostką organizacyjną. Stąd konieczność poinformowania o jego powstaniu Zarządu Okręgu ZZPPIŚ, który miał kierować zorganizowaniem ogniw związkowych w ZRZ i ukształtowaniem życia społecznego w tej jednostce.

Założenia podane w punktach 5 i 6 zrealizowano w ten sposób, że członkowie dyrekcji oddziału wojewódzkiego poinformowali wymienione organizacje polityczne i społeczne.

Założenie podane w punkcie 4 wykonaliśmy, organizując w dniu 24 września 1967 roku spotkania z kierownictwem Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego. W trakcie tego spotkania przekazaliśmy informację o aktualnym poziomie i kierunkach prac NBP w zakresie automatyzacji i mechanizacji oraz wskazaliśmy — na tle perspektyw rozwojowych mechanizacji prac obrachunkowych — na zadania i rolę przyszłego ZRZ. Problemy poruszone na spotkaniu — jak nas poinformowano — były przyjęte pozytywnie. Ze swej strony z przyjemnością możemy stwierdzić, że nasze koncepcje organizacyjne w części dotyczących obsługi banków spotkały się z pełnym zrozumieniem, co w znacznym stopniu ułatwiło nam bardzo trudny i złożony problem dokonania nowego podziału rachunków klientów między oddziały.

Założenie podane w punkcie 3 realizowane było niejako permanentnie, z tym że początkiem tej informacji ciągłej była narada z dyrektorami i głównymi księgowymi oddziałów miejskich w dniu 19 lipca 1967 roku.

Założenia podane w punktach 1 i 2 wymagały zastosowania form organizacyjnych używanych w szkoleniu, to jest odpraw szkoleniowych. Główny nacisk położono na szkolenie tak zwanej średniej kadry kierowniczej, która w przyszłości miała stanąć na czele zespołów pracowniczych. Odprawy szkoleniowe odbywały się w godzinach rannych, z reguły przed rozpoczęciem pracy. W odprawach brało udział 12 osób z oddziałów operacyjnych, prowadził je główny księgowy ZRZ, uczestniczył w nich również główny księgowy oddziału wojewódzkiego. Odprawy te były wizytowane przez dyrektora oddziału wojewódzkiego i naczelnika wydziału kadr i zatrudnienia tegoż oddziału. W szkoleniu wykorzystywano również w dużym stopniu metodę seminariów. Od dnia 13 września 1967 roku do dnia 22 marca 1968 roku odbyło się dziesięć odpraw, każda z nich trwała około dwóch godzin, czyli że na szkolenie każdego pracownika średniej kadry kierowniczej wypadło około

40 godzin. Zakładano, że osoby szkolone staną się instruktorami w swoich oddziałach. Te właśnie osoby w czasie odpraw szkoleniowych aktywnie brały udział w rozwiązywaniu różnych problemów z zakresu prac operacyjnych i one wdrażały w oddziałach jednolite metody pracy, one też otrzymywały do szczegółowego opracowywania ogólne założenia obiegu dokumentów. Taka metoda pozwoliła jednocześnie na stworzenie atmosfery osobistego zaangażowania się pracowników w pracach organizacyjnych. Tematyka odpraw podawana była na tydzień naprzód, tak że uczestnicy mieli możliwość przygotowania się do niej.

Poszczególne pracownicy opracowywali te zagadnienia, które należały do zakresu działania sekcji, której kierownikami mieli być po uruchomieniu ZRZ. Poza tym zostali oni również zobowiązani do przygotowania, według ustalonego z góry planu różnego rodzaju ewidencji, kontrolek zapasów druków, materiałów pismienych itp. na okres od trzech do czterech miesięcy, licząc od dnia uruchomienia ZRZ.

Niezależnie od cyklu odpraw ze średnią kadrą kierowniczą odbyło się kilka spotkań z głównymi księgowymi oddziałów miejskich, w czasie których informowano o przebiegu prac organizacyjnych, zmianach metod pracy. Równolegle również ze szkoleniem tej grupy pracowników odbywało się szkolenie reszty personelu. Uczestnicy odpraw szkoleniowych w oddziale wojewódzkim przeszli jednocześnie praktyczne szkolenie w oddziałach miejskich. W ramach tego szkolenia każdy z jego uczestników przepracował od trzech do pięciu dni w każdym z pozostałych oddziałów, zapoznając się z jego problematyką, co ze względu na znaczny stopień specjalizacji oddziałów miało określone konsekwencje. Dawało to możliwość konfrontacji własnej pracy i podległych zespołów z pracą innych zespołów, a jednocześnie pozwalało na osobiste poznanie się z członkami innych zespołów.

U podstaw tej koncepcji tkwiło przekonanie, że w ZRZ powinni spotkać się ludzie, którzy już się znają, tak aby okres aklimatyzacji i adaptacji do nowych warunków i współpracy z nowymi ludźmi skrócić do minimum.

Niezależnie od tego główny księgowy oddziału wojewódzkiego i główny księgowy ZRZ brali udział w poradach szkoleniowych, organizowanych przez poszczególne oddziały miejskie, na których omawiano przewidywaną organizację ZRZ. Na kilka dni przed uruchomieniem ZRZ odbyła się odprawa wszystkich pracowników, w czasie której poinformowano o przyszłej pracy do konkretnych sekcji, o miejscu pracy, o wyposażeniu lokalu, w którym mieli pracować.

W okresie przygotowawczym zorganizowano również odprawę szkoleniową z kierownikami zespołów kontrolerów dyspozycji na tematy dotyczące odmiennego obiegu dokumentów. Po uruchomieniu ZRZ odbyły się trzy kolejne odprawy robocze o charakterze szkoleniowym, to jest w dniu 12 marca na temat doświadczeń pierwszego dnia pracy i zmian wynikających z tych doświadczeń, druga — w dniu 18 marca poświęcona analizie przebiegu pracy w sekcjach w ZRZ i trzecia — z naczelnikami wydziałów operacyjnych oddziałów nie bilansujących w dniu 22 marca na temat problemów wynikających ze współpracy z ZRZ.

