

W

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

WOJCIECH PRUSS

- Niektóre problemy finansowania i kredytowania przedsiębiorstw
w świetle tez Komitetu Centralnego PZPR na V Zjazd Partii . . . 397

EDMUND SADOWSKI

- Organizacja i zadania bankowej kadry specjalistów . . . 405

ADAM LIPOWSKI

- Kilka ogólnych uwag na marginesie systemu finansowego zjednoczeń
eksperymentujących . . . 411

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

- Dyskusyjnie na temat kredytowania gospodarki nie uspołecznionej
na wsi . . . 415

MIECZYŚLAW OSIECKI

- Zapasy materiałowe w przemyśle krajowym na tle porównań z za-
granicą . . . 420

BOLESŁAW STĘPIEŃ

- Z problematyki współpracy oddziału wojewódzkiego NBP z wojewódz-
kimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw . . . 425

MARIA KOCIŃSKA

- Analiza porównawcza wydatków pieniężnych ludności w województwie
wrocławskim i poznańskim . . . 429

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

RYSZARD WIERZBA

- Niektóre problemy związane z rozwojem wykonywania robót syste-
mem gospodarczym . . . 435

WANDA SZYMAŃSKA

- Oddziaływanie banku na prawidłowość sprawozdań finansowych
przedsiębiorstw budowlanych . . . 437

ANDRZEJ MENDREK

- O niektórych zagadnieniach pracy nakładczej w drobnej wytwórczości 438

STANISŁAWA JASIŃSKA

- Wpływ projektowania na proces inwestycyjny . . . 440

BARBARA ŻÓŁCIŃSKA

- Cykl rozliczeniowy należności fakturowych w jednostkach pionu CSO 442

WOJCIECH PRUSS

Niektóre problemy finansowania i kredytowania przedsiębiorstw w świetle tez Komitetu Centralnego PZPR na V Zjazd Partii

Tezy Komitetu Centralnego PZPR na V Zjazd Partii zawierają między innymi propozycje w sprawie podstawowych kierunków dalszego doskonalenia systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową. Są one w tym względzie kontynuacją uchwał IV Zjazdu i IV Plenum KC PZPR, akceptując w pełni zasadnicze założenia tych uchwał w sprawie kierunków, w jakich powinien rozwijać się system planowania i zarządzania gospodarką narodową, proponując wprowadzenie dalszych, istotnych usprawnień w funkcjonowaniu tego systemu. Koncepcja stopniowego doskonalenia systemu planowania i zarządzania jest oparta na panującym w naszym kraju i popartym już doświadczeniem przekonaniu, że doskonalenie to jest procesem ciągłym, związanym ze zmianami zachodzącymi stale w stanie sił wytwórczych i w stosunkach społecznych i że nie zastąpi tego procesu jednorazowe wprowadzenie „idealnego”, przygotowanego w gabinetach uczonych i praktyków systemu, zmieniającego nagle i całkowicie dotychczasowe zasady działania w tej dziedzinie.

Zasadą naczelną, leżącą u podstaw zarówno uchwał IV Zjazdu Partii i IV Plenum KC PZPR, jak i tez na V Zjazd jest „kojarzenie centralnego planowania, właściwego gospodarce socjalistycznej na wszystkich stadiach jej rozwoju z inicjatywą przedsiębiorstw i zjednoczeń, opierających w coraz większej mierze swą działalność o pogłębiony rachunek ekonomiczny”.

Dlatego też tezy na V Zjazd Partii zawierają zarówno propozycje zmierzające do umocnienia centralnego planowania, jak i wnioski, których realizacja powinna się przyczynić do zwiększenia samodzielności, odpowiedzialności i inicjatywy przedsiębiorstw i zjednoczeń.

W celu wzmocnienia centralnego planowania konieczne jest „udoskonalenie metod bilansowania na wszystkich szczeblach gospodarki narodowej, zastosowanie dla celów planowania gospodarki narodowej metody bilansu przepływów międzygałęziowych oraz rozpoczęcie praktycznego stosowania metod optymalizacji planu”. Jednocześnie w tezach sformułowano sze-

reg propozycji zmierzających do zwiększenia samodzielności i inicjatywy przedsiębiorstw i zjednoczeń. Należą do nich między innymi propozycje i postulaty:

a) dalszego zmniejszenia ilości dyrektywnych wskaźników planu,

b) upowszechnienia i zwiększenia rangi bezpośrednich, długoterminowych, jak również doróżnych umów o dostawy między producentami i odbiorcami,

c) ograniczenia dyrektyw planu w zakresie produkcji artykułów rynkowych do wyznaczania tylko ogólnych zadań wartościowych produkcji w podziale na wielkie grupy towarowe, przy jednoczesnym przyznaniu producentowi prawa samodzielnego korygowania swych planów zależnie od przebiegu zamówień, o ile nie pogarsza to zaplanowanych dlań wyników finansowych. Korekty, których rezultatem byłoby pogorszenie zaplanowanych wyników finansowych też powinny być dopuszczone, w takim jednak przypadku o korekcie planu powinno decydować zjednoczenie.

W kierunku zwiększenia samodzielności i inicjatywy przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz dalszego wzrostu roli rachunku ekonomicznego w ich działaniu zmierzają również propozycje w sprawie rozwoju systemu finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, zawarte w tezach zjazdowych. Propozycje te zawierają oczywiście tylko najbardziej ogólne koncepcje w sprawie dalszego rozwoju systemu finansowego i kredytowego i z tego względu będą musiały być uzupełniane dyskusjami przeprowadzanymi w gronie fachowców, teoretyków i praktyków w dziedzinie finansów i kredytu.

Tezy Komitetu Centralnego PZPR na V Zjazd Partii pozytywnie oceniają podstawowe osiągnięcia w dziedzinie realizacji uchwał IV Zjazdu Partii i IV Plenum KC PZPR. W szczególności tezy stwierdzają, że „w realizacji tych uchwał wzmocniono wagę takich instrumentów, jak ceny, zysk, kredyt. Wdrożono nowe zasady systemu finansowego w przemyśle. Zapoczątkowano stosowanie nowych mierników produkcji

do planowania zatrudnienia i funduszu płac. Rozszerzono stosowanie rachunku efektywności w eksporcie. Zwiększona została rola samorządu w procesie opracowywania i zatwierdzania planów”.

Również analiza funkcjonowania systemu finansowego i kredytowego, przeprowadzona w bieżącym roku przez różne zespoły (zespół partyjny do oceny funkcjonowania systemu finansowego przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłu kluczowego powołany przez Wydział Planowania i Finansów KC PZPR, komisja do oceny funkcjonowania systemu finansowego powołana przez ministra finansów) potwierdziła słuszność podstawowych założeń rozwoju tego systemu, sformułowanych w uchwałach IV Plenum KC PZPR, jakkolwiek krytycznie oceniono niektóre rozwiązania praktyczne. Ocenia się bowiem, że nowy system finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, wprowadzony w życie w wyniku realizacji postanowień IV Plenum, jakkolwiek nie spełnił wszystkich pokładanych w nim nadziei, to w każdym razie przyczynił się w sposób istotny do wzrostu zainteresowania problematyką ekonomiczną w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach.

Z tego też względu zawarte w tezach na V Zjazd Partii propozycje dalszego rozwoju systemu finansowego są zgodne, jeśli chodzi o zasadnicze kierunki, z koncepcjami przyjętymi na IV Plenum KC PZPR. Tezy te jednocześnie wykorzystują zarówno nasze własne doświadczenia uzyskane w toku funkcjonowania obecnych zasad finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, jak i doświadczenia niektórych krajów socjalistycznych.

Nie jest możliwe omówienie w ramach jednego artykułu całej problematyki też związanych z rozwojem systemu finansowego i kredytowego, z tego względu ograniczymy się do poruszenia tylko niektórych zagadnień, wiążących się ściślej z zainteresowaniami pracowników aparatu bankowego.

Tezy na V Zjazd Partii stwierdzają, że w celu poprawy efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwach niezbędne jest między innymi „podniesienie rangi wyników finansowych jako kryterium oceny działalności przedsiębiorstw”, przy czym „celowe jest zastąpienie, gdzie to okaże się uzasadnione, stosowanego obecnie powszechnie wskaźnika rentowności wskaźnikiem stopy zysku lub sumy zysku”. Jak wiadomo, w rezultacie realizacji uchwał IV Plenum KC PZPR, został wprowadzony prawie powszechnie wskaźnik rentowności netto (stosunek zysku bilansowego do sprzedanej produkcji towarowej po koszcie własnym) jako podstawowy dyrektywny wskaźnik finansowy. W kilku zjednoczeniach stosowano w roku 1967 wskaźnik rentowności brutto (stosunek akumulacji finansowej z całokształtu działalności do sprzedanej produkcji towarowej po koszcie własnym) lub rentowności przerobu (stosunek zysku bilansowego do sprzedanej produkcji towarowej po koszcie przerobu).

W roku 1968 wprowadzono eksperymentalnie w trzech zjednoczeniach (Przemysłu Nieor-

ganicznego, Przemysłu Filcowego i Tkanin Technicznych, Przemysłu Maszyn Włókienniczych) wskaźnik stopy zysku, to jest stosunku zysku bilansowego do majątku produkcyjnego (składowek trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa). W tych przypadkach ustalono jednak dwa wskaźniki dyrektywne — przedsiębiorstwa podległe tym zjednoczeniom mają obowiązek osiągnięcia zarówno dyrektywnego wskaźnika stopy zysku, jak i dyrektywnego wskaźnika rentowności¹⁾.

Przyjęcie wskaźnika rentowności jako podstawowego wskaźnika dyrektywnego w zakresie finansów motywowane było tezą, iż podstawowym zadaniem tego wskaźnika jest stworzenie bodźców do obniżki kosztów własnych w przemyśle.

W odróżnieniu bowiem od innych wskaźników, opartych na wyniku finansowym przedsiębiorstwa (masa zysku, stopa zysku), wskaźnik rentowności jest znacznie bardziej czuły na zmiany w poziomie kosztów, niż na zmiany innych czynników, decydujących o wielkości wyniku finansowego (wielkość produkcji, efektywność wykorzystania majątku produkcyjnego). Jeśli bowiem następuje zmiana poziomu kosztów, to wpływa ona zarówno na wielkość licznika (zysk), jak i mianownika (koszty własne sprzedanej produkcji towarowej) ułamka wyrażającego poziom rentowności.

Obniżka kosztów polepsza wskaźnik rentowności, zwiększając zysk (licznik ułamka) i zmniejszając koszt własny sprzedanej produkcji towarowej (mianownik ułamka); odwrotnie działa podwyższenie kosztów własnych. Ponieważ uznano, iż obniżka kosztów własnych jest jednym z podstawowych zadań całego przemysłu (wszystkich jego gałęzi), z tego względu przyjęto powszechnie wskaźnik rentowności jako podstawowy dyrektywny wskaźnik finansowy w przemyśle.

Funkcjonowanie wskaźnika rentowności w praktyce jednak w świetle doświadczeń lat 1966-1967 szereg braków, które muszą być uwzględnione przy rozważaniu propozycji w sprawie dalszego rozwoju systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych. Przede wszystkim nie wydaje się słuszne przyjęcie obniżki kosztów własnych jako zadania o tak samo w tym znaczeniu we wszystkich gałęziach przemysłu. W niektórych gałęziach produkcji obniżka kosztów przynosi jedynie niewielki procent przyrostu wyniku finansowego, który podstawowej mierze jest osiągany dzięki wzrostowi produkcji, rozwojowi eksportu, wzbogaceniu asortymentu wytwarzanych wyrobów. W takich przypadkach znacznie przydatniejszy oceny wyników finansowych przedsiębiorstwa jest wskaźnik kwoty zysku niż wskaźnik rentowności.

W innych gałęziach przemysłu, w które inwestowano duży majątek produkcyjny (cechy charakteryzujące się dużą kapitałochłonnością) do najważniejszych problemów zaliczyć mo-

¹⁾ Z wykonaniem wskaźnika stopy zysku związane 50% funduszu zakładowego i 35% funduszu premiowego, w tych funduszów jest związana z wykonaniem wskaźnika rentowności.

efektywne wykorzystanie tego majątku, do czego stwarza bodźce przyjęcie stopy zysku jako podstawowego wskaźnika dyrektywnego w zakresie finansów.

Wskaźnik stopy zysku jest wskaźnikiem finansowym najbardziej syntetycznym, na jego ukształtowanie się wpływ ma bowiem zarówno wielkość produkcji (a ściślej mówiąc — sprzedaży) poziom kosztów własnych, jak i efektywność wykorzystania majątku produkcyjnego.

Dlatego też tezy na V Zjazd Partii przewidują możliwość stosowania różnych wskaźników finansowych w odniesieniu do różnych gałęzi przemysłu, w zależności od celów gospodarczych, jakie chce się w tych przemysłach postawić na pierwszym miejscu w danym okresie. Na marginesie tego tematu można by wyrazić wątpliwości, czy rzeczywiście wskaźnik rentowności w tak wyraźny sposób stwarza większe bodźce do oszczędności na kosztach niż wskaźnik kwoty zysku. W rzeczywistości, jeśli rentowność przedsiębiorstwa nie jest zbyt wysoka, oszczędności na kosztach własnych w zupełnie wyraźny sposób podwyższają kwotę zysku, stosunkowo niewiele mniej niż takie same oszczędności na kosztach podwyższają wskaźnik rentowności. Jeśli np. rentowność przedsiębiorstwa wynosi 10%, to wówczas obniżenie poziomu kosztów o 1% zwiększa kwotę zysku, o 10%. Jednocześnie to samo obniżenie poziomu kosztów podwyższa rentowność z 10 na 11,1%, tj. o 11%. Decydujące znaczenie dla stopnia podwyższenia wyniku finansowego zarówno wyrażonego w formie kwoty zysku, jak i w formie wskaźnika rentowności, ma tu więc zawsze zwiększenie wielkości zysku.

Badania funkcjonowania wskaźnika rentowności wykazały, że jednym z podstawowych czynników obniżających jego bodźcową rolę w przedsiębiorstwie są często jego zmiany w ciągu roku. Zmiany te są spowodowane działaniem różnych przyczyn, z których do głównych zaliczyć można:

a) zmiany w strukturze asortymentowej produkcji. Dotyczy to w szczególności przemysłów, w których trudno jest określić z góry na cały rok asortyment produkcji — sytuacja taka z dużą ostrością występuje przede wszystkim w przemysłach wytwarzających artykuły konsumpcyjne na zaopatrzenie rynku krajowego oraz w przemysłach produkujących na eksport,

b) zmiany w zaopatrzeniu materiałowym, zmuszające do stosowania innych surowców i materiałów niż planowano,

c) trudności w planowaniu rentowności i związane z nimi błędy w ustalaniu dyrektywnych wskaźników rentowności przez jednostki nadrzędne.

Te same czynniki mogą, oczywiście, powodować potrzebę zmian każdego wskaźnika dyrektywnego, opartego na wyniku finansowym przedsiębiorstwa, a więc także wskaźnika ustalanego w formie kwoty czy stopy zysku. Dlatego też dla zwiększenia rangi wyników finansowych jako kryterium oceny działalności przedsiębiorstw konieczne jest stworzenie wa-

runków dla większej stabilności dyrektyw w tej dziedzinie, bez względu na formę, w jakiej dyrektywy te będą ustalane (wskaźnik rentowności, kwota zysku, stopa zysku).

Stworzeniu takich warunków w zakresie produkcji artykułów rynkowych sprzyjają postulaty też na V Zjazd Partii w sprawie ograniczenia w tej dziedzinie dyrektyw planu, dotyczących produkcji, do jej ogólnych rozmiarów, określonych wartościowo, z podziałem na wielkie grupy towarowe. W tych przypadkach asortymentowy plan produkcji powstawałby na podstawie kontaktów producenta z odbiorcami i w zależności od wpływających w ciągu roku zamówień dokonywano by ewentualnych korekt tego planu, z tym że korekty te, zgodnie z tezami, nie powinny prowadzić do pogorszenia zaplanowanych wyników finansowych. W razie konieczności pogorszenia wyniku decyzję musiałoby podejmować zjednoczenie.

Stworzenie warunków dla większej stabilności dyrektywnych wskaźników finansowych wymaga również podniesienia na wyższy poziom planowania w jednostkach nadrzędnych. Bardziej trafne planowanie wyników finansowych często jednak nie jest możliwe tam, gdzie w sposób nieprawidłowy zostały określone relacje cen, gdzie w sposób nieuzasadniony różnicowany jest poziom wyniku finansowego zawartego w cenie poszczególnych wyrobów. Dlatego też jednym z warunków do bardziej prawidłowego ustalania dyrektywnych wskaźników finansowych i dla zapewnienia większej ich stabilności jest ulepszenie metod kalkulacji i ustalania cen. Tezy na V Zjazd Partii postulują udoskonalenie systemu cen fabrycznych, jako instrumentu regulującego stopę zysku i wysokość podatku obrotowego.

Badania w zakresie funkcjonowania wskaźnika rentowności wykazały niekonsekwencje w konstrukcji systemu bodźców opartych na wynikach finansowych, prowadzące do niepełnego lub nieprawidłowego wykorzystania możliwości tkwiących w tym systemie. W szczególności dotyczy to zasad wypłacania funduszu premiovego pracownikom umysłowym w przemyśle, które wiążą ten fundusz z osiągnięciami przedsiębiorstwa w dziedzinie wyników finansowych w sposób zupełnie inny niż to ma miejsce przy drugim funduszu, którego wysokość zależy od wyników finansowych, to jest przy funduszu zakładowym. Przede wszystkim przepisy o funduszu premiovym zawierają znacznie ostrzejsze niż przepisy o funduszu zakładowym zasady postępowania w przypadku nieosiągnięcia przez przedsiębiorstwo dyrektywnego wskaźnika finansowego. O ile bowiem utrata prawa do utworzenia funduszu zakładowego następuje w przypadku osiągnięcia wyniku finansowego (rentowności) poniżej 80% zadania ustalonego we wskaźniku dyrektywnym, to utrata prawa do wypłaty funduszu premiovego²⁾ następuje już przy pogorszeniu wyniku finansowego, w porównaniu z wskaźni-

²⁾ W tej jego części, w której jest on związany z wykonaniem dyrektywnego wskaźnika finansowego, to jest w części funduszu przeznaczonej dla kierownictwa i zarządu przedsiębiorstwa.

kiem dyrektywnym, w stopniu wyższym niż 5% (to jest już poniżej 95% wykonania wskaźnika dyrektywnego).

Następnie przy funduszu premiovym przedsiębiorstw nie ma żadnych korzyści w przypadku przekroczenia dyrektywnego wskaźnika finansowego, a więc znów odmiennie niż przy funduszu zakładowym. Dlatego też są wysuwane postulaty, żeby zasady wypłaty funduszu premiovego w tej jego części, która jest związana z wielkością wyników finansowych przedsiębiorstw, zbliżyć do obecnych zasad tworzenia funduszu zakładowego, to znaczy z jednej strony złagodzić przepisy o utracie prawa do wypłaty funduszu premiovego w razie nieosiągnięcia przez przedsiębiorstwo dyrektywnego wskaźnika finansowego, a z drugiej strony stworzyć bodźce do przekraczania tego wskaźnika, które polegałyby na możliwości przekraczania planowanych wypłat funduszu w odpowiedniej proporcji do przekroczenia dyrektywnego wskaźnika finansowego.

Tezy na V Zjazd Partii mówią, że „w dziedzinie ulepszenia systemu finansowego najważniejszym zadaniem jest wprowadzenie na okres planu na lata 1971 — 1975 wieloletnich norm finansowych, określających wysokość i podział odpisów amortyzacyjnych, odpisów na fundusz postępu techniczno-ekonomicznego, oprocentowanie środków trwałych oraz odpisy z zysku na fundusze tworzone przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia”.

Doświadczenia ostatnich lat wykazują, że szczególnie trudne jest ustalenie wieloletnich, stabilnych norm podziału zysku. Poza czynnikami bowiem, które utrudniają stabilizację dyrektywnych wskaźników finansowych, dochodzą tu dodatkowe trudności, związane ze zmiennością potrzeb przedsiębiorstw w dziedzinie przyrostu zapasów i nakładów na zdecentralizowane inwestycje i ich planowaniem. Z tego też względu nawet stosunkowo skromne zamierzenie ustalania norm podziału zysku na dwa lata nie zostało w praktyce wprowadzone w życie, co więcej, liczne były także zmiany norm podziału zysku w ciągu roku. Doświadczenie wskazuje, że zmienność potrzeb finansowych przedsiębiorstw jest bardzo duża, co wymaga elastycznego systemu regulowania stawianych im do dyspozycji funduszy pieniężnych.

Dlatego też postulat stabilności norm podziału zysku powinien wiązać się ze zwiększeniem elastyczności kredytu i wykorzystaniem polityki kredytowej banków jako podstawowej metody regulowania funduszy pieniężnych, stawianych przedsiębiorstwom do dyspozycji na cele finansowania przyrostu środków obrotowych i nakładów na inwestycje w środkach trwałych.

Elastycznie manewrując kredytem bankowym i dostosowując jego wielkość do zmieniających się potrzeb poszczególnych gałęzi gospodarki i poszczególnych przedsiębiorstw oraz do wielkości własnych środków, posiadanych przez zjednoczenia i przedsiębiorstwa na sfinansowanie tych potrzeb, bank może wpływać na realizację zadań gospodarczych zgodnie z prefe-

rencjami zawartymi w narodowych planach gospodarczych oraz w postanowieniach kierownictwa partyjnego i rządowego. W tym celu jest jednak konieczne zniesienie wszelkich sztywnych norm pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi i kredytem bankowym oraz pozostawienie decyzji w tych sprawach do rozstrzygnięcia w umowie między bankiem i przedsiębiorstwem (czy też między bankiem i zjednoczeniem). Przy przyjęciu zasady wykorzystywania kredytu bankowego do elastycznego regulowania ogólnej wielkości funduszy pieniężnych, stojących do dyspozycji poszczególnych gałęzi gospodarki i przedsiębiorstw na cele finansowania ich rozwoju można ustabilizować normy podziału zysku, a nawet pokusić się o zastosowanie metod podziału zysku między przedsiębiorstwo (zjednoczenie) i budżet, nawiązujących do systemu podatku dochodowego. W tym przypadku konieczne byłoby skonstruowanie progresywnej skali podatkowej, przy czym stawki podatku dochodowego mogłyby być różnicowane odpowiednio do osiąganej stopy zysku, można bowiem przyjąć założenie, że im wyższa stopa zysku, tym mniejsza jego część jest potrzebna na finansowanie potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa, a wobec tego tym większa część zysku powinna być przekazana do budżetu na cele finansowania potrzeb ogólnospołecznych.

Wprowadzenie podatkowego systemu powiązania przedsiębiorstw z budżetem związane jest z utrzymaniem i umocnieniem zasady samofinansowania się przedsiębiorstw i zjednoczeń. Oznacza ono bowiem, że ta część środków, która pozostaje przedsiębiorstwu po wywiązaniu się z obowiązku wobec budżetu państwa, określana jest w sposób bardziej obiektywny i nie podlega ciągłym zmianom, jak to ma miejsce obecnie przy pobieraniu wpłat z zysku według określanych dla poszczególnych zjednoczeń i przedsiębiorstw norm finansowych. Z tego względu w ramach dalszych dyskusji nad sposobami doskonalenia systemu finansowego przedsiębiorstw na lata 1971 — 1975 celowe się wydaje przeanalizowanie i przedyskutowanie możliwości wprowadzenia systemu podatku dochodowego jako instrumentu podziału zysku między budżet i przedsiębiorstwo.

Istotne znaczenie dla systemu finansowania i kredytowania przedsiębiorstw mogą mieć propozycje w sprawie powiązania wyników finansowych przedsiębiorstw i zjednoczeń z wynikami ich działalności w handlu zagranicznym. Jak stwierdzają tezy na V Zjazd Partii „wymaga to reformy cen zaopatrzeniowych w kierunku uwzględnienia w cenach realnego kosztu surowców i materiałów i właściwych proporcji cen w stosunku do cen światowych”.

Jak wiadomo, kalkulacje zmierzające do ustalenia wyniku uzyskiwanego przez przedsiębiorstwo na eksporcie i polegające z jednej strony na uwzględnieniu rzeczywistych cen światowych na eksportowane wyroby, a z drugiej strony rzeczywistych cen światowych na zużywane przez przedsiębiorstwo surowce są już obecnie przeprowadzane w ramach systemu

nagradzania za efektywność eksportu. Kalkulacje te są jednak robione w zupełnym oderwaniu od rzeczywistego rachunku kosztów i wyników przedsiębiorstwa. Jeśli jednak chcemy osiągnąć postęp w dziedzinie rachunku ekonomicznego, zainteresować przedsiębiorstwa w rozwoju najbardziej opłacalnej produkcji eksportowej, inicjować i rozszerzać w kraju produkcję wyrobów sprowadzanych obecnie po wysokich cenach z zagranicy, konieczne jest bezpośrednie powiązanie rachunku kosztów i wyników przedsiębiorstw i zjednoczeń z rezultatami wymiany zagranicznej. To zaś wymaga zastosowania na artykuły eksportowane i importowane cen opartych na cenach światowych.

Przy wprowadzaniu tego rodzaju reformy cen konieczne jest przyjęcie odpowiedniego kursu przeliczania cen eksportu i importu, wyrażonych w walutach obcych, na walutę krajową. Jak wiadomo praktycznie na każdym artykule, a często również przy każdej transakcji stosunek między ceną zagraniczną i ceną krajową jest inny. Z tego względu ważne jest dokonanie wyboru powszechnie obowiązującego kursu przeliczeniowego. Może to być kurs odpowiadający przeciętnemu stosunkowi cen krajowych obrotu zagranicznego do cen wyrażonych w walucie zagranicznej. W tym przypadku jednak trzeba się liczyć z tym, że eksport znacznej części artykułów byłby deficytowy, co wymagałoby odpowiedniej rozbudowy systemu subwencjonowania produkcji tych artykułów. Chodzi tu o wszystkie te artykuły, przy których eksporcie koszt uzyskania dolara (czy rubla) byłby wyższy od przeciętnego kursu przeliczeniowego.

Można by przyjąć kurs przeliczeniowy marginalny, to jest uzyskiwany przy eksporcie najmniej opłacalnym. W tym przypadku cały eksport byłby rentowny, z tym jednak że na eksporcie znacznej części artykułów powstawałaby ogromna akumulacja finansowa (wszędzie tam, gdzie koszt uzyskania dolara czy rubla jest stosunkowo niski. Biorąc te wszystkie względy pod uwagę, najbardziej słuszne wydaje się przyjęcie kursu przeliczeniowego, znajdującego się między kursem przeciętnym i kursem marginalnym.

Nawet jednak i w tym przypadku powstanie szereg nowych problemów w dziedzinie systemu finansowego. Jednym z podstawowych problemów jest konieczność wprowadzenia odpowiedniego systemu przejmowania przez budżet państwa akumulacji finansowej w przedsiębiorstwach o dużej opłacalności eksportu. Powinien to być system nie pozostawiający nadmiernych środków finansowych w przedsiębiorstwach, a z drugiej strony nie likwidujący korzyści, jakie przedsiębiorstwo powinno uzyskiwać z dodatkowego czy z bardziej opłacalnego eksportu. Można by się zastanowić, czy funkcji takich nie mógłby pełnić system progresywnego podatku dochodowego, o którym była już mowa poprzednio.

Tezy na V Zjazd Partii stawiają szereg problemów związanych z planowaniem i finansowaniem inwestycji. W szczególności proponuje

się rozważenie „finansowania inwestycji centralnych w formie kredytowej w taki sposób, aby termin, na jaki udzielany byłby kredyt, ustalać w zależności od charakteru inwestycji i jej efektywności, a kredyt był spłacany z reguły ze środków i funduszy kredytobiorców, zamiast, jak dotychczas w przypadku inwestycji centralnych, z dotacji budżetowej”.

Chodzi tu więc o zastąpienie stosowanego obecnie tzw. „technicznego” kredytu na inwestycje centralne normalnym kredytem inwestycyjnym, spłacanym z efektów uzyskanych w rezultacie realizacji inwestycji. Na przykładzie rozwoju zasad finansowania inwestycji centralnych najwyraźniej można udokumentować, że doskonalenie systemu zarządzania i planowania jest w Polsce procesem prowadzącym stopniowo od nadmiernie scentralizowanych w dawniejszych latach i często prymitywnych metod kierowania gospodarką narodową do metod opartych na rachunku ekonomicznym oraz uwzględniających inicjatywę i odpowiedzialność zjednoczeń i przedsiębiorstw za prawidłową realizację zadań planu.