Do trzeciej grupy zagadnień, które zaważyły na przebiegu, intensyfikacji i prawidłowości czynności organizacyjnych, należałoby zaliczyć **sprawy związane z robotami remontowo-budowlanymi o charakterze adaptacyjnym**. Na siedzibę ZRZ wybrałszy lokal VII Oddziału Miejskiego NBP, rozmieszczony na dwóch kondygnacjach, na parterze sale operacyjne, kasy, sortownia, na pierwszym piętrze dużą salę dwóch wydziałów kredytów, rachunkowość, gabinet dyrektora, dwa pokoje komórki administracyjno-gospodarczej. Trudności, przed którymi stanęliśmy, polegały na tym, że VII O/M, jako oddział operacyjny, zaliczony do dużych oddziałów, musi pracować, obsługiwać kasowo klientów do dnia poprzedzającego uruchomienie ZRZ. Przeniesienie agend oddziału do

innych pomieszczeń nie było możliwe z braku takich pomieszczeń. Należało zatem dążyć do eliminacji z lokalu tych wszystkich agend, które mogą być nieco od lokalu oddalone. W pierwszej kolejności przeniesiśmy sortownię do oddziału, do którego miała być przeniesiona po uruchomieniu ZRZ. Następnie dwa wydziały kredytów przeniesiono do pomieszczeń jednego z oddziałów. Zmiany te stworzyły niesłychanie trudne warunki, tym bardziej męczące, że prace adaptacyjne przypadły na siedem miesięcy jesienno-zimowych.

Najtrudniejsze warunki pracy miał wydział operacyjno-rachunkowy, który nie tylko musiał zmieścić się na małej wydzielonej mu przestrzeni, ale musiał jeszcze przenieść się w trakcie remontu na piętro do pomieszczeń, które niczym nie przypominały sali operacyjnej.

Według założeń wstępnych prace adaptacyjne miały się ograniczyć do eliminacji typowych rozwiązań oddziału operacyjnego takich: jak kasy, sortownia, sala operacyjna. W ten sposób chcieliśmy uzyskać jasne i przestronne pomieszczenie przydatne do nowej funkcji ZRZ. W trakcie prac na pierwszym piętrze okazało się, że belki stropowe bardzo starej kamienicy są tak osłabione, że nadzór techniczny zarządził ich wymianę. Wobec takiej sytuacji termin uruchomienia ZRZ musiał być przesunięty na dzień 11 marca 1968 roku, ze względu na to, iż kwiecień uznaliśmy za okres nieodpowiedni do uruchomienia ZRZ. Jest to bowiem okres po zakończeniu kwartału, charakteryzujący się zwiększoną ilością prac operacyjnych, a nadto jest to tradycyjny okres porządków wiośenych w domach, co dla zespołu grupującego zdecydowaną większość kobiet, które wykonują gros prac domowych, ma określone konsekwencje. Braliśmy te momenty pod uwagę ze względu na możliwość pracy w godzinach nadliczbowych.

Dalszym czynnikiem przemawiającym za koniecznością uruchomienia ZRZ w marcu był fakt, że cały cykl szkoleniowy został w zasadzie zakończony i ewentualna dłuższa przerwa mogłaby zmniejszyć efekty szkolenia. Ponadto istniało pewne napięcie nerwowe, wynikające z tego, że uruchomienie ośrodka przewidywane było na luty.

Okres ten był szczególnie trudny dla VII Oddziału Miejskiego NBP, który miał być przekształcony na ZRZ, to znaczy — zlikwidowany. Koleżanki i koledzy tego oddziału włożyli wiele pracy, pomagając w bardzo trudnych warunkach w uzupełnianiu i magazynowaniu wielu urzędów przygotowanych zawczasu dla ZRZ.

Odrębnym, trudnym do opisanie, zespołem zagadnień były **sprawy zaopatrzeniowe**. Przyjęliśmy zasadę, że pracownicy przechodzą do pracy w ZRZ ze swoim drobnym sprzętem. Ze względu jednak na to, że wiele jest przedmiotów, które choć przypisane do jednego pracownika używane są przez wielu, trzeba było zbadać możliwości przejęcia sprzętu i przedmiotów z oddziałów oraz określić rodzajowo i ilościowo potrzeby ZRZ. Praca ta była trudna, niewdzięczna i dlatego, przewidując kłopoty umieściliśmy ją w naszym ogólnym harmonogramie w czasie wyprzedzającym uruchomienie ZRZ o dwa do trzech miesięcy. W praktyce okazało się, że ostrożność nasza była uzasadniona, co pozwoliło na stosunkowo spokojne zaopatrzenie ZRZ we wszystkie potrzebne narzędzia pracy. Oddzielnym zagadnieniem była sprawa dostarczenia wszystkiego do ZRZ we właściwym czasie. Był to problem nieomal strategiczny, służba gospodarcza miała bowiem w ciągu 24 godzin dokonać:

a) przemieszczenia sprzętu (biurka, stoły, akta) między I i II, I i VI, I i III, VII i I, VII i III oddziałami miejskimi,

b) przemieszczenia do godziny dziesiątej w niedzielę maszyn (sumatorów, do pisanie i księgowania) między wymienionymi oddziałami,

c) po przewiezieniu maszyn do ZRZ dokonać przeglądu technicznego maszyn w niedzielę rano, tak aby w godzinach popołudniowych można było rozpocząć księgowanie.

Dla uzupełnienia trzeba dodać, że należało przeznaczyć sprzęt dla 190 pracowników i akta kredytowe ponad dwustu klientów. Nasi koledzy ze służby gospodarczej opracowali szczegółowy harmonogram tych prac i postawione zadania wykonali. Dzięki olbrzymiemu wysiłkowi ludzi, a zwłaszcza grupy naszych pracowników fizycznych oraz mechaników maszyn, całość programu mogła być kontynuowana.

Specyficznym zespołem prac były **zagadnienia kadrowe**. W zasadzie problem był prosty, gdyż przemieszczani byli pracownicy zatrudnieni w rachunkowości. W praktyce jednak wydział kadr i zatrudnienia musiał rozwiązać wiele dodatkowych spraw. Do tej kategorii „komplikacji” zaliczyć trzeba sprawy, które wynikły:

a) z faktu istnienia w zespołach rachunkowości rezerw kasjerów, kontrolerów dyspozycji,

b) z przesunięć personalnych, związanych z odejściem na emeryturę szeregu pracowników i wywołaną przez to swego rodzaju rotacją personelu,

c) z konieczności dokonania radykalnego zabiegu w odniesieniu do jednego zespołu pracowników dla poprawy poziomu pracy.

d) z konieczności widzenia nowego układu i struktury pracowników i ich plac w powiązaniu z wykonywanymi obecnie i w przyszłości czynnościami.

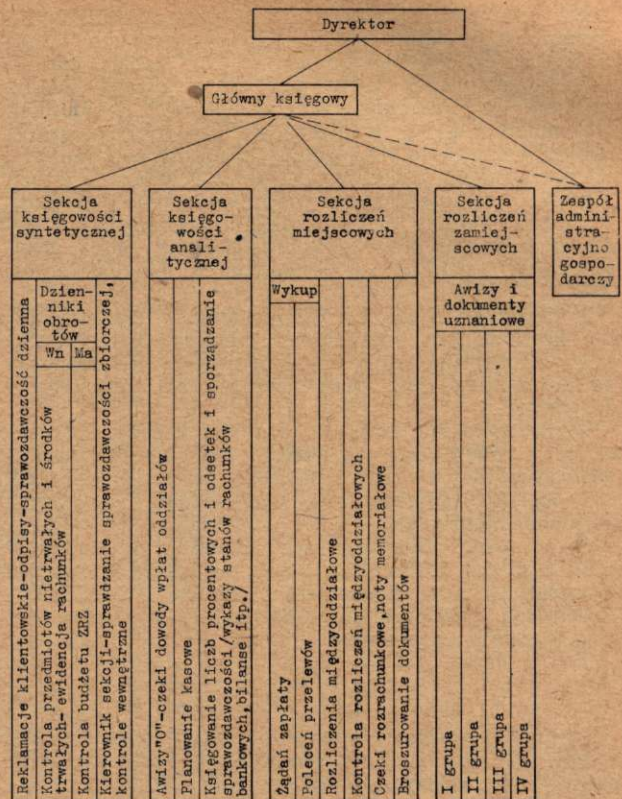
Wiele tych spraw rozwiązano w ciągu sześciu miesięcy dzięki temu, że dostatecznie wcześniej zorientowano się w sytuacji i że można było wiele spraw załatwić przy okazji akcji awansowej w dniu 1 stycznia 1968 roku. Akcja ta w stosunku do pracowników wydziałów operacyjno-rachunkowych oddziałów miejskich była w znacznym stopniu scentralizowana, co w pewnym stopniu złagodziło sytuację, jaka musiała się utworzyć w nowych warunkach ZRZ. Ustawienie kadr i ich dobór musiał uwzględnić przede wszystkim potrzeby ZRZ w powiązaniu z ramowym schematem organizacyjnym tej jednostki oraz podane powyżej cztery grupy zagadnień.

Zmiany te nie wywołały żadnych skarg, z czego można wnosić, że zostały dokonane prawidłowo. Nowe zagadnienia występują jednak w przyszłości, gdyż w warunkach miasta na przykład plan szkolenia stażystów w zakresie czynności operacyjnych musi być zmodyfikowany. Nowe zupełnie potrzeby wyznacza charakter pracy w ZRZ, przy czym problem ten w równym stopniu dotyczy pozostałych oddziałów. Zespoły rachunkowości tworzyły mocną bazę rezerwową dla kontrolerów dyspozycji, kas, a pośrednio i dla pionu planistycznego i kredytowego. Obecnie baza ta skoncentrowana jest w jednym oddziale, to jest w ZRZ, natomiast pozostałe oddziały są jej pozbawione. Inaczej również będzie wyglądać przygotowanie rezerwy dla kontrolerów dyspozycji w przyszłości. Są to jednak zagadnienia, których wystąpienie przewidujemy, niemniej jednak widzenie ich już obecnie może nam ułatwić lepsze i pełniejsze ich rozwiązanie w przyszłości.

Szkolenie personelu, jego dobór, sprawy zaopatrzeniowe i szereg prac porządkowo-organizacyjnych i funkcjonalnych wyznaczył przyjęty przez nas schemat organizacyjny ZRZ. Schemat ten przedstawia rysunek.

Dla każdej sekcji opracowano bardzo szczegółowy schemat organizacyjny, określono szczegółowy zakres czynności, obieg dokumentów do — i z sekcji, kolejne fazy prac, harmonogram pracy sekcji. Podział zadań, harmonogram czynności został następnie w ramach sekcji opracowany dla każdego indywidualnego stanowiska pracy.

Szczegółowe opracowanie zadań dawało możliwość konkretyzacji zadań szkoleniowych, umożliwiało harmonijne powiązanie dużego zespołu ludzi w jeden zgrany organizm. Podział zadań stworzył jednocześnie warunki do określenia granic indywidualnej odpowiedzialności pracownika, co dla jakości i wydajności pracy ma duże znaczenie. Całość dokumentacji organizacyjnej, o której piszemy, została sporządzona w takiej ilości egzemplarzy, że każda sekcja otrzymała komplet materiału. Schemat ten określiliśmy jako pierwonty, gdyż w praktyce będziemy chcieli



sprawdzić jego prawidłowość, zwłaszcza pod kątem zapewnienia terminowego przebiegu pracy. Do tego jednak dojdziemy w miarę krzepnięcia nowego organizmu, jakim jest zakład rachunkowości zmechanizowanej.

Końcową fazę przygotowań organizacyjnych stanowiło opracowanie i ogłoszenie trzech zarządzeń dyrektora oddziału wojewódzkiego. Zarządzenie C/1 obejmowało następujące zagadnienia:

1) dyspozycję przekazania przez likwidujący się VII Oddział Miejski NBP rachunków klientów do wyznaczonych oddziałów miejskich,

2) dyspozycję dotyczącą likwidacji VII Oddziału Miejskiego NBP,

3) dyspozycję opracowania nowych regulaminów organizacyjnych.