Do roku 1965 inwestycje centralne były decydowane przez naczelne organa gospodarcze i finansowane ze środków budżetu państwa. W roku 1966 wprowadzono zasadę kredytowania nowo rozpoczynanych inwestycji centralnych w celu zwiększenia kontroli bankowej i oddziaływania kredytu na przebieg realizacji inwestycji. W roku 1968 system kredytowania inwestycji centralnych rozciągnięto również na inwestycje centralne, rozpoczęte przed rokiem 1966. Zmniejszono jednocześnie udział inwestycji centralnych w ogólnej puli nakładów inwestycyjnych, zwiększając odpowiednio nakłady na inwestycje zjednoczeń, które mają charakter inwestycji zdecentralizowanych (na szczebel zjednoczenia). Wreszcie obecnie proponuje się przekształcenie obecnego kredytu „technicznego” w rzeczywisty kredyt inwestycyjny, spłacany z efektów inwestycji.

Tezy na zjazd zawierają również bardziej pilne, bo przewidziane do realizacji w najbliższym czasie, postulaty pod adresem systemu regulowania i finansowania inwestycji grupy „B”. Tezy mówią, że w tej dziedzinie „należy zaniechać dotychczasowej praktyki rozdzielania środków finansowych planowanych na inwestycje przedsiębiorstw pomiędzy resorty, zjednoczenia i zakłady produkcyjne. Narodowy Bank Polski i jego wojewódzkie oddziały powinny przyznawać kredyt bankowy oraz udzielać zezwoleń na wykorzystanie środków własnych przedsiębiorstw przede wszystkim na inwestycje najbardziej rentowne, zapewniające rozwój produkcji eksportowej i rynkowej oraz modernizację parku wytwórczego. Należy w związku z tym w 1969 r. zapoczątkować metodę wyboru najbardziej efektywnych inwestycji przedsiębiorstw drogą konkursu”.

Tezy zalecają więc wprowadzenie, podobnie jak to ma miejsce również w innych krajach (Jugosławii, Czechosłowacji, na Węgrzech), konkursu jako metody wyboru najbardziej efektywnych z prezentowanych przez przedsiębior-

stwa zamierzeń inwestycyjnych. Oczywiście, konkursowi może być poddana tylko część, i to stosunkowo nieduża, obecnych inwestycji przedsiębiorstw. Podstawowa część nakładów na inwestycje przedsiębiorstw nie może być objęta konkursem, ponieważ:

a) w znacznej mierze reprezentuje ona nakłady na odtworzenie zużytych obiektów majątku trwałego (odtworzenie proste lub połączone z modernizacją), inwestycje te są więc w większości przypadków konieczne nawet wówczas, gdy nie przynoszą żadnych dodatkowych efektów,

b) część inwestycji przedsiębiorstw stanowią takie nakłady, które nie przynoszą żadnych wymiernych efektów ekonomicznych (np. inwestycje związane z bhp, budowa magazynów itp.),

c) znaczną część nakładów na inwestycje przedsiębiorstw, szczególnie w planie terenowym stanowi zakup środków transportu (autobusy, samochody ciężarowe) realizowany na podstawie odpowiednich przydziałów,

d) część nakładów stanowią drobne zakupy, których efekty są bardzo trudne do kalkulacyjnego wyodrębnienia.

Z tego względu wydaje się celowe poddanie konkursowi inwestycji produkcyjnych w przemyśle, przekraczających określoną kwotę (na zadanie inwestycyjne) np. 1 mln zł i przynoszących szybkie efekty ekonomiczne. Do rozstrzygnięcia pozostaje również, czy powinien być organizowany jeden konkurs ogólnokrajowy (lub konkursy wojewódzkie) na wszystkie inwestycje odpowiadające cechom wskazanym wyżej, czy też powinny być organizowane konkursy tematyczne, np. odrębny konkurs na inwestycje umożliwiające wzrost produkcji eksportowej, odrębny konkurs na inwestycje mające na celu polepszenie zaopatrzenia ludności, odrębny konkurs na inwestycje modernizacyjne, zmierzające do obniżki kosztów własnych. Może być również dyskutowana propozycja organizowania konkursów tematyczno-branżowych (określony temat do rozwiązania w danej branży czy grupie branż).

Propozycja organizowania konkursów tematycznych uzasadniana jest tym, iż umożliwi to centralne sterowanie kierunkami inwestowania w ramach inwestycji konkursowych, zgodnie z aktualnymi potrzebami gospodarki. Ponadto za przyjęciem tej propozycji przemawiają trudności, jakie występują przy porównywaniu ekonomicznej efektywności inwestycji zmierzających do realizacji różnych celów gospodarczych (np. wzrost produkcji eksportowej, wzrost produkcji artykułów konsumpcyjnych na zaopatrzenie rynku krajowego, obniżenie kosztów zużycia materiałów itp.). Trudności te są spowodowane między innymi różnicami występującymi ciągle jeszcze w poziomie cen i rentowności artykułów konsumpcyjnych, artykułów sprzedawanych na eksport, materiałów zużywanych do produkcji itp. Warto przy tym wspomnieć, że podobne przesłanki zdecydowały zapewne o zasadach organizacji podobnych konkursów na Węgrzech. Konkursy takie odbywają się tam bowiem w zasadzie w obrębie dzia-

łów gospodarki narodowej (przemysł, rolnictwo, handel), ale organizowane są również odrębne konkursy dla przemysłu spożywczego, biorąc pod uwagę eksportowy charakter produkcji, odrębne konkursy dla przemysłu materiałów budowlanych itp. Ponadto stwarza się określone preferencje dla niektórych gałęzi gospodarki. Preferencje te polegają na stosowaniu odpowiednich współczynników przy określaniu terminu zwrotu nakładów. Tak np. konkursowi mogą być poddane inwestycje, których nakłady zwracają się w okresie nie dłuższym niż 6 lat. Zastosowanie dla danej gałęzi gospodarki współczynnika 0,75 oznacza skrócenie dla celów kalkulacji faktycznego okresu zwrotu (jeśli faktyczny okres zwrotu ma wynieść sześć lat, zastosowanie współczynnika 0,75 zrównuje preferowane zadanie z inwestycją z innej branży o 4,5 letnim okresie zwrotu, nie korzystającą ze współczynnika).

Zgodnie z postulatami zawartymi w tezach na V Zjazd Partii Narodowy Bank Polski rozpocznie organizowanie konkursów na wysokoefektywne inwestycje już w roku 1969. Okres ten może być jednak traktowany tylko jako czas niezbędny do uzyskania doświadczeń w zakresie właściwego opracowania zasad organizowania konkursów. Eksperymentalne wypróbowanie koncepcji konkursów w praktyce jest konieczne chociażby dla rozstrzygnięcia wspomnianych już wyżej wątpliwości w sprawie zasad ich organizacji.

Dalszym natomiast problemem są zasady regulowania i finansowania podstawowej części nakładów na inwestycje grupy „B”, a więc tej części, która nie będzie poddana konkursowi. Jak wiadomo, konieczność ograniczenia w roku bieżącym nakładów na inwestycje grupy „B”, przy jednoczesnym występowaniu w szeregu przedsiębiorstw znacznych środków finansowych, których pełne uruchomienie na finansowanie inwestycji uniemożliwiłoby wykonanie przez banki zadania utrzymania ogólnej sumy nakładów na te inwestycje w granicach szacunku ustalonego w narodowym planie gospodarczym, wywołała potrzebę zastosowania przez bank specjalnych metod regulowania środków finansowych, pozostających do dyspozycji przedsiębiorstw na finansowanie inwestycji. Środki działania banku spotkały się z krytyką przedstawicieli niektórych przedsiębiorstw i ich zjednoczeń ze względu na zastosowanie ich w terminie, który zmuszał przedsiębiorstwa do rewizji znajdujących się już w toku realizacji programów inwestycyjnych (ulokowane już u dostawców dóbr inwestycyjnych zamówienia na maszyny i urządzenia) a także biorąc pod uwagę decydującą rolę banku przy określaniu poziomu inwestycji poszczególnych branż i przedsiębiorstw oraz małą elastyczność całego systemu zastosowanego w 1968 roku.

W związku z tym z okazji rozpatrywania przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów wniosku w sprawie podwyższenia szacunku nakładów na inwestycje przedsiębiorstw na rok 1968 Narodowy Bank Polski został zobowiązany do przedstawienia KERM propozycji w spra-

wie ulepszenia metod regulowania i finansowania inwestycji przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o odpowiednio wcześnie ustalenie zakresu inwestycji, które przedsiębiorstwo będzie mogło realizować, to służyć mu może opracowanie programów inwestycji przedsiębiorstw na lata 1969 i 1970, do czego przedsiębiorstwa przemysłowe, objęte planowaniem centralnym, zostały zobowiązane uchwałą Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Nr 220 z dnia 11 lipca br.

Opracowanie tych programów, które — po rozpatrzeniu ich przez dyrektorów zjednoczeń — mogą stanowić podstawę do podejmowania decyzji inwestycyjnych, zorientuje oddziały banku w podstawowych kierunkach oraz ogólnej sumie nakładów na inwestycje przedsiębiorstw w latach 1969 i 1970. Fakt rozpatrzenia programów przez dyrektorów zjednoczeń zarówno z punktu widzenia kierunków inwestowania przewidzianych w tych programach, jak również z punktu widzenia ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych, zwiększy odpowiedzialność zjednoczeń za poziom i kierunki nakładów w zakresie inwestycji przedsiębiorstw.

Pozostają jednak nadal do rozwiązania pewne problemy uelastycznienia całego systemu regulowania nakładów na inwestycje grupy „B”. Wydaje się, że można by osiągnąć pewne rezultaty przez zmianę niektórych zasad wykonywania planu. Przede wszystkim, jakkolwiek w narodowym planie gospodarczym inwestycje grupy „B” są traktowane jako całość, to w praktyce uważa się za wiążące wydzielone w ramach tych inwestycji odrębne szacunki nakładów na inwestycje przedsiębiorstw planu centralnego, inwestycje przedsiębiorstw planu terenowego, inwestycje szybko rentujące się, inwestycje drobne.

Dla zwiększenia możliwości manewru wydaje się celowe przyjęcie zasady, że wiążący jest jedynie łączny szacunek nakładów na inwestycje grupy „B”, a nie poszczególne, zawarte w nim „szufladki”. Można przy tym zastanowić się w ogóle nad ograniczeniem ilości różnych kategorii inwestycji. Tak więc, wprowadzając konkursy na inwestycje wysokoefektywne, można by zastanowić się nad likwidacją kategorii inwestycji szybko rentujących się. Inwestycje wysokoefektywne z reguły bowiem odpowiadają będą kryteriom inwestycji szybko rentujących. Oczywiście, nie wszystkie inwestycje szybko rentujące się będą odpowiadały kryteriom konkursów (choćby ze względu na niecelowość obejmowania konkursem stosunkowo małych zadań inwestycyjnych), ale takie inwestycje mogą być przecież realizowane w ramach normalnych inwestycji przedsiębiorstw, gdzie powinny być preferowane ze względu na ich wysoką efektywność. Można by się również zastanowić nad celowością utrzymywania kategorii inwestycji drobnych. Jak wiadomo, w ramach tej kategorii inwestycji są realizowane głównie inwestycje spółdzielczości, przy czym nakłady na inwestycje drobne w wielu przypadkach stanowią większość nakładów na inwestycje poszczególnych pionów spółdzielczych. Ponadto takie same przedsięwzięcia inwestycyjne są

realizowane w ramach inwestycji drobnych i w ramach inwestycji limitowych spółdzielczości, takie same są również w istocie rzeczy środki, z jakich finansowane są te inwestycje. Dlatego najbardziej prawidłowym rozwiązaniem problemu wydaje się likwidacja pojęcia inwestycji drobnych przy odpowiednim powiększeniu puli inwestycji limitowych spółdzielczości, a częściowo również szacunku nakładów na inwestycje przedsiębiorstw (w takim zakresie, w jakim inwestycje drobne są realizowane przez przedsiębiorstwa państwowe). Pozostałby wówczas jeszcze do rozwiązania problem inwestycji drobnych, realizowanych przez jednostki budżetowe, które można by pozostawić w grupie „B” jako inwestycje jednostek budżetowych.

Powinna ulec zacieśnieniu współpraca między Narodowym Bankiem Polskim i Bankiem Inwestycyjnym w dziedzinie finansowania inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw. W szczególności chodzi o skoordynowanie polityki obu banków i zapewnienie operatywnego rozstrzygania spraw kwalifikowania zadań do odpowiedniej kategorii inwestycji. Już zresztą poprzednio mieliśmy często do czynienia z praktyką, polegającą na realizacji takich samych przedsięwzięć inwestycyjnych raz w kategorii inwestycji przedsiębiorstw, raz w kategorii inwestycji zjednoczeń lub inwestycji z decyzji prezydium rad narodowych, w zależności od tego, w której kategorii inwestycji jest „luźniej”. W związku z tą praktyką wysuwane były czasem postulaty bardziej ścisłego określenia kryteriów inwestycji przedsiębiorstw czy inwestycji zjednoczeń, by uniemożliwić „przepływy”, o których mowa wyżej. Czynione były nawet próby w tym kierunku, nie wydaje się jednak by mogły one kiedykolwiek zakończyć się pozytywnymi rezultatami to znaczy, by zostały określone zupełnie ściśle, jednolite dla całej gospodarki, a przy tym rozsądne, kryteria rozgraniczające inwestycje zjednoczeń od inwestycji przedsiębiorstw. Dlatego też na dalszą przyszłość (to jest na lata 1971—1975) należałoby się chyba zastanowić nad możliwością utworzenia w planie jednej, łącznej puli nakładów na inwestycje zjednoczeń i inwestycje przedsiębiorstw. Zarówno jedne, jak i drugie inwestycje (a może nawet i inwestycje centralne) realizowane w czynnych przedsiębiorstwach mogłyby być finansowane z tych samych źródeł (fundusz inwestycyjny, inwestycyjnoremontowy czy też fundusz rozwoju przedsiębiorstwa i kredyt bankowy, w zależności od przyjęcia koncepcji w sprawie zasad tworzenia funduszy w przedsiębiorstwie), a każde zjednoczenie mogłoby zapewnić sobie niezbędna koordynację działalności inwestycyjnej w ramach branży, określając jakie inwestycje mogą być podejmowane przez przedsiębiorstwo na podstawie samodzielnej decyzji, a jakie wymagają akceptacji zjednoczenia. Ustalenie tego typu prawidłowych kryteriów branżowych jest znacznie łatwiejsze, niż określenie jednolitych kryteriów podziału inwestycji na inwestycje przedsiębiorstw i inwestycje zjednoczeń — dla całej gospodarki³⁾. Tezy na V Zjazd Partii wy-

suwają postulat „uproszczenia zasad opracowywania dokumentacji i zakresu dokumentacji na drobne inwestycje przemysłowe, rolnicze i inne”. Również uchwała Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów w sprawie opracowania programu inwestycji własnych na lata 1969 i 1970 przez przedsiębiorstwa przemysłowe, objęte planowaniem centralnym, zobowiązała prezesa Narodowego Banku Polskiego oraz naczelników dyrektorów Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego do wprowadzenia odpowiednich uproszczeń we wzorze planu rzeczowo-finansowego dla inwestycji przedsiębiorstw.