Ad 1. Polecenia dotyczące tego zagadnienia opracowane zostały oddzielnie dla pionu planistyczno-kredytowego, operacyjnego i administracyjno-gospodarczego.

Zarządzenie B/1 określiło zasady współpracy ZRZ z oddziałami, przyjęte rozwiązania w zakresie obiegu dokumentów, sporządzania sprawozdań, tryb załatwiania szeregu czynności, harmonogram przyjęcia i odbioru dokumentów między oddziałami i ZRZ. W zarządzeniu tym podane zostały również rozwiązania dotyczące techniki operacyjnej, uregulowane za zgodą Departamentu Operacyjno-Rachunkowego w sposób odmienny od przyjętych w obowiązujących przepisach. Ze względu na to, że rozwiązania te mają poważny wpływ na przebieg pracy ZRZ, podajemy je poniżej:

1. Według punktu 7 „Tymczasowych przepisów” analityka do kont zespołu 11 — 17 planu kont NBP powinna być prowadzona w rozbiciu na poszczególne oddziały nie bilansujące. Uzyskano zgodę na prowadzenie konta 671 i 672—22 bez rozbicia na poszczególne oddziały.

2. Stosownie do punktu 25 „Tymczasowych przepisów” portfele należności pozostać miały w oddziałach nie bilansujących. W związku z tym uzyskano zgodę na odstępstwo od przepisu paragrafu 28 IS B/2, dotyczącego obciążenia rachunku podawcy żądań zapłaty z tytułu podatku obrotowego i od eksportu w dniu wpływu należności. Przyjęto zasadę, że po-

datek ten będzie odprowadzony przez kontrolerów dyspozycji w dniu następnym po wpływie należności, na podstawie odcinków „C” żądań zapłaty przesłanych przez ZRZ, zgodnie z uwagą zamieszczoną w „Tymczasowych przepisach” w punkcie 59, na stronie 12. Konieczność takiego rozwiązania podyktowana była szczególnie licznymi przypadkami odmów akceptu, częściowych zapłat i związaną z tym koniecznością częściowego odprowadzania podatków. Fakt późniejszego o jeden dzień przekazywania podatku jest częściowo zrekompensovany przez przyspieszenie rozliczeń w związku z uruchomieniem ZRZ.

3. Uzyskano zgodę na księgowanie w ZRZ czeków nie limitowanych i not memorałowych PKS wystawianych z tytułu usług transportowych, bez obowiązku uprzedniego ich akceptowania przez kontrolerów dyspozycji.

Zarządzenie A/1 określiło przyjęte zasady dotyczące koordynacji prac w zakresie planowania kasowego, współpracy z innymi bankami, zakres zadań ZRZ na odcinku sporządzania sprawozdań liczbowych z planu kasowego.

Całość prac organizacyjnych została zakończona w dniu 5 marca 1968 roku, to jest na cztery dni przed wyznaczonym terminem uruchomienia ZRZ. Kilku-miesięczna praca wielu ludzi miała za kilka dni zdać egzamin w praktyce.

* * *

Zgodnie z naszym planem w sobotę 9 marca w zasadzie nie było żadnych perturbacji, które mogłyby zaważyć na rozpoczęciu pracy ZRZ. W dwóch oddziałach praca, mimo intensywnych przygotowań, zakończyła się w godzinach rannych. W pracy tej udział brały kilkuosobowe zespoły. Jak już wyżej wspomnieliśmy, ustalono zasadę, że oddziały przekazały do ZRZ łącznie z inwenturami sprzedanymi w dwóch egzemplarzach, aktualne, założone od dnia 1 lutego 1968 roku, karty kontowe. Niezależnie od tego wprowadziliśmy zasadę, że oddziały naliczą tylko liczby procentowe do dnia 10 marca 1968 roku i przekażą do ZRZ „Zestawienie liczb procentowych”, który — po doliczeniu liczb z ostatniej dekady — zaksięguje odsetki.

Dla ujednolicenia trybu przekazania wszystkich wymienionych materiałów opracowano specjalne wzory protokołów zdawczo-odbiorczych i wykazów

dostosowanych do organizacyjnych rozwiązań przyjętych w ZRZ, których szczegółowy opis zająłby wiele miejsca. Te wszystkie rozwiązania, odbiegające w wielu przypadkach od obowiązujących ustaleń, pozwoliły nam na sprawne przeprowadzenie tak poważnej operacji w stosunkowo krótkim czasie i bez poważniejszych zakłóceń w oddziałach i ZRZ.

Dnia 11 marca 1968 roku pracę ZRZ rozpoczęło od krótkiej odprawy roboczej, w której udział wzięli z ramienia Oddziału Wojewódzkiego NBP w Łodzi: dyrekcja tego oddziału w pełnym składzie, główny księgowy Oddziału Wojewódzkiego NBP, naczelnik wydziału kadr i zatrudnienia oraz naczelnik wydziału organizacji. Ze strony ZRZ w odprawie uczestniczył cały zespół.

Mimo bardzo starannego przygotowania całego zespołu wystąpiły w pierwszych dniach ujemne zjawiska, które wymagały natychmiastowej interwencji. Spośród zjawisk tych można wymienić:

- zaliczanie utargów na rachunki klientów z dziennym opóźnieniem. Dotyczyło to głównie takich jednostek jak: urzędy pocztowe, PSS, MHD, PKS, MPK,
- wzrost czynności u kontrolerów dyspozycji w efekcie odprowadzania podatku, zbijania zbiorówek i pasków kontrolnych, stemplowania,
- osłabienie czynności kontrolnych u kontrolerów dyspozycji,
- nieprawidłowe podłączanie załączników do dokumentów.

W pierwszej kolejności przystąpiono do likwidacji najbardziej ważkich z punktu widzenia interesów banku spraw, a mianowicie w okresie kilku dni doprowadzono do bieżącego zaliczania utargów na rachunki klientów oraz stworzono możliwości wzmocnienia kontroli ze strony kontrolerów dyspozycji.

Obserwacja pracy ZRZ daje podstawy do sądzenia, że zakład pracuje już prawidłowo, z tym że występuje jeszcze szereg braków i trudności związanych z okresem rozruchu, niemniej jednak widoczna jest już obecnie tendencja całkowitej likwidacji tych trudności. Obecnie zbliża się okres, który z jednej strony charakteryzować się powinien stałym doskonaleniem pracy, a z drugiej osiąganiem korzyści, jakie założone były przy uruchomieniu ZRZ.

KAZIMIERZ BURSZTYNSKI
JOZEF DORYN
KAZIMIERZ ROSINSKI
Łódź

Z praktyki i doświadczeń rzeczoznawcy do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej

Pozycja Narodowego Banku Polskiego w zakresie współdziałania w kształtowaniu bilansu płatniczego została w zasadzie ugruntowana. Złożyła się na to zorganizowana, poczynawszy od roku 1961, działalność banku w tym zakresie oraz wieloletnie doświadczenie, zdobywane w codziennej pracy aparatu kredytowego wszystkich szczebli.

Jedną z istotnych decyzji kierownictwa banku przy organizowaniu pracy na tym odcinku było utworzenie w oddziałach wojewódzkich stanowisk rzeczoznawców do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej. Powołanie rzeczoznawców umożliwiło oddziałom wojewódzkim skoncentrowanie problematyki związanej z produkcją eksportową w województwie, a co za tym idzie — pozwoliło na lepsze poznanie istotnych i aktualnych zagadnień na danym terenie, odpowiednie ich wyselekcjonowanie i w dalszej kolejności — ustalanie kierunków pracy oddziałów operacyjnych w zależności od bieżących potrzeb.

Stałe pogłębianie problematyki handlu zagranicznego przez rzeczoznawców oraz podnoszenie ich kwa-

lifikacji na specjalnych kursach, jak również przez bieżące śledzenie wydarzeń na rynkach zagranicznych — stworzyło w oddziałach wojewódzkich stanowisko w pewnym sensie wyspecjalizowane; takie były zresztą założenia w tej dziedzinie, które w praktyce — wydaje się — zostały urzeczywistnione.

Niewątpliwie — pierwszy okres działalności rzeczoznawców był dosyć trudny, przede wszystkim z powodu braku odpowiednich form działania i konieczności ich wypracowania, jak i właściwego zorganizowania pracy. Jakkolwiek dużą pomoc stanowiły wydawane wytyczne przez centralę NBP i okresowe spotkania wszystkich rzeczoznawców w centrali dla omówienia pewnych zagadnień związanych z dziedziną obrotów zagranicznych — to jednak dużą rolę odgrywała tu własna inwencja i stopień zainteresowania się eksportem wytypowanych na te stanowiska osób.

Siódmy rok działalności rzeczoznawców do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej pozwala już na określenie jak praca ta powinna wyglądać, aby dała właściwe rezultaty, jakie powinny być jej for-

my i kierunki, jednym słowem — co składa się na to, żeby stanowiska te funkcjonowały prawidłowo.

Oczywiście — obecnie zakres zainteresowania się procesami gospodarczymi, związanymi z dokonywaniem obrotów zagranicznych, uległ znacznemu rozszerzeniu w stosunku do roku 1961, w którym utworzone zostały stanowiska rzeczoznawców, przede wszystkim dzięki wzrostowi rangi handlu zagranicznego w naszej gospodarce narodowej, a także przez podjęcie szeregu uchwał przez KC PZPR, mających na celu stworzenie odpowiedniego klimatu dla rozwoju opłacalnej produkcji eksportowej. Poza tym nie bez wpływu na pracę tych stanowisk było przeniesienie w roku 1966 kontroli i kredytowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego z Narodowego Banku Polskiego do Banku Handlowego, a więc utrata możliwości bezpośredniego ingerowania w tych jednostkach gospodarczych, jak również utrata bezpośredniego źródła informacji do obiektywnej oceny trudności we współpracy przemysłu z handlem zagranicznym.

Dla właściwej organizacji pracy rzeczoznawcy podstawową sprawą jest przede wszystkim dokładne poznanie własnego terenu działania i bieżące orientowanie się w zachodzących zmianach. Na bieżącą orientację w wielkości i charakterze produkcji oraz dostaw eksportowych składa się w szczególności znajomość:

- a) rocznych i operatywnych planów dostaw eksportowych,
- b) realizacji dostaw eksportowych,
- c) kierunków eksportu w podziale na kraje socjalistyczne i kapitalistyczne.

O wielkości rocznych planów dostaw eksportowych rzeczoznawca powinien być zorientowany już w pierwszym kwartale każdego roku, natomiast o półrocznych planach operatywnych i realizacji eksportu w okresach kwartalnych lub półrocznych, w zależności od własnego uznania. Wydaje się jednak, że najważniejsze jest śledzenie wykonywania planów eksportowych w okresach kwartalnych, ponieważ przy stwierdzeniu ewentualnych zahamowań na tym odcinku stwarza to możliwość szybkiego zainteresowania się przyczynami tych zahamowań, jak również możliwość dokonania właściwych interwencji lub przez inne oddziaływanie wpływające na likwidację tych zahamowań. Błędem byłoby natomiast interesowanie się realizacją planów eksportowych dopiero po zamknięciu roku, ponieważ w tym przypadku dane te stanowiłyby raczej materiał sprawozdawczy i nie mogłyby być podstawą bieżącego włączania się banku do współdziałania w kształtowaniu bilansu płatniczego.

Dane o wielkości eksportu powinny być ujęte w formę jakiejś statystyki prowadzonej w przekroju branż i resortów. Ewidencja ta — jak można przekonać się z własnej praktyki — oddaje duże usługi, ponieważ pozwala orientować się:

- w bieżącej realizacji zadań eksportowych w poszczególnych przemysłach,
- w znaczeniu i ważności branż czy resortów w eksporcie danego województwa,
- w dynamice eksportu konkretnych przemysłów, a nawet i przedsiębiorstw w okresie kilku lat.