Uproszczenia te dotyczyć mają, oczywiście, wzoru planu rzeczowo-finansowego dla inwestycji polegających na budownictwie; plany rzeczowo-finansowe dla inwestycji zakupowych są bowiem już obecnie sporządzane na wzorach w sposób maksymalny uproszczonych. Natomiast jeśli chodzi o plan rzeczowo-finansowy inwestycji polegających na budownictwie, to stosowany jest tu taki sam wzór dla wielkich budów realizowanych w ramach inwestycji centralnych, jak i małych stosunkowo zadań podejmowanych w ramach inwestycji przedsiębiorstw. Nowy wzór tego planu jest zamieszczony w zarządzeniu przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra finansów z dnia 24 maja 1968 r. w sprawie planów rzeczowo-finansowych dla zadań inwestycyjnych⁴⁾.

Wydaje się, że przy opracowywaniu uproszczeń dla inwestycji budowlanych, realizowanych w ramach inwestycji przedsiębiorstw, można by zrezygnować z większości informacji zawartych w części II wzoru przewidzianego we wspomnianym wyżej zarządzeniu. Należałoby się również zastanowić nad zwolnieniem inwestorów od obowiązku sporządzania rachunku efektywności dla tych inwestycji grup „B”, których wartość kosztorysowa nie przekracza 50 tys. zł, pod warunkiem, oczywiście, że stanowią one samodzielne zadanie inwestycyjne, a nie część większego zadania.

Tezy na V Zjazd Partii poruszaia również problemv ściśle związane z zadaniami banków w zakresie kontroli funduszu płac. Zalecaia one, by „w najbliższych latach rozszerzyć stosowanie nowych mierników produkcji jako podstawy planowania i korygowania zatrudnienia i funduszu płac. W szczególności do roku 1970 należv wprowadzić nowe mierniki produkcji w przemyśle maszynowym oraz przyspieszyć przygotowanie nowych rozwiązań w tej dziedzinie w drobnej wytwórczości i w budownictwie. W miarę rozszerzania stosowania nowych mierników produkcji powinien być przywrócony system bankowej korekty funduszu płac w zależności od przebiegu wykonania planów produkcyjnych w tych dziedzinach, w których nie jest on obecnie stosowany”. Realizacie tych postulatów przyspieszyła w znacznej mierze decyzja Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów

z dnia 11 lipca br. w sprawie wprowadzenia nowych mierników produkcji w przemyśle maszynowym podległym ministrom: przemysłu maszynowego oraz przemysłu ciężkiego.

Zgodnie z tą decyzją, począwszy od 1969 roku powinien być powszechnie stosowany w przemyśle maszynowym system planowania zatrudnienia i funduszu płac przy zastosowaniu miernika produkcji „netto” w postaci „ceny przerobu”. Oznacza to, że już w najbliższym czasie Narodowy Bank Polski musi odpowiednio zmienić w odniesieniu do tych przedsiębiorstw sposób kontroli funduszu płac.

Trzeba tu dodać, że dodatkowym czynnikiem w tym zakresie są postulaty Ministerstwa Przemysłu Lekkiego w sprawie oparcia kontroli funduszu płac na operatywnych planach produkcji i funduszu płac. W tym przypadku również staje pod znakiem zapytania możliwość utrzymania w przemyśle lekkim kontroli funduszu płac według zasad uchwały 417/63 Rady Ministrów, które są ściśle powiązane z oceną wykonania rocznego planu produkcji i funduszu płac.

W świetle tego staje przed bankiem pytanie, czy i w jakim zakresie utrzymać zasady kontroli funduszu płac, wynikające z uchwały Nr 417/63 Rady Ministrów oraz czy w tych przypadkach, w których od zasad tych będzie się odstępowało, przywracając system automatycznej korekty, należy zastosować po prostu zasady kontroli funduszu płac ustalone w uchwale 106/62 Rady Ministrów, czy też zasady te należałoby w jakiś sposób zmodyfikować. Modyfikacja ta mogłaby np. polegać na określeniu, w jakich przypadkach celowe jest przekraczanie planu produkcji i daje ono automatycznie uprawnienie do odpowiedniego przekroczenia funduszu płac, a w jakich przypadkach przekroczenie planu produkcji jest niecelowe i nie może powodować przekroczenia planu funduszu płac.

Pewne hamulce przeciw niecelowemu przekraczaniu planu produkcji mogłaby nałożyć na przedsiębiorstwa realizacja innego postulatu też na V Zjazd Partii, a mianowicie dotyczącego „wprowadzenia, począwszy od 1970 roku, miernika produkcji towarowej zrealizowanej zamiast obecnie stosowanego miernika produkcji towarowej, obejmującej również tę część produkcji, która powiększa zapasy w przedsiębiorstwach”.

Należałoby zastanowić się, czy w związku z przyspieszeniem terminu wprowadzania w przemyśle maszynowym nowego miernika produkcji w postaci „ceny przerobu” nie należałoby jednocześnie przyspieszyć wprowadzenia w życie miernika produkcji towarowej, realizowanej w miejsce produkcji towarowej wytworzonej oraz jakie bodźce powinny być powiązane z wykonaniem planu w nowym mierniku⁵⁾.

Problemy finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, wyłaniające się w świetle też

3) Trzeba przy tym zwrócić uwagę na fakt, że samodzielność inwestycyjna przedsiębiorstwa może być różna w różnych gałęziach przemysłu (czy w różnych gałęziach gospodarki w ogóle).

4) Monitor Polski Nr 33 z 1968 r., poz. 221.

5) Np. w ZSRR, jak wiadomo, fundusze zainteresowania materialnego są powiązane z osiągnięciem przez przedsiębiorstwo dwóch podstawowych wskaźników: stopy zysku i wielkości sprzedaży.

na V Zjazd Partii, wymagają wszechstronnej i zaangażowanej dyskusji zarówno w okresie przed zjazdem, kiedy dyskusja ta dotyczy będzie propozycji zawartych w tezach, jak i po zjeździe, kiedy dyskusja będzie niezbędna dla wypracowania prawidłowych sposobów realizacji uchwał zjazdu.

Uchwały V Zjazdu Partii, które wytyczają, między innymi, ogólne kierunki rozwoju gospo-

darki i doskonalenia systemu planowania i zarządzania, będą wymagały szeregu dyskusji i prac w aparacie finansowym (a więc również i w bankach) dla ustalenia środków i sposobów wprowadzenia ich w życie, ulepszenia systemu finansowania i kredytowania gospodarki narodowej, dalszego zwiększenia roli finansów, kredytu i pieniądza w sterowaniu gospodarką zgodnie z wytycznymi planów gospodarczych.

EDMUND SADOWSKI

Organizacja i zadania bankowej kadry specjalistów

Tezy zjazdowe KC PZPR stwierdzają, iż „...przebieg realizacji planu inwestycyjnego i niedociągnięcia w nim występujące wskazują, że jest to jeden ze słabszych odcinków naszej działalności gospodarczej”. Równocześnie inwestycje warunkują rozwój kraju i gospodarki, angażują poważną część dochodu narodowego. Sytuacja ta determinuje usprawnienie procesu inwestycyjnego.

Zmiany, jakie zaszły w gospodarce narodowej w okresie od IV Zjazdu Partii, nakreśliły nowe zadania dla jednostek gospodarczych. Znalazło to wyraz w szeregu dokumentów i w poczynaniach podejmowanych na różnych szczeblach, między innymi w reformie systemu finansowego i systemu planowania finansowania inwestycji. Nowe zadania postawione zostały również przed bankami, w tym również przed Bankiem Inwestycyjnym. Generalnie można powiedzieć, że głównym akcentem nowej sytuacji banku jest przechodzenie z działalności kontrolno-administracyjnej **do analizy i doradztwa w zakresie działalności gospodarczej**.

Chciałbym na tę sprawę zwrócić szczególną uwagę dlatego, że moim zdaniem zbyt często w naszych poczynaniach pojawia się pojęcie kontroli. Rolą banku jest przecież być także **doradcą gospodarczym**, ekonomiczno-technicznym **właściwych ogniw gospodarki narodowej**. Mówię „właściwych ogniw”, ponieważ działalność banku wiąże się z każdym szczeblem gospodarki: przedsiębiorstwami, zjednoczeniami, resortami i wreszcie z całą gospodarką narodową. Zadaniem banku jest więc nie tylko kontrola, lecz przede wszystkim dbanie o to — w formie analizy i doradztwa — **żeby gospodarka narodowa rozwijała się we właściwy sposób, jak najefektywniej i najekonomiczniej**.

Takie postawienie sprawy stwarza **konieczność rozszerzenia obszaru poznania**. Chcąc bowiem na temat gospodarki zabierać głos i zajmować w jej sprawach określone stanowisko — trzeba tę gospodarkę przede wszystkim dobrze poznać. Trzeba więc znać: przemysł, branżę, zjednoczenie, przedsiębiorstwo i budowę. Stwierdzić trzeba również, że **zwiększony został nie tylko obszar zainteresowań banku, ale i jego zasięg, wyrażający się w pełnym i całościowo-**

wym ujęciu problemów gospodarczych, a w szczególności inwestycyjnych. Już nie tylko sprawa konkretnej inwestycji czy rocznego, dwuletniego i pięcioletniego planu, ale także sprawy **długofalowych programów rozwoju i rekonstrukcji branż i generalnych założeń inwestycyjnych** są przedmiotem zainteresowania banku.

Jak wykazała praktyka — **najefektywniejsze jest działanie najwcześniejsze**, a więc wkraczanie w stadium nawet nie projektowania, ale **programowania inwestycji**. W tym stadium można uzyskać najlepsze efekty. Działalność banku rozpoczyna się więc od udziału przy powstawaniu **koncepcji inwestycyjnej**, wynikającej z programów produkcyjnych, a kończy się na oddaniu efektów, rozliczeniu inwestycji, osiągnięciu zaplanowanej mocy obiektów w ramach inwestycji wybudowanych.

Punkty te wyznaczają zasięg i obszar działania Banku Inwestycyjnego. Oczywiście że takie zwiększenie obszaru i zasięgu działania stworzyło nowe możliwości oddziaływania banku na ekonomiczną efektywność inwestycji. Takie określenie zakresu zainteresowań banku, przy położeniu akcentu na analizę i ocenę działalności gospodarczej właściwie **determinuje organizację wewnętrzną banku**. Stąd też w niniejszym artykule chciałbym zająć się fragmentem — dość istotnym — tej organizacji i przedstawić swój pogląd na temat organizacji i zadań specjalistów, to jest podstawowej kadry techniczno-ekonomicznej w Banku Inwestycyjnym, decydującej w znacznym stopniu o wynikach pracy całego banku.

* * *

Wydaje mi się, że nie popełnię większego błędu, jeśli powiem, że zadania, które przed nami stoją — i te przedstawione generalnie i te, które stawiane są przed nami praktycznie na co dzień są **olbrzymie** i niezwykle skomplikowane. Sprawa polega więc na tym, żeby z tego obszaru zagadnień, z tych spraw niezwykle trudnych, złożonych i często kontrowersyjnych — wybrać sprawy najistotniejsze i najważniejsze. Sprawa polega wreszcie i na tym, żeby do wy-

konania tych zadań ustalić właściwą i możliwie najefektywniejszą organizację.

Jak te sprawy widzimy obecnie w banku? Przede wszystkim chcemy stworzyć taką organizację, żeby **każda branża miała swoich specjalistów**; myślę tu o specjalistach **ekonomicznych i technicznych**. Chcemy, żeby **każdy specjalista bankowy miał przydzieloną określoną branżę**, za której rozwój i gospodarkę odpowiada i o którą dba. Chcemy, żeby ci **specjaliści byli rzecznikami danej branży w banku**, żeby byli przedstawicielami i **wyrazicielami polityki banku wobec tej branży**. Chcemy również zapewnić **współpracę międzybranżową i współpracę międzyszczeblową**. Chodzi nam o to, aby nie „wyrwać” odosobnionych problemów, ale problemy te wiązać ze sobą.

Chciałbym wskazać na kilka podstawowych powiązań, umożliwiających wykorzystanie ich w bieżącej pracy banku. Chodzi mianowicie o powiązanie techniki i ekonomiki, wiązanie między sobą interesów branż, wiązanie problemów podstawowych i towarzyszących, jak również uzupełniających, wiązanie spraw branżowych i regionalnych, spraw projektantów, inwestorów i wykonawców, spraw zbytu w kraju, eksportu i importu oraz wiązanie wszystkich grup inwestycji, jak również przenoszenia doświadczeń między jednostkami — z dołu do góry i odwrotnie.

W praktyce naszej mamy już szereg pozytywnych przykładów wiązania właściwych problemów, jednak nie stało się to jeszcze chlebem powszednim. Na przykład wiemy — i wykorzystujemy to przy opiniowaniu — że jeżeli podjęte zostały decyzje inwestycyjne, dotyczące takich budów jak Police lub Gdańsk, to problemów ich nie rozwiążemy bez rozwiązania problemów żeglugi czy komunikacji. A więc sprawa nie polega tylko na tym, aby rozwiązać sprawę budowy Polic, ale by rozważyć sprawę dostaw surowców i wywozu produktów itp. Wiemy o tym, że podstawowe decyzje, dotyczące wielkiej inwestycji, nie mogą pominąć inwestycji uzupełniających i inwestycji towarzyszących. Muszą one obejmować również zagadnienia budownictwa mieszkaniowego, zdrowia, szkół, komunikacji, łączności itp. Muszą wreszcie być zapewnione właściwe układy międzyszczeblowe, a przede wszystkim **powiązania między sprawami rejonu i sprawami branży**.

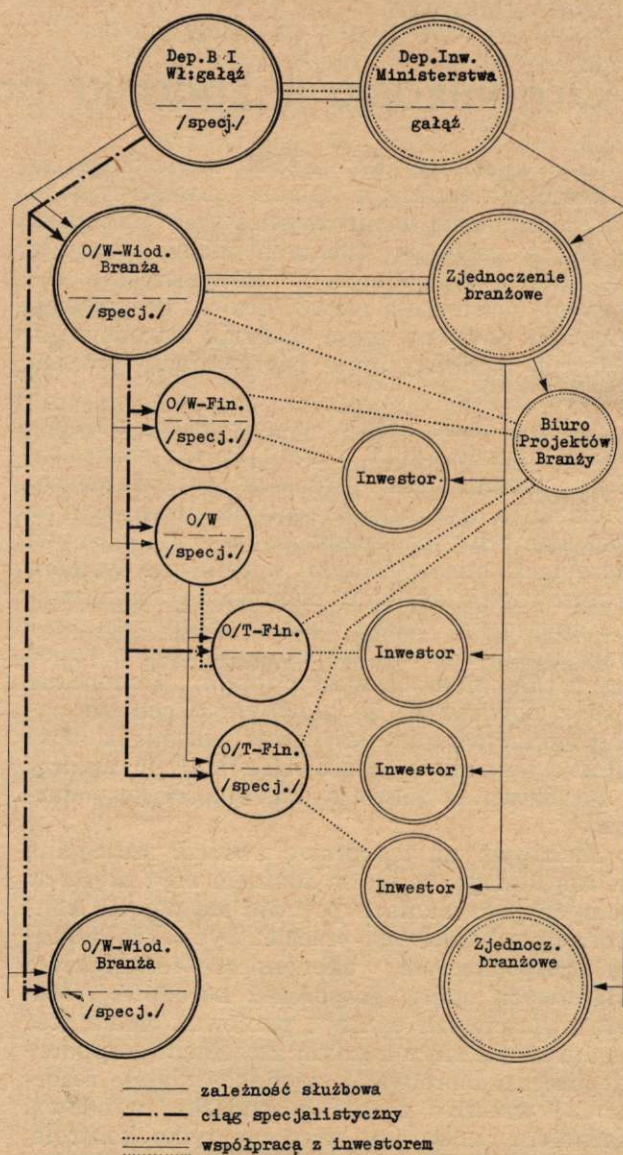
Istotne są powiązania między centralą banku i oddziałami, między oddziałami wiodącymi, wojewódzkimi i między departamentami oraz współdziałanie banku z właściwymi organami władzy i właściwymi jednostkami gospodarczymi, realizującymi inwestycje. Konieczne są powiązania na **szczeblu samego terenu**, przedsiębiorstwa, inwestora, projektantów i wszystkich innych zainteresowanych w tym ogniwie procesu inwestycyjnego. Przenoszą się te powiązania na szczebel zjednoczeń i oddziałów wiodących i dalej — na szczebel **centralny — resortów i Komisji Planowania**.

Właściwa organizacja musi zapewnić współpracę bankowych specjalistów technicznych, ekonomicznych i planowania przestrzennego

oraz przez to oddziaływać na skoordynowanie prac inwestorów, projektantów i wykonawców. Uważam, że organizacyjnie problem ten rozwiązuje dopiero „**ciąg specjalistyczny**”, wiążący całość problemu w układzie bankowym „od dołu do góry” oraz zapewniający kontakty zewnętrzne na każdym szczeblu z właściwymi jednostkami zewnętrznymi (obrazuje to rysunek 1). Szczegółowy schemat powiązań specjalis-

Rys. 1

CIĄG SPECJALISTYCZNY — SCHEMAT



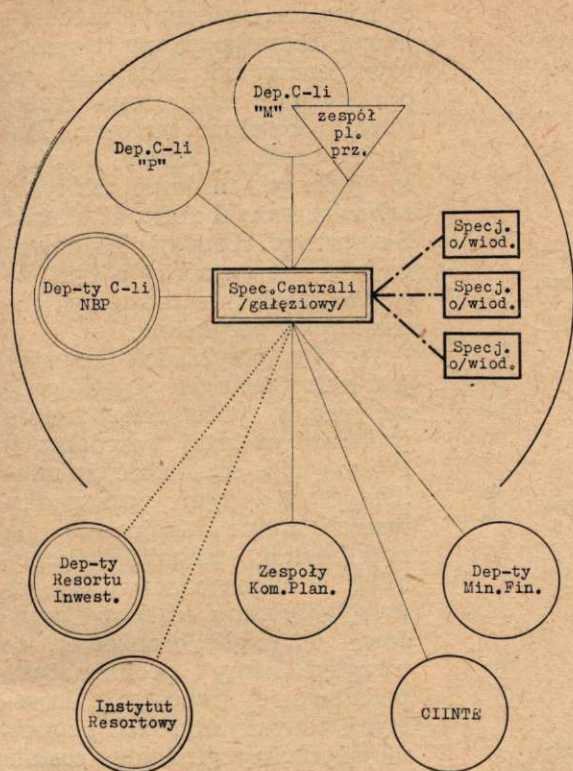
ty centrali i oddziału wiodącego, ze szczególnym uwzględnieniem jednostek zewnętrznych, wskazuje na rozległość kontaktów i możliwości oddziaływania banku (obrazuje to rysunek 2). W tym układzie specjaliści pracujący w banku tworzą kilka grup zapewniających realizację określonych zadań banku.

Jedna grupa specjalistów reprezentuje **układ branżowy**. Sytuacje oczywiście mogą być różne, na przykład w jednym przypadku opiekę nad branżą możemy powierzyć jednemu specjaliście, w innym przypadku branżę będzie musiało obsługiwać dwóch lub trzech specjalistów, a w

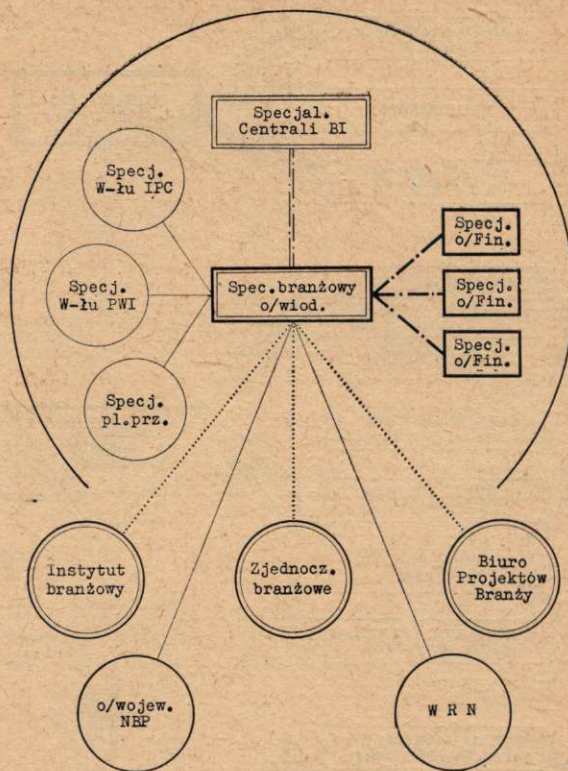
SCHEMAT POWIĄZAŃ

Rys. 2

SPECJALISTA CENTRALI



SPECJALISTA ODDZ. WIODĄCEGO



innym jeden specjalista będzie obsługiwał trzy branże. Uzależnione to będzie od sprawy wyboru, wielkości zagadnienia, jego ważności, kwestii dostosowania się do aktualnej i lokalnej sytuacji.

Druga grupa specjalistów jest związana z problematyką regionalną. Tutaj na czoło wysuwają się specjaliści do spraw planowania przestrzennego, których głównym zadaniem jest sprawa reprezentowania słusznych interesów regionu tak w stosunku do układów regionalnych, jak i branżowych. Myślę tutaj także o branżach nieprzemysłowych, a występujących i powiązanych z regionem, jak sprawy budownictwa mieszkaniowego, szkolnictwa, służby zdrowia, turystyki, wypoczynku, sprawy budownictwa terenowego, sprawy inżynierii miejskiej, a ponadto sprawy wykonawstwa inwestycyjnego. Te branże tworzą właściwie drugą grupę spraw związanych z terenem i jeszcze raz pragnę podkreślić, że szczególna rola przypada tutaj **specjalistom do spraw planowania przestrzennego**, którzy z jednej strony **muszą pracować z całym układem regionalnym** i uwzględniać te problemy, które występują w regionie, jak również **muszą współpracować z tymi branżami, które w ich rejonie występują** (Obrazuje to rysunek 3).

Mówiąc o układzie organizacyjnym kadry specjalistów należałoby wspomnieć o tym, że istnieje jeszcze **trzecia grupa**, pracująca w **komórkach zbiorczych**, w komórkach ogólnych, analitycznych, planistycznych i tą grupą na razie nie będziemy się zajmować. Wiadomo zresz-

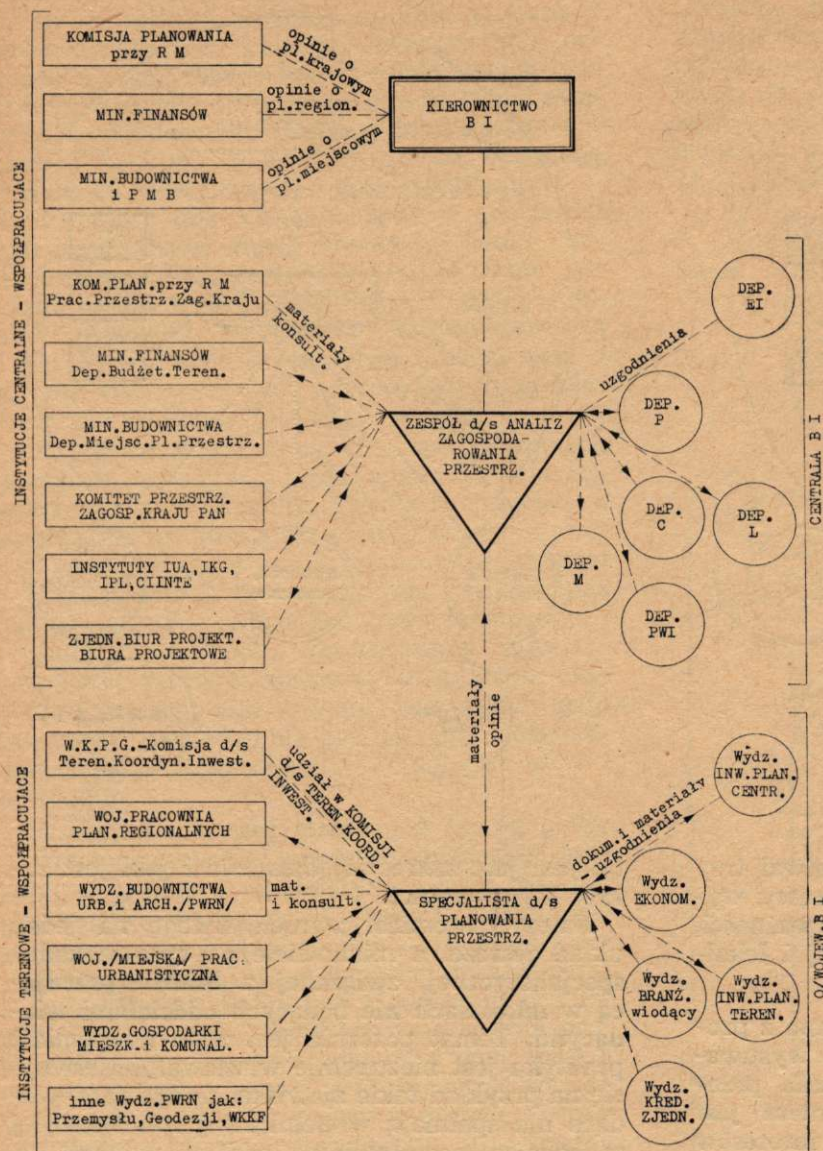
ta, jaki jest zakres jej działania i jaki jest zakres jej czynności.

Należy natomiast zwrócić uwagę na jeden układ jeszcze, a mianowicie na sprawę **kadry specjalistycznej, związanej z branżą pracującą w oddziałach nie będących oddziałami wiodącymi**. Temat pozornie jest znany, natomiast praktyka jest niezupełnie właściwa. Obserwuje się na przykład takie zjawiska, że oddziały wiodące nie spełniają w pełni swej roli wiodącej w branży, pozostawiając oddział wojewódzki swemu losowi z jego inwestycją. Bywa i odwrotnie, że oddziały wojewódzkie, zajmując się wielką inwestycją nie szukają lub w zbyt małym stopniu szukają kontaktów z branżą, a więc i z oddziałem wiodącym. W rezultacie w szeregu przypadków niestety nie spełniamy tej z góry założonej roli. Prawidłowy — moim zdaniem — udział w tym zakresie prezentuje rysunek 4. Pewne możliwości istnieją także przez wykorzystywanie w większym zakresie wiązania prac i przenoszenia doświadczeń między jednostkami banku. Wskazuje na to szereg przykładów właściwego ustawienia tych spraw, na przykład sprawa oceny projektu wstępnego dla inwestycji „Azoty” we Włocławku.

Inwestycja ta dotyczy przemysłu azotowego, dla którego wiodącym jest oddział krakowski, a więc słuszne jest, aby ten oddział był wiodący przy jej ocenie, zajmując się przede wszystkim sprawami związanymi z technologią i stosowaną techniką. Inwestycja ma miejsce we Włocławku, a więc na terenie województwa bydgoskiego. Słuszne jest, aby wszystkie sprawy związane z faktem zlokalizowania tej inwestycji w

Rys. 3

SIĘĆ POWIĄZAŃ SPECJALISTY DS. PLANOWANIA PRZESTRZENNEGO (CIĄG SPECJALISTYCZNY)



podana przez bank kwota nie została zakwestionowana. Faktem jest również, że nie została ona jeszcze ostatecznie zatwierdzona. Dano po prostu inwestorowi jeszcze pół roku czasu na opracowanie zbiorczego zestawienia kosztów budowy. Poważną część tej kwoty, bo około jednego miliarda złotych, zakwestionował również Zespół Ekspertów Komisji Planowania. To już świadczy o tym, że pełna kwota nie może być inwestorowi przyznana.

W tym przykładzie zawarty jest pełny sens tak pojętej pracy, jaką w syntetycznej formie próbowałem tutaj przedstawić. Pragnę więc stwierdzić, że mieliśmy w tym przypadku wszechstronne spojrzenie na zagadnienie: techniki, ekonomiki i zagospodarowania; że uwzględniliśmy interesy branżowe i międzybranżowe; że uwzględniliśmy problematykę podstawowej inwestycji, inwestycji towarzyszących i uzupełniających; uwzględniona została również problematyka branżowa i regionalna; uwzględnione zostały doświadczenia, jakie wynikały z realizacji dotychczasowych innych podobnych inwestycji. Rzeczywiście zdołaliśmy powiązać grupy inwestycji znajdujące się w różnych przedziałkach i szufladkach.

Trzeba również naświetlić cały problem krytycznie. Jesteśmy zadowoleni z tego, że udało się nam tę sprawę przeprowadzić, ale należy również powiedzieć, że oddział wiodący nie wykazał takiego zainteresowania i zaangażowania, jakiego oczekiwaliśmy.