Dane do ewidencji można uzyskać z kilku źródeł, a mianowicie: z urzędów statystycznych, oddziałów Polskiej Izby Handlu Zagranicznego i oddziałów operacyjnych banku, w zależności od możliwości zdobycia tych materiałów. Wiadomo na przykład, że urzędy statystyczne opracowują zestawienia kwartalne z wykonania planu dostaw eksportowych na podstawie wzorów P-16. Także oddziały PIHZ sporządzają sprawozdania kwartalne z wykonania planu eksportu danego terenu w różnych przekrojach i dosyć szczegółowo, to znaczy nawet w podziale na poszczególne przedsiębiorstwa. Z kolei dane o wielkości planów rocznych produkcji i dostaw eksportowych można uzyskać głównie z oddziałów banku. Należy jednak zaznaczyć, że urzędy statystyczne dosyć mechanicznie w zasadzie dokonują zestawień wzorów P-16, bez specjalnego zwracania uwagi na prawidłowość danych wykazywanych przez przedsiębiorstwa.

Stąd nasuwa się konieczność pewnego krytycznego spojrzenia na wielkości przyjmowane z tych jednostek oraz interesowania się sprawozdawczością przedsiębiorstw (P-16) składaną w oddziałach banku.

Dla przykładu można podać, że do trzeciego kwartału 1967 roku włącznie większość przedsiębiorstw przemysłu jedwabniczego wykazywała w dziale I P-16 oprócz eksportu bezpośredniego również tkaniny realizowane dla konfekcji eksportowej, zawyżając w ten sposób dostawy eksportowe. Dopiero interwencja banku w zjednoczeniu spowodowała generalne uregulowanie tej sprawy w całym kraju.

Obok zapewnienia sobie bieżących materiałów liczbowych o planach i realizacji dostaw eksportowych rzeczoznawcy do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej jest nawiązanie kontaktu i współpracy z jednostkami w danym województwie, interesującymi się problematyką produkcji eksportowej i obrotów zagranicznych. Należy do nich przede wszystkim oddział PIHZ, który jest koordynatorem tego odcinka gospodarki w danym województwie, a następnie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i ich delegatury, oddział „Palcargo”, zjednoczenia, związki spółdzielcze itp.

Nie wydaje się celowe dokładne omawianie sposobu zorganizowania współpracy z jednostkami znajdującymi się na terenie województwa, ponieważ sprawy te uzależnione są od potrzeb, wielkości eksportu w konkretnym województwie i priorytetu przemysłu w eksporcie, a także różnego stanu rozmieszczenia tych jednostek w poszczególnych województwach; w niektórych okręgach bankowych działa większość wyżej wymienionych jednostek, w innych natomiast jest ich znacznie mniej. Chodzi jedynie o podkreślenie konieczności tej współpracy i w pewnym sensie jakiejś jej organizacji, na przykład przez zapewnienie sobie otrzymywania zawiadomień o posiedzeniach branżowych komitetów doradczych przy przedsiębiorstwach handlu zagranicznego, uczestnictwa w komisjach działających przy oddziale PIHZ przy opracowywaniu interesujących bank zagadnień itp. Zorganizowanie i kontynuowanie tej współpracy jest konieczne dla każdego rzeczoznawcy.

Po pierwsze — kontakty te pozwalają na wyrobienie sobie możliwie obiektywnego poglądu na pewne zagadnienia współpracy przedsiębiorstw produkcyjnych z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego, jak również na aktualną sytuację panującą na rynkach zagranicznych, a po drugie — rzeczoznawcy są w zasadzie jedynym ogniwem w aparacie bankowym łączącym wszystkie te zagadnienia w jedną całość; tak bowiem pracownicy kredytowi oddziałów operacyjnych, jak również oddziałów wojewódzkich nie mają na ogół kontaktów z innymi jednostkami organizacyjnymi, zajmującymi się problematyką handlu zagranicznego na danym terenie i dlatego ocena sytuacji przez nich nie zawsze może być trafna.

Osobny rozdział stanowią kontakty i współpraca rzeczoznawców z oddziałami Banku Handlowego i pełnomocnikami do spraw zjednoczeń departamentów kredytów NBP; w tych przypadkach kontakty te powinny być jeszcze bardziej ścisłe i nie mogą ograniczać się tylko do terenu województwa.

Szczególnie duże znaczenie nie tylko dla rzeczoznawców, ale również dla oddziałów operacyjnych NBP ma współpraca z oddziałami Banku Handlowego, kontrolującymi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Praca obu banków oraz wymiana uwag i spostrzeżeń przez obie strony, a także wzajemne przekazywanie informacji składa się bowiem dopiero na prawidłowe współdziałanie w kształtowaniu bilansu płatniczego, między innymi przez oddziaływanie na ujawnione nieprawidłowości w działalności eksportowej przedsiębiorstw. Ważną rzeczą dla każdego inspektora kredytowego, kontrolującego najważniejsze przedsiębiorstwa produkujące na eksport, jest na przykład znajomość atrakcyjności i jakości wyrobów tego przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Naświetlenie tego zagadnienia tylko przez zainteresowane przedsiębiorstwo produkcyjne będzie z reguły dosyć subiektywne, na przykład przy nie-

obkładaniu zadań rocznych zamówieniami eksportowymi przedsiębiorstwa produkcyjne uzasadniają w większości przypadków ten stan rzeczy brakiem właściwej akwizycji na rynkach zagranicznych ze strony central handlu zagranicznego, nie zastanawiając się nad tym, czy oferowane wyroby odpowiadają standardom światowym. Stąd dla wyrobienia sobie prawidłowego poglądu na te sprawy konieczne staje się uzyskanie w tym względzie opinii o niektórych wyrobach z właściwego oddziału Banku Handlowego. Jest to tylko jeden z fragmentów konieczności współpracy obu banków i nie wydaje się celowe podawanie innych przykładów. Istotne natomiast w tej współpracy jest to, że powinna ona być realizowana nie tylko przez rzeczoznawców, ale także przez oddziały operacyjne, które mimo porozumienia między obu bankami, nie zawsze zdają sobie sprawę z możliwości tych kontaktów. Zadaniem zatem rzeczoznawcy jest, żeby współpraca z Bankiem Handlowym nie została w województwie zawężona tylko do jego stanowiska.

Warto — przy omawianiu współpracy z Bankiem Handlowym — zwrócić uwagę jeszcze na jeden moment, dotyczący wprawdzie nielicznych województw, ale posiadający znaczenie dla pogłębienia wiadomości rzeczoznawcy. Dotyczy to okręgów bankowych, typowych dla pewnych gałęzi przemysłu eksportującego i w których mają siedzibę zainteresowane tym eksportem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, a zatem i oddział Banku Handlowego. W takim układzie pewnym źródłem wiadomości dla rzeczoznawcy o handlu zagranicznym priorytetowego w województwie przemysłu eksportowego mogą być sprawozdania z wykonania planu obrotów zagranicznych danej centrali handlu zagranicznego, sporządzane kwartalnie przez oddział Banku Handlowego. W tym przypadku bowiem nie przemysł produkcyjny, a właśnie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego stanowi w pewnym sensie „okno na świat” i dlatego sprawozdania z wykonania obrotów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mogą orientować rzeczoznawcę o trudnościach i sukcesach w handlu wyrobami tego przemysłu na rynkach światowych.

Podobnie duże znaczenie dla współdziałania banku w kształtowaniu bilansu płatniczego posiada współpraca rzeczoznawców do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej z pełnomocnikami do spraw zjednoczeń. Oczywiście trudno jest wymagać, aby współpraca ta z poszczególnymi pełnomocnikami miała jednakowy ciężar gatunkowy. Decydować tu musi udział poszczególnych branż w eksporcie danego okręgu bankowego oraz aktualnie występujące potrzeby. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt rozmieszczenia pełnomocników na terenie kraju. Ułatwione zadanie ma na przykład rzeczoznawca w tych województwach, w których usytuowane zostały stanowiska pełnomocników; na ogół idzie za tym również charakter uprzemysłowienia danego okręgu bankowego (np. Łódź — przemysł lekki, Katowice — górnictwo itp.). W tych przypadkach współpraca jest o tyle łatwiejsza, że polegać może także na osobistych kontaktach.

Biorąc pod uwagę różne powiązania w eksporcie przedsiębiorstw produkcyjnych z ich jednostkami nadrzędnymi należy stwierdzić, że szereg spraw wymaga rozwiązania lub interwencji na szczeblu zjednoczenia. Przed utworzeniem stanowisk pełnomocników oddziały banku tak operacyjne, jak i wojewódzkie starały się regulować to zagadnienie we własnym zakresie. Z tego jednak względu, że reprezentowały one w zasadzie tylko własny teren, jak również z tego względu, że sprawy załatwiane były często na „odległość” — efekt ich był bardzo różny. Nawet w przypadkach osiągnięcia celu załatwianie ich było przeciągane w czasie i z reguły wymagało ponownych, a nawet kilkakrotnych interwencji.

Utworzenie stanowisk pełnomocnika do spraw zjednoczeń zbliżyło w dużym stopniu pracę zjednoczeń do całego aparatu bankowego, a rzeczoznawcom i oddziałom banku dało odpowiedniego partnera we współdziałaniu w zakresie problematyki związanej z produkcją eksportową. Dotychczasowa praktyka wykazała, że kontakty rzeczoznawcy z pełnomocni-

kami przyczyniają się często do skutecznego i szybkiego załatwienia spraw wymagających decyzji zjednoczenia.

Nie znaczy to oczywiście, że we wszystkich sprawach zgłaszanych przez rzeczoznawców lub oddziały do pełnomocników, skutek jest pozytywny. Chodzi jedynie o podkreślenie, że współpraca tych stanowisk jest nieodzowna i że bez pomocy pełnomocników niektórych spraw, uzależnionych od decyzji zjednoczeń, nie uregulują oddziały, jak również rzeczoznawca. Do spraw tych należy na przykład realizacja uchwały nr 22/66 KEREM w zakresie ustalania przez jednostki nadrzędne dla nadzorowanych przedsiębiorstw rocznych zadań eksportowych, wyrażonych w złotych dewizowych w podziale na kraje socjalistyczne i kapitalistyczne.

Współpraca rzeczoznawców i oddziałów z pełnomocnikami nie może oczywiście ograniczać się tylko do przypadków wymagających interwencji, ale także do:

- przekazywania informacji o ciekawszych zjawiskach zachodzących w działalności eksportowej przedsiębiorstw czy branży,

- informowania o trudnościach związanych z produkcją eksportową, a także — o prawidłowości realizacji uchwał i zarządzeń wydanych w związku z uchwałami V i XI Plenum KC PZPR,

- uzgadniania i zasięgania opinii pełnomocników w sprawie stosowania polityki kredytowej w przypadku występowania jakiejś nieprawidłowości charakterystycznej dla całej branży, na przykład odzyski eksportowe w przedsiębiorstwach przemysłu bawełnianego,

- zgłaszania konkretnych wniosków (np. inwestycyjnych, ekonomicznych itp.) dla poprawy i rozwoju opłacalnej produkcji eksportowej przedsiębiorstw itp.