Oddział wojewódzki w początkowym stadium był również trochę zaskoczony postawionymi przed nim zadaniami. Na uwagę zasługuje fakt, że największy wkład pracy w opracowanie tej opinii miał oddział lubelski, dla którego problem „Azoty” nie stanowił bezpośredniego zainteresowania.

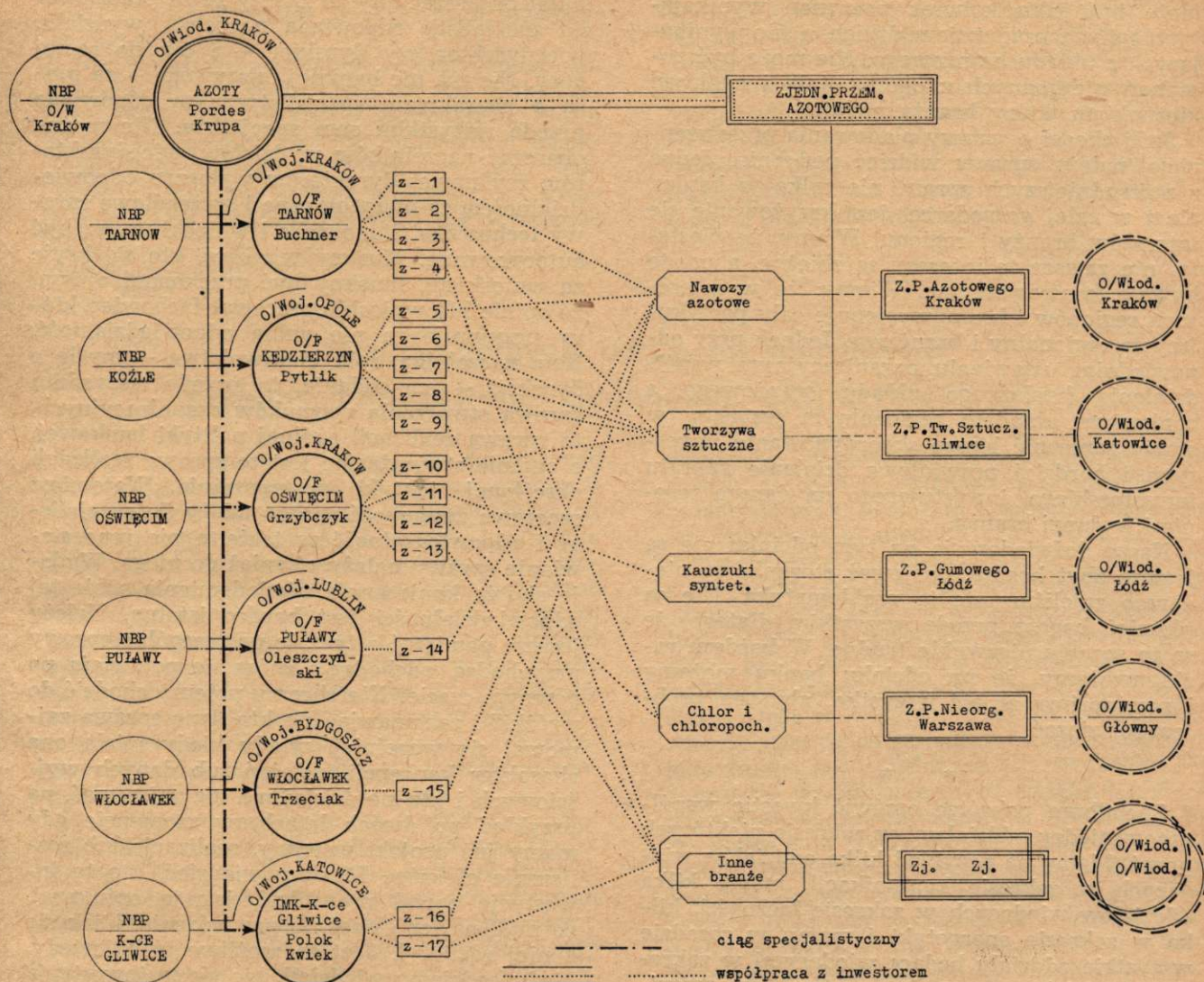
Było to pierwsze opracowanie tego rodzaju i za nim poszły następne, dotyczące: Lublińskiego Okręgu Miedziowego, Huty im. Lenina, Huty im. Bieruta i inne. System ten należy upowszechniać i działanie jego usprawniać.

Mamy również i inne przykłady, chociaż nie jesteśmy z nich jeszcze w pełni zadowoleni. Ostatnio na naszym warsztacie pracy pojawiają się opracowania dotyczące planów zagospodarowania przestrzennego, na przykład Częstochowskiego Okręgu Przemysłowego, Legnicko-Głogowskiego Okręgu Przemysłowego i innych.

województwie bydgoskim, opracował oddział banku w Bydgoszczy. Ponieważ inwestycja dotyczy przemysłu, gdzie najnowsze doświadczenia w zakresie realizacji dotyczą „Puław”, a więc oddziału lubelskiego, postanowiono problematykę związaną z organizacją inwestycji „Azoty” i kosztami opracować przy pomocy oddziału lubelskiego. Rolę koordynatora sprawował Departament Inwestycji Przemysłów Ciężkich. Powiązano w granicach możliwości zagadnienia inwestycji mieszkaniowych, towarzyszących i różnych, powiązano sprawy wykonawstwa budowlano-montażowego (przede wszystkim zagadnienie zaplecza) i w ten sposób, po wielostronnym naświetleniu i wykorzystaniu doświadczeń, znajomości terenu i branży, przygotowano bankową opinię do projektu wstępnego dla „Azotów” we Włocławku.

W opinii bankowej zakwestionowano koszty inwestycji w wysokości 1,4 mld złotych. Projekt został wstępnie przyjęty przez KERM, a

SIEĆ POWIĄZAŃ SPECJ. O/WIODĄCEGO BRANŻY „AZOTY”



Opracowań tego typu będzie więcej, spotykać będziemy się z nimi prawie na co dzień.

* * *

Sprawa polega także na tym, że nie możemy działać ani w pojedynkę, ani w oderwaniu od innego naszego stanowiska pracy. Należy pamiętać o tym, że na zewnątrz (niezależnie od tego jak pracujemy wewnątrz) występujemy jako bank, nie reprezentujemy stanowiska wydziału czy departamentu — reprezentujemy po prostu Bank Inwestycyjny. Wynika stąd konieczność wiązania bieżącej pracy poszczególnych specjalistów, istnieje konieczność tworzenia określonego ciągu prac od dołu do góry i odwrotnie, ciągu, który będzie reprezentował i kumulował w sobie znajomość branży od najniższego do najwyższego szczebla, i który będzie na tę branżę oddziaływał; ciągu, który odpowiada za całokształt działalności inwestycyjnej danej branży, niezależnie od grup i kategorii inwestycji; ciągu, który prowadzi każdą

inwestycję począwszy od jej koncepcji aż do jej ostatecznego efektu. Wreszcie układu organizacyjnego, który zabezpieczy interesy branży i regionu.

Takim organizacyjnym układem jest ciąg specjalistyczny, od departamentów począwszy, poprzez właściwe oddziały wiodące — do oddziałów finansujących. Tu jest istotna sprawa oddziałów wojewódzkich — nie będących oddziałami wiodącymi. Przykładowo realizuje się dużą inwestycję na terenie województwa bydgoskiego, jest rzeczą niewątpliwą i słuszną, aby w tym oddziale wojewódzkim był odpowiedni specjalista danej branży, który utrzymywałby na co dzień kontakt z placem budowy i inwestorem, wykonawcą i projektantami. Ponieważ ten specjalista czuje się wyłącznie pracownikiem oddziału wojewódzkiego, często jego sprawy zamykają się wyłącznie w tym oddziale, a należy pamiętać, że za branżę i inwestycję jest odpowiedzialny przede wszystkim oddział wiodący. Pragnę być dobrze zrozumiany, ale chcę powiedzieć, że ten specjalista powinien mieć dwie dusze albo inaczej — powinien się czuć w 50% na etacie oddziału wiodącego, a w 50%

na etacie oddziału wojewódzkiego. To może najlepiej ujmuję sprawę. W każdym razie nie może być jakichkolwiek poczynąń wynikających tylko z prac wojewódzkich, a nie wynikających z układu branżowego. Nie może być poczynąń niezgodnych z ogólną linią i ogólnym kierunkiem, który branża nadaje.

Jeśli chodzi o sprawy planowania przestrzennego, należy sprawy widzieć podobnie. Jedną z najtrudniejszych spraw, nie tylko w banku, ale i w całej gospodarce, jest krzyżowanie się interesów branży i regionu. Wiemy, że niestety, nie zawsze te interesy są zbieżne, a często bywają kontrowersyjne. Wiemy, że w interesach regionów i branż występuje cały partykularyzm regionalny i branżowy. Jednak przy odpowiednim ustawieniu organizacyjnym współdziałania bankowego układu branżowego, a bankowym układem regionalnym jesteśmy w stanie zapewnić lepsze skoordynowanie inwestycji i bardziej prawidłowe działanie aparatu inwestorskiego, inwestującego na danym terenie i w danej branży.

Nasze doświadczenia na tym odcinku nie są jeszcze zbyt bogate, ponieważ stosunkowo niedawno zajęliśmy się tą problematyką. Nie są również bogate przede wszystkim dlatego, że są to sprawy niezwykle trudne. W każdym razie uważamy, że na odcinku banku możemy i powinniśmy zrobić wszystko, aby ten problem rozwiązać.

* * *

Chciałbym pokrótce omówić kwestię współpracy między oddziałami w zakresie niektórych branż. Mamy na przykład kilka oddziałów wiodących w zakresie komunikacji, mamy kilka oddziałów wiodących w zakresie łączności, kilka w zakresie energetyki i mamy w zasadzie wszystkie oddziały będące wiodącymi w zakresie przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego.

Moim zdaniem stosunkowo luźny jest kontakt między tymi oddziałami. **Większa musi być w tym względzie koordynacyjna rola departamentów** i większe możliwości jednolitej polityki, wymiany i wykorzystania wzajemnych doświadczeń, tym bardziej że podział ten jest dosyć sztuczny. Energetyka w zakładzie energetycznym okręgu centralnego nie jest przecież czymś całościowym, jest ona powiązana z innymi elementami i z innymi oddziałami. Tak samo nie ma całościowych problemów komunikacji w ramach jednej DOKP. Stąd znacznie intensywniejszy musi być kontakt międzyoddziałowy, musi uwidaczniać się w większym stopniu rola koordynacyjna departamentów i specjalistów pracujących w tych departamentach.

* * *

Chcę podkreślić dalej sprawę odpowiedzialności za opracowania, które z banku wychodzą. Po pierwsze — istotną sprawą jest, **aby opracowania i stanowisko, które się w banku osiąga, były w zasadzie stanowiskami autoryzowanymi**.

mi. Pokutuje jeszcze takie przekonanie, że odpowiedzialny za materiał jest tylko pion czy układ organizacyjny, to znaczy że za pracę swego specjalisty odpowiada naczelnik wydziału, wicedyrektor czy dyrektor — i tak do samej góry. Nie ma nic bardziej fałszywego — **za pracę o charakterze specjalistycznym odpowiada przede wszystkim sam specjalista**. Nie można obarczać naczelników wydziałów, wicedyrektorów czy nawet dyrektorów wyłączną odpowiedzialnością za **merytoryczne i szczegółowe sprawy techniczne**. Stanowisko i wnioski muszą być autoryzowane. Musimy wiedzieć, kto się kryje za wnioskiem, musimy być przekonani o tym, że opinie lub wnioski opracował fachowiec, który przyjmuje za nie pełną odpowiedzialność. **Rola naczelnika, rola kierownictwa** — myślę o dyrekcji — ich zadania, to przede wszystkim **sprawa stworzenia warunków organizacyjnych, to sprawa realizacji ogólnej polityki bankowej, a ogólnie stwierdzając jest to sprawa realizacji określonej taktyki postępowania**. Natomiast **rzeczowa znajomość spraw należy do specjalisty i odpowiedzialność za takie, a nie inne stawianie sprawy należy również do niego**. Wydaje się, że konieczność uświadomienia sobie tej odpowiedzialności jest bardzo istotna. Należy jeszcze pamiętać o tym, że poszczególne sprawy przychodzą, odchodzą i znów się pojawiają po pewnym czasie. Nie chcemy potem „chodzić do wróżki” i zastanawiać się, kto daną sprawą zajmował się wcześniej, wtedy kiedy miała ona charakter koncepcji, założeń lub danych wyjściowych i kto się dzisiaj ma nią zajmować, na przykład po dwóch latach, w momencie gdy mamy już projekt wstępny, realizację lub rozliczenie efektów. Musimy wiedzieć, kto tę inwestycję zaczął prowadzić, jak ją opiniował, co miał na ten temat do powiedzenia, i jak się z niej rozliczył. Jest to możliwe tylko wtedy, kiedy będziemy **wiedzieli**, kto się tą inwestycją zajmował.

Przy takim ustawieniu sprawy możliwa jest właściwa ocena specjalisty, jego przydatności dla banku i efektywności jego pracy. Na takiej bazie muszą się kształtować stosunki między specjalistami a naczelnikami wydziałów, w szczególności że są to zwykle sprawy drażliwe. Nie możemy — moim zdaniem — wymagać od naczelnika, żeby znał się na wszystkich sprawach merytorycznych, natomiast mamy prawo żądać tego od specjalisty. Możemy się nawet **zgodzić**, że specjalista nie zna wszystkich przepisów bankowych, ale nie możemy się zgodzić z tym, żeby nie znał sprawy od strony fachowej.

* * *

Na zakończenie pragnąłbym jeszcze poruszyć następującą sprawę. Jeżeli spojrzymy na sprawę w sposób szeroki, wszechstronny i we właściwy sposób skoordynowany przez kierownictwo — uwzględniając stale potrzebę pracy zespołowej — pracy specjalistów technicznych i ekonomicznych, pracowników finansowych, jak również specjalistów do spraw planowania przestrzennego, to mamy chyba najwięcej wa-

runków i możliwości spośród wszystkich instytucji, zajmujących się problemami inwestycyjnymi i konkretnym problemem inwestycyjnym — **do najbardziej obiektywnego przedstawienia sytuacji.**

Nie jesteśmy szczególnie zainteresowani ani inwestorem, ani wykonawcą czy też projektantem. Bank jest instytucją gospodarczą, której zadaniem powinno być jak najbardziej obiektywne przedstawienie sytuacji i na bazie tego obiektywizmu przekazanie odpowiednich uwag i opinii tym władzom, które o nie występują

ADAM LIPOWSKI
SGPiS

Kilka ogólnych uwag na marginesie systemu finansowego zjednoczeń eksperymentujących

System finansowy zjednoczeń działających na zasadach zarządzania eksperymentalnego¹⁾ w mniejszym lub większym stopniu odbiega od systemu wprowadzonego z dniem 1 stycznia 1966 roku. Ogólnie biorąc, pomijając szczegółowe kwestie typowo branżowe, daje się odczuć tendencja do przypisywania zyskowi większej niż dotychczas roli. Pewien wyjątek stanowi system finansowy w „Azotach”, gdzie większość rozwiązań ma charakter specyficzny ze względu na wyjątkowo duże w tym zjednoczeniu nagromadzenie prac budowlano-montażowych, realizowanych w ramach inwestycji centralnych.