Wydawało się celowe podanie powyższych uwag na temat orgahizacji własnej pracy rzeczoznawcy do spraw produkcji eksportowej i antyimportowej oraz konieczności współpracy i kontaktów z innymi jednostkami organizacyjnymi, ponieważ momenty te stanowią dopiero podstawę do rozwinięcia świadomego działania każdego rzeczoznawcy. Poza tym należy zaznaczyć, że celowo pominięta została współpraca rzeczoznawców z oddziałami NBP w województwie; w tym przypadku bowiem poziom pracy i zainteresowania oddziałów zagadnieniami związanymi z problematyką kontrolowanych przedsiębiorstw jest wizytówką dla rzeczoznawcy, a co za tym idzie — dla oddziału wojewódzkiego. Nie można chyba rozważać pracy i kierunków zainteresowania rzeczoznawcy do spraw produkcji eksportowej w oderwaniu od współdziałania oddziału wojewódzkiego i oddziałów operacyjnych w kształtowaniu się bilansu płatniczego. Można i należy natomiast mówić o obowiązkach rzeczoznawcy w stosunku do oddziałów. Do obowiązków tych należy:

- przekazywanie informacji uzyskanych od innych jednostek gospodarczych na temat trudności i nieprawidłowości występujących w konkretnym przedsiębiorstwie produkującym na eksport,

- informowanie o ważniejszych aktach prawnych, niezbędnych oddziałom do wiadomości, przy kontroli i kredytowaniu przedsiębiorstw,

- przeprowadzanie instruktaży i kontroli w oddziałach w zakresie zagadnień związanych z problematyką eksportu,

- udzielanie pomocy przy kontroli i zbieraniu materiałów w przedsiębiorstwie dla opracowania trudniejszych tematów związanych z eksportem i importem,

- opracowywanie i przekazywanie własnych informacji na aktualne tematy w danym czasie,

- czuwanie nad prawidłowym wyborem kierunków zainteresowania oddziału problematyką eksportową i importem,

- załatwianie i rozpatrywanie zgłaszanych przez oddziały spraw incydentalnych, wymagających pomocy oddziału wojewódzkiego,

- w zależności od potrzeby, opracowywanie materiałów szkoleniowych dla oddziałów danego województwa lub organizowanie spotkań z inspektorami kredytowymi dla omówienia ważnych i istotnych

spraw związanych ze współdziałaniem banku w kształtowaniu bilansu płatniczego.

W kontaktach jednak z oddziałami operacyjnymi rzeczoznawca powinien pamiętać o tym, że problematyka produkcji eksportowej stanowi tylko część zainteresowania i pracy inspektora kredytowego, a zatem — nie pomniejszając znaczenia tych zagadnień — powinna być wyważona w odpowiednim stopniu do całokształtu jego pracy. Nie należy zatem obciążać pracy inspektora zbędnymi wiadomościami, jak również stawiać zbyt wysokich wymagań, co do przeprowadzanych analiz w sensie jakichś skomplikowanych wyliczeń. Pracownicy kredytowi powinni być zorientowani na przykład w tym, czy wyroby produkowane na eksport przez kontrolowane przedsiębiorstwa są opłacalne i co oznacza pojęcie opłacalności eksportu, natomiast w żadnym przypadku nie muszą wyliczać we własnym zakresie efektywności wyrobów lub sprawdzać prawidłowości tych wyliczeń dokonanych przez przedsiębiorstwo czy centralę handlu zagranicznego, a co więcej — niekoniecznie muszą znać sam system wyliczeń. Wystarczy, że w tym przypadku znajomość tę posiada rzeczoznawca, który powinien służyć oddziałom w koniecznych przypadkach swoją wiedzą i pomocą.

Poza tym należy pamiętać również o tym, że problematyka produkcji eksportowej nie może stanowić samoistnych zagadnień, a powinna być rozpatrywana w powiązaniu z całokształtem działalności przedsiębiorstw, wnioski wyciągane w tym przedmiocie, jak również stosowane formy oddziaływania powinny być rozważane na tle ogólnych zjawisk ekonomicznych, zachodzących w danej jednostce gospodarczej.

Tradycyjnymi już niemal kierunkami zainteresowania banku problematyką eksportową jest realizacja planów dostaw eksportowych, z czym łączy się ściśle terminowość i jakość dostaw. Zagadnienia te są najczęstszym przedmiotem kontroli w przedsiębiorstwach oraz oddziaływania ekonomicznego i pozakonomicznego.

Z zakłóceń w terminowości i jakości dostaw eksportowych wypływają dalsze skutki i konsekwencje dla przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej, których nie można ominąć przy analizie tych dwóch zagadnień. Są nimi:

- kary płacone centrali handlu zagranicznego i odbiorcom zagranicznym,
- posiadanie wyrobów eksportowych w magazynach przedsiębiorstwa produkcyjnego,
- zmiany form rozliczeń zagranicznych, z czym wiąże się najczęściej opóźnienie wpływu waluty zagranicznej,
- anulowanie kontraktów przez odbiorców zagranicznych, utrata rynków itp.

Kierunki zainteresowania banku problematyką eksportową wytyczają i rozszerzają również ważniejsze akty prawne wydawane w związku z realizacją uchwał V Plenum KC PZPR. Na przykład nie można przy kontroli i kredytowaniu przedsiębiorstw w zakresie gospodarki zapasami ominąć problemu rezerwy eksportowej materiałów, tworzonej na podstawie uchwały nr 112/66 KER M z dnia 29 kwietnia 1966 roku w sprawie polepszenia zaopatrzenia produkcji eksportowej w latach 1966—1970. Z kolei zainteresowanie inspektora kredytowego produkcją eksportową i rozwojem eksportu w konkretnym przedsiębiorstwie powinno uwzględniać zagadnienia opłacalności wyrobów eksportowych i skutki działania uchwały 149/66 Rady Ministrów z dnia 31 maja 1966 roku, w sprawie nagradzania pracowników państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i przedsiębiorstw handlu zagranicznego za efektywność eksportu.

Zainteresowanie banku problematyką eksportową powinno jednak zmierzać do jednego celu, a mianowicie do:

- podjęcia odpowiedniego działania dla poprawy sytuacji w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości lub zakłóceń i niedociągnięć w działalności eksportowej konkretnego przedsiębiorstwa,
- przychodzenia przedsiębiorstwom z pomocą w zakresie gospodarki eksploatacyjnej i inwestycyjnej w związku z realizacją zadań eksportowych poprzez kredytowanie, interwencje w innych zainteresowanych jednostkach, organizowanie narad itp.

Dopiero efekty tych poczynań stanowią współdziałanie banku w kształtowaniu bilansu płatniczego.

ANNA POTOCKA-ZAGÓRSKA
Łódź

tykuły 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. 23-60-71, w. 91

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

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

Druk ukończono w sierpniu 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII 65 g. Ark. wyd. 8,2. Ark. dru 5,5

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 566 — N-70.