Przedmiotem artykułu nie będzie szczegółowa analiza rozwiązań z zakresu systemu finansowego. Podejmiemy jedynie niektóre kwestie po to, żeby na ich podstawie formułować uwagi bardziej ogólne i zasadnicze. Nie odpowiemy również na pytanie: w jakim stopniu zasady eksperymentalne zaważyły na rezultatach pracy omawianych zjednoczeń. Na to pytanie można dać odpowiedź dopiero po bardzo wszechstronnej, długofalowej analizie efektów, gdzie najtrudniejszym momentem będzie zapewne oddzielenie wpływu eksperymentu od wpływu pozostałych czynników na wyniki pracy zjednoczeń.

W artykule niniejszym poruszamy następujące sprawy w zakresie systemu finansowego zjednoczeń eksperymentujących:

- 1) zysk jako syntetyczny miernik oceny,
- 2) metody podziału zysku,
- 3) fundusze celowe,
- 4) finansowanie działalności eksploatacyjnej i inwestycyjno-rentowej,
- 5) finansowanie postępu technicznego.

*
* *
*

W „Polfie” i „Stolarce” stosowany jest podstawowy wskaźnik finansowy, różniący się od

i dla których bank spełnia rolę doradcy gospodarczego.

Uważam, że takie właśnie spojrzenie, umożliwiające lepsze wykonywanie obowiązków ułatwi nam usprawnienie naszej organizacji, a w szczególności konsekwentne realizowanie zaproponowanego w niniejszym artykule „ciągu specjalistycznego”, szczególnie, że musimy na stanowić się i na to, iż zadania stawiane przed bankiem będą wzrastać, zmieniać się, wymagać lepszej znajomości procesów rozwoju gospodarczego i praw nim rządzących.

przyjętego w powszechnie obowiązujących zasadach gospodarki finansowej przedsiębiorstw przemysłowych. Jest nim absolutna masa zysku. Powoduje to ujednolicenie źródła finansowania przyrostu środków produkcji z miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa. W „Stolarce” zaznacza się to jeszcze w większym stopniu, gdyż ujednolicenie objęło również podstawę tworzenia funduszy materialnego zainteresowania załogi (fundusz premiiowy i zakładowy). Jest to więc przykład konsekwentnego oparcia wszystkich funduszy na zysku zarówno jako źródle, jak i podstawie ich tworzenia. Dodajmy, że w „Stolarce” wzmocnione zostało w ten sposób bodźcowe znaczenie zysku dodatkowo dlatego, że górna granica wypłat funduszu premii i nagród jest stosunkowo wysoka i wynosi dla kierownictwa zjednoczenia i przedsiębiorstw 100% ich zasadniczych zarobków (dla ścisłej dyrekcji górna granica wynosi 120%). Na obraniu absolutnej kwoty zysku jako miernika w wyżej wymienionym zjednoczeniu zaważyła negatywna ocena wskaźnika rentowności. Wskaźnik absolutny jest bowiem mniej rygorystyczny przy kształtowaniu struktury asortymentowej produkcji. Masę zysku można zwiększyć nie tylko przez polepszenie rentowności jednostkowej, lecz także przez wzrost produkcji (nawet kosztem pogorszenia w pewnych granicach rentowności). Jednostki wytwórcze, działające w oparciu o absolutną kwotę zysku, mają większe możliwości kształtowania tego miernika.

Rozliczanie wyników finansowych z jednostką nadrzędną, a co za tym idzie metoda podziału zysku, jaka obecnie obowiązuje w Polsce, bierze pod uwagę w pierwszym rzędzie potrzeby eksploatacyjne i rozwojowe jednostek wytwórczych. Większość funduszy celowych ustalana jest za pomocą procentowego wskaźnika udziału w podziale wygospodarowanego zysku. W praktyce sprowadza się to do określenia sum bezwzględnych dla każdego z tych funduszy, a dopiero później na podstawie tego ustala się wskaźniki procentowego podziału zysku. Ma to swoje ujemne i dodatnie strony. Gwarantuje z jednej strony operatywne zaspokojenie po-

¹⁾ Jest to Zjednoczenie Przemysłu Azotowego, Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego „Polfi” i Zjednoczenie Przemysłu Stolarstwa Budowlanego. Również niedawno — także Zjednoczenie Przemysłu Taboru Kolejowego „Tasko”, które jednak nie będzie przedmiotem naszych uwag, ze względu na brak bliższych materiałów informacyjnych.

trzeb gospodarczych jednostek wytwórczych, pozbawia je jednak z drugiej strony możliwości samodzielnego, bardziej długookresowego planowania finansowego, zwłaszcza gdy wskaźniki podziału zysku są wskaźnikami krótkookresowymi.

W tych okolicznościach interesujący jest przykład „Stolarki”, gdzie wprowadzono metodę wieloletnich normatywów podziału zysku. W momencie budowy planu stałe normy podziału są ustalane pod kątem aktualnych i przewidywanych potrzeb, zaś w okresie realizacji kwota wpłaty części zysku do jednostki nadrzędnej jest obligatoryjna, a pozostałe fundusze w wypadku niewykonania planu zysku zostają pomniejszone również o brakującą kwotę wpłaty zysku.

Wieloletnie wielkości dyrektywne obejmują prócz stałych norm podziału zysku również ustaloną konkretną kwotę zysku za każdy rok objęty planem wieloletnim. W ten sposób zjednoczenie w momencie rozpoczęcia planu wieloletniego zna dyrektywne wielkości zysku oraz — w przypadku pełnego wykonania planu zysku — również fundusze celowe. To samo odnosi się do stosunków zjednoczenie — przedsiębiorstwo. Stałe normy podziału zysku w zjednoczeniu są następujące: fundusz premii i nagród — 11%, fundusz budownictwa pozazakładowego — 2%, fundusz rozwoju — 13%, fundusz inwestycyjno-remontowy — 59%, fundusz rezerwowy — 2%, wpłata do budżetu — 13%.

Przy stosowaniu stałych wskaźników podziału zysku fundusze celowe zjednoczenia i przedsiębiorstw uzależnione są automatycznie od wielkości wygospodarowanego zysku. Umożliwić to ma prowadzenie przez zjednoczenie i przedsiębiorstwa polityki finansowej, opartej na szerszym horyzoncie czasowym.

Stopień samodzielności w zużytkowaniu funduszy celowych zależy od źródeł tych funduszy, ich ilości, przeznaczenia oraz rzeczywistych możliwości dysponowania nimi.

Tendencje do kumulacji funduszy na szczeblu zjednoczenia można dostrzec w systemie podziału zysku w „Polfie”²⁾. W „Polfie” istnieje bowiem fundusz rozwoju zjednoczenia, który spełnia funkcje dawnego funduszu rezerwowego i inwestycyjnego, a także finansuje wydatki na prace naukowo-badawcze, inicjowane przez zjednoczenie oraz tak zwane wydatki interwencyjne, to znaczy różne wydatki, nie objęte specjalną nomenklaturą. W ramach tego funduszu (nominując wydatki inwestycyjne — o tym później) istnieje swoboda wyboru kierunków przeznaczenia dysponowanych kwot, prócz odrębnie ustalonego wskaźnika określającego górną granicę wydatków interwencyjnych.

Rozwiązanie „Polfy” idzie zatem w kierunku dyspozycyjności funduszami przez ich integrację, ale odnosi się to tylko do szczebla zjed-

noczenia. Natomiast w przedsiębiorstwach „Polfy” sytuacja w tym zakresie pozostała nie zmieniona.

W pozostałych, omawianych zjednoczeniach, a szczególnie w „Stolarce”, trudno jest jednoznacznie ocenić stopień rozporządzalności funduszami na podstawie ich ilości, gdyż istnieją tam całkowicie odmienne od obowiązujących zasady tworzenia funduszy oraz odmienny jest ich zakres.

W zakresie finansowania działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej „Stolarka” i „Azoty” z jednej strony oraz „Polfa” z drugiej strony poszły na rozwiązanie diametralnie odmienne. „Stolarka” i „Azoty” przestały uzależniać środki na inwestycje od stopnia zaangażowania funduszy własnych w obrocie („gra” zapasy — inwestycje). „Polfa” natomiast zależność tę wprowadziła na szczeblu zjednoczenia. Dodajmy, że w „Stolarce” i „Azotach” środki na inwestycje gromadzone są od razu na osobnym funduszu; fundusz rozwoju finansuje inne cele. W „Polfie” inwestycje przyjmują nazwę inwestycji branżowych, które są finansowane z funduszu rozwoju zjednoczenia i przedsiębiorstw, przy uwzględnieniu zasady „gry” zapasy — inwestycje.

W „Polfie”, dzięki istnieniu funduszu rozwoju zjednoczenia, odpisy i dysponowanie zyskiem na inwestycje ma charakter dwuletni (z rachunku bankowego „A” na „B”), co w intencji twórców tego rozwiązania umożliwić ma prowadzenie bardziej długofalowej polityki inwestycyjnej zjednoczenia. Prócz tego wzmocnić się ma dyscyplina w gospodarce zasobami, gdyż całość wydatków inwestycyjnych zjednoczenia jest uzależniona od wyników gospodarowania środkami obrotowymi.

Rozwiązanie powyższe ma jednak jedną słabą stronę. Zakładając, że trudno jest ściśle określić wielkość środków niezbędnych na przyszły rok na pokrycie przyrostu zapasów, musimy stwierdzić, że istnieje groźba, iż każdy ponadplanowy przyrost zapasów spowoduje wstrzymanie rozliczonych inwestycji. Ten moment prawdopodobnie zaważył w „Stolarce” i „Azotach” na decyzji o rezygnacji z „gry” inwestycyjnej — zapasów. Jest to przykład dwóch całkiem odmiennych stanowisk, gdzie każda strona widzi inne zalety proponowanych rozwiązań. Rozwiązanie „Stolarki” i „Azotów” zawiera niewątpliwie mniej ograniczeń swobody w dysponowaniu funduszami inwestycyjnymi niż rozwiązanie „Polfy”³⁾. Należy nadmienić, że w „Stolarce” połączone jest finansowanie działalności inwestycyjnej i remontowej, a więc oznacza to powrót do systemu sprzed 1966 roku. Uznano, że zalety wynikające z wzajemnego uzupełniania się środków inwestycyjnych i remontowych przeważają nad wadami.

W „Azotach” natomiast przerwanie „gry” inwestycyjnej — zapasów łączy się z innym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw, niż przyjęto to w ogólnie obowiązującym systemie.

²⁾ Najdalej w tym kierunku poszedł jednak eksperyment w „Tasko”. Wprowadzono tam bowiem system finansowania całokształtu działalności gospodarczej z jednego funduszu, który obejmuje wszystkie fundusze zarówno na cele restytucyjne, jak i rozwojowe.

³⁾ Dodatkowym środkiem oddziaływania na gospodarke zasobami jest w „Polfie” oprocentowanie środków obrotowych.

Fundusz inwestycji przedsiębiorstw ma tu bowiem swe główne źródło w odpisach amortyzacyjnych, co jak wiadomo zwiększa stabilność finansowania działalności inwestycyjnej. Fundusz rozwoju finansuje tylko przyrost środków obrotowych.

Problem ustalenia właściwego zakresu decyzji inwestycyjnych poszczególnych podmiotów gospodarczych jest szczególnie trudny i obecnie pozostaje nadal otwarty. W polskiej praktyce inwestycje przedsiębiorstw, a częściowo także zjednoczeń, prowadzą się do przedsięwzięć typu odtworzeniowo-modernizacyjnego. Natomiast eksperyment „Polfy” i „Stolarki” idzie w kierunku wydatnego zwiększenia zakresu decyzji inwestycyjnych zjednoczenia i przedsiębiorstw. W obu tych eksperymentach dyrektor zjednoczenia może podjąć decyzję o budowie nowego zakładu i wydziału, a dyrektor przedsiębiorstwa ma prawo w swej decyzji inwestycyjnej zwiększyć moc produkcyjną przedsiębiorstwa przez budowę małych oddziałów i wydziałów („Polfa”) i przez znaczne modernizację („Stolarka”).

Omawianie stopnia swobody w rozporządzaniu środkami rozwojowymi jednostek wytwórczych nie byłoby pełne, gdyby nie uwzględnić stosunków zewnętrznych zjednoczenia. Mamy tu na myśli stosowaną, z pewnymi modyfikacjami, od dawna zasadę odgórnego, operatywnego limitowania wydatków inwestycyjnych. Propozycje omawianych zjednoczeń w tym zakresie są daleko idące, mianowicie w eksperymencie „Stolarki”, „Polfy” i „Azotów” likwiduje się limity resortowe.

Z poruszonymi wyżej problemami wiąże się ściśle sprawa finansowania prac naukowo-badawczych, gdyż proces badawczy i proces inwestycyjny stanowią jeden ciąg działalności, od efektów której zależy w końcu postęp ekonomiczny.

Dotychczasowy sposób finansowania prac naukowo-badawczych drogą narzutu na koszty jest przedmiotem krytyki⁴⁾. Nakłady na postęp techniczny, niezbędne na zaspokojenie potrzeb określonych przez planowane procejs rozwoju branży, wpływają bezpośrednio na bieżący zysk, z wielkością którego związany jest interes osobisty kierownictwa i załogi. Ze względu na zachowany w dalszym ciągu roczny horyzont czasowy jednostek wytwórczych hamowany jest szereg przedsięwzięć, których efekty wykraczają poza ten okres. To powoduje między innymi tendencję do wykorzystywania funduszu postępu technicznego na cele bieżące. W związku z tym proponuje się stworzyć fundusz postępu technicznego wprost z zysku przedsiębiorstwa⁵⁾. Postulat ten został częściowo zrealizowany w „Polfie”, całkowicie natomiast w „Stolarce”.

W „Polfie” nakłady na postęp techniczny powstają z odpisu zysku na fundusz rozwoju zjednoczenia. Sumami tymi dysponuje dyrekcja zjednoczenia. Należy nadmienić, że zasada na-

rzutu na koszty pozostała przy finansowaniu prac badawczych przez przedsiębiorstwa oraz jako uzupełnienie wydatków zjednoczenia. Oznacza to, że dysponentem funduszu postępu technicznego są również przedsiębiorstwa, co świadczy o pewnej decentralizacji w działalności naukowo-badawczej zjednoczenia jako całości.

W „Stolarce” sytuacja jest podobna, z tym że nakłady na postęp techniczny pokrywane są wyłącznie z zysku poprzez fundusz rozwoju przedsiębiorstw i zjednoczenia. Wobec tego, że fundusz rozwoju przedsiębiorstw finansuje w pierwszej kolejności przyrost zapasów na szczeblu przedsiębiorstwa, została wprowadzona „gra” zapasy — postęp techniczny. W związku z tym nasuwa się pewna krytyczna uwaga. „Gra” zapasy — inwestycje miała w swym założeniu, pomijając dotychczasowy sposób realizacji tej zasady i jej efekty, stworzyć bodźce do oszczędnej gospodarki zasarami, wykorzystując naturalną skłonność przedsiębiorstw do inwestowania. W nowej sytuacji jednak uzależnienie nakładów na postęp techniczny od wielkości środków obrotowych może stanowić w jakimś stopniu zagrożenie dla działalności naukowo-badawczej.

* * *

Reasumując całość dotychczasowych wywodów należy stwierdzić, że odmienne rozwiązania idą w kierunku dość wydatnego wzrostu samodzielności finansowej zjednoczeń, a także przedsiębiorstw. Temu celowi mają służyć takie rozwiązania jak:

- 1) stosowanie kwoty zysku jako miernika syntetycznego,
- 2) wprowadzenie wieloletniego, stałego normatywu podziału zysku,
- 3) pewna kumulacja funduszy celowych,
- 4) zniesienie limitów inwestycyjnych,
- 5) zwiększenie roli jednostek wytwórczych w działalności inwestycyjnej,
- 6) zerwanie z „gra” zapasy — inwestycje.

* * *

Z eksperymentami wiąże się trojaki nadzieje. Personel kierowniczy jednostek wytwórczych zgodnie ze swym interesem stara się w ten sposób zwiększyć swe kompetencje. Przedstawiciele centralnej administracji widzą w eksperymentach metodę badania przydatności odmiennej rozwiązań. Są też tacy, którzy sądzą, że ewolucja naszego systemu zarządzania polega na sukcesywnym upowszechnieniu eksperymentów⁶⁾.

Eksperymenty gospodarcze mają jednak pewną cechę, która je wyróżnia, na przykład w stosunku do eksperymentów stosowanych w naukach ścisłych. Mianowicie, niewielka jest możliwość dowolnego i celowego stwarzania warunków, w których działać ma badany

4) U. Wojciechowska: Finansowanie postępu technicznego. PWE, 1964 r.

5) Tamże.

6) Dała temu wyraz, między innymi, konferencja naukowa w Jablonnie, odbyta w marcu br. na temat doświadczeń zjednoczeń eksperymentujących.

obiekt. Warunki działania eksperymentów gospodarczych stanowią więc zmienną niezależną. W krajach socjalistycznych są one wyznaczone, jak się wydaje, przez dwie dotychczas niezmiennie cechy:

1) napięcia występujące w gospodarce narodowej,

2) wady systemu cen.

Zacznijmy od cechy drugiej. System cen (rozumiany szeroko również jako system rachunku kosztów), ciągle zresztą modyfikowany, nadal jednak nie spełnia wymogów stawianych w teorii „prawdziwym parametrem” przy liczeniu mierników nawiązujących do różnych odmian zysku. Udowodnił to J. Więckowski w książce pod tytułem: „Rola zysku w kierowaniu produkcją”. Decyzje oparte o syntetyczny miernik zysku mogą być przy aktualnym systemie cen równie nieprawidłowe, jak i decyzje podejmowane na podstawie osławionego miernika produkcji globalnej.

Kwestia ta jednak dotyczy nie tylko eksperymentów, lecz jest problemem głębszym, dotyczącym teorii i praktyki w skali całej gospodarki narodowej i z tego względu temat ten nie będzie dalej rozwijany.

Przejdźmy teraz do kolejnej cechy, typowej dla aktualnych warunków ekonomicznych Polski, do zjawiska napięć. Napięcia, o których dalej będzie mowa, polegają na występowaniu wąskich gardeł na odcinku czynników produkcji.

Historycznie rzecz biorąc, są to następstwa świadomości obranej drogi w kierunku przyspieszenia wzrostu i rozwoju kraju zacofanego gospodarczo. Pod tym kątem budowany jest plan centralny, zakładający silną koncentrację środków na kilku wybranych odcinkach. W tym pierwszym okresie industrializacji, przez który przeszły wszystkie kraje socjalistyczne, utrzymała się określona metoda planowania, polegająca między innymi na bilansowaniu na „styku”, co w rzeczywistości oznaczało permanentne niezbilansowanie gospodarki nawet w skali odcinkowej. W systemie zarządzania stan ten musiał znaleźć swoje odbicie w postaci centralnej, szczegółowej reglamentacji deficytowych zasobów czynników produkcji. Ekstensywny system zarządzania, pobudzający wykonawców do maksymalnego przekraczania planu, powodował dalsze napięcia⁷⁾.

Z czasem zmieniły się zadania gospodarcze, zaczęto odchodzić od oceny przedsiębiorstwa w zależności od wykonania planu produkcji, jednakże metody budowy planu centralnego pozostały w zasadzie nie zmienione z różnych przyczyn. W pewnym stopniu za ten stan rzeczy winić należy teorię ekonomii, w której dobrotku uderza rażąca dysproporcja. Podejmowano dotychczas prawie wyłącznie kwestie dotyczące zarządzania przedsiębiorstwem, natomiast problemy planowania centralnego były wyraźnie pomijane⁸⁾.

7) S. Góra: Warunki produkcji a działanie bodźców. PWN 1967, s. 98 i dalsze.

8) Poza pracami K. Porwita trudno jest istotnie znaleźć w polskiej literaturze prace rozwijające teorię planowania, w tym zwłaszcza rolę planów wieloletnich, ich narzędzia i kryteria rachunków centralnych.

* * *

W świetle powyższych wywodów niektóre rozwiązania eksperymentalne, omówione w pierwszej części niniejszego artykułu, nasuwają pewne refleksje. Na przykład wieloletnie normatywy podziału zysku (w „Stolarce”) zakładają precyzyjne określenie możliwości produkcyjnych i potrzeb rozwojowych na kilka lat naprzód, w momencie budowy planu wieloletniego. Warunkiem tego jest poprawny przepływ informacji „z dołu do góry” oraz dokładne przetworzenie tych informacji na szczeblu centralnym. Z dotychczasowych doświadczeń w dziedzinie budowy planu wieloletniego wynika, że założenie powyższe jest bardzo optymistyczne.

Napięcia w gospodarce powodują konieczność wprowadzania ciągłych korekt, a wieloletni normatyw podziału zysków usztywnia zależność między zyskiem a funduszami celowymi. Z punktu widzenia interesu gospodarki narodowej ważny jest taki rozwój branży, który mieściłby się w proporcjach ustalonych przez szczebel centralny. W omawianym zaś przypadku rozwój zjednoczenia może nie być zgodny z tymi ustaleniami, zwłaszcza że zjednoczenie ma być samowystarczalne i nie przewiduje się dla niego jakichkolwiek dotacji budżetowych⁹⁾.

Jest to tym bardziej istotne, że — jak wiadomo — wzrasta rola zjednoczenia i przedsiębiorstw w działalności inwestycyjnej. To samo można powiedzieć o limitach ograniczających działalność inwestycyjną jednostek wytwórczych. Odgórne limitowanie tej działalności jest, jak wiadomo, spowodowane koniecznością bilansowania w skali makroekonomicznej możliwości przerobowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych, siły roboczej oraz zaplecza materiałowo-technicznego. Z punktu widzenia jednostek wytwórczych wygląda to jednak tak, że wygospodarowane przez nie środki na inwestycje są częstokroć blokowane. A zatem rzeczywiste możliwości finansowe nie wyznaczają ani rozmiarów, ani struktury podejmowanych w zjednoczeniu inwestycji i chociaż w zasadach zarządzania „Stolarki”, „Polfy” i „Azotów” nie przewiduje się limitów inwestycyjnych z resortów, to jednak realizacja tego postulatu nie wydaje się w pełni prawdopodobna. Wzrost rzeczywistej samodzielności w działalności finansowej niższych szczebli zarządzania, pomijając teoretyczny aspekt sprawy, tak długo będzie pozostawał w sferze postulatów i nie spełnionych nadziei, jak długo działalność ta będzie ograniczana wąskimi gardłami¹⁰⁾.

9) Kolegium zjednoczenia posiada uprawnienia do operatywnego przenoszenia sum między funduszami rozwojowymi. Możliwość ta jednak nie przekreśla całkowicie powyższych zastrzeżeń. W ogóle, jak się wydaje, cały ten system milcząco zakłada stabilizację produkcyjną i rynkową branży. Wniosek ten zdaje się potwierdzać klauzula mówiąca o możliwości korygowania wskaźników w wypadku radykalnych zmian warunków produkcyjnych i rynkowych. Wszystko teraz zależy od interpretacji wyrażenia „zmiany radykalne”.

10) Doświadczenia pierwszego okresu działania eksperymentów zdają się to potwierdzać.

*
* *
*

Powyższe uwagi upoważniają do wysunięcia kilku wniosków ogólniejszej natury.

Idea eksperymentowania zrodziła się w toku krytyki systemu gospodarczego lat 1950–1955. Początkowo eksperymentami objęte były wyłącznie przedsiębiorstwa. Obecne eksperymenty są więc kontynuacją tamtego nurtu. Wydaje się, że u ich źródła tkwi pewna teza, nigdy zresztą nie wypowiedziana wprost, że usprawnienie gospodarki należy rozpocząć od usprawnienia funkcjonowania przedsiębiorstw. Koncepcja ta jest dość powierzchowna, choć w pewnym stopniu łatwa do wytłumaczenia, gdyż efekty systemu funkcjonowania dadzą się stosunkowo najłatwiej wykryć na szczeblu przed-

siębiorstwa. W związku z tym powstawały i nadal egzystują teoretyczne koncepcje „zdecentralizowanego” lub też „parametrycznego” zarządzania przedsiębiorstwem, kładące wyłączny nacisk na formę krótkookresowych instrumentów przekazu informacji szczebla centralnego do szczebla niższego, bez uwzględnienia wzajemnych zależności między formą a treścią tych informacji. Koncepcje te odrywają problematykę zarządzania od problematyki planowania centralnego, czynią problematykę zarządzania autonomiczną.

W rzeczywistości zarządzanie i planowanie powiązane są sprzężeniem zwrotnym, z tym że nadrzędny jest system planowania, zależny z kolei od zmiennych w czasie celów gospodarczych oraz od techniki i wiedzy planistycznej.

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Dyskusyjne na temat kredytowania gospodarki nie uspołecznionej na wsi

Proces intensyfikacji produkcji rolnej w indywidualnych gospodarstwach rolnych charakteryzuje się od szeregu lat — z punktu widzenia systemu bankowo-kredytowego — znaczną dynamiką nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje produkcyjne, których tempo wyprzedza w czasie dynamikę przychodów pieniężnych, uzyskiwanych z tych zwiększonych nakładów. Konsekwencją tego jest dynamiczny wzrost pomocy kredytowej dla tych gospodarstw. Te zmiany ilościowe, wyrażające się między innymi w stałym wzroście udziału kredytów w nakładach na produkcję bieżącą i na inwestycje, spowodowały określone zmiany jakościowe w funkcjach ekonomicznych kredytu, wymagały wprowadzenia zmian w „systemie kredytowania” gospodarki nie uspołecznionej na wsi. Analizie niektórych zagadnień tego systemu poświęcony jest artykuł F. Danilczuka¹⁾. Wypowiedź jego można sprowadzić do dwóch zasadniczych problemów, a mianowicie:

— czy system w zakresie kredytów obrotowych opierać tak, jak dotychczas na kredycie celowym, czy też zastosować jeden kredyt „ogólny”, którym zaspokojono by wszystkie potrzeby danego gospodarstwa,

— czy kredyt długoterminowy na budownictwo może być bodźcem stymulującym produkcję materiałów budowlanych systemem gospodarczym.

Przechodząc do zagadnienia kredytów „obrotowych”, należy na wstępie wyjaśnić, że pod tym pojęciem rozumiemy:

a) kredyty krótkoterminowe i pożyczki kontraktacyjne, udzielane przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP),

b) zaliczki kontraktacyjne, udzielane przez przemysł cukrowniczy oraz,

c) pożyczki towarowe na nawozy mineralne przy kontraktacji zbóż, udzielane przez gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”.

W roku 1967 udział wymienionych wyżej instytucji, udzielających kredytów obrotowych, w ogólnej kwocie tych kredytów wynosił: SOP — 72,5%, przemysł cukrowniczy — 18,1% i GS — 9,4%.

Dla ogólnego scharakteryzowania kredytów obrotowych należy jeszcze wyjaśnić, że w roku 1967 stanowiły one 62% ogólnej kwoty kredytów udzielonych ludności wiejskiej i że przeznaczone zostały: w 54% na nakłady wynikające z umów kontraktacyjnych, w 18% na nakłady związane z produkcją zwierzęcą i w 10% na nakłady w zakresie produkcji roślinnej poza kontraktacją, w 11% na remonty budynków, w 3% na różne potrzeby członków SOP i w 1% dla gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych oraz w 3% na różne cele.

F. Danilczuk, charakteryzując i oceniając aktualnie obowiązujący system kredytowy oraz wychodząc z założenia, że obecnie na rynku wiejskim nie brakuje już środków do produkcji bieżącej, a do rangi problemu urasta sprawa wchłonięcia tych wszystkich środków produkcji i jak najbardziej efektywne ich wykorzystanie — stwierdza że „... W tej sytuacji wskazane wydaje się zastąpienie kredytu celowego kredytem ogólnooobrotowym i tym samym przesunięcie decyzji dotyczących wykorzystania kredytów ze szczebla centralnego bezpośrednio do gospodarstwa rolnego”. Zdaniem jego „... Zapewniłoby to bardziej racjonalne wykorzystanie kredytów, bowiem będą się o nie ubiegać te gospodarstwa, w których efektywność produkcyjna zastosowanych środków będzie najwyższa”.

Na tle powyższych stwierdzeń ustosunkować się należy przede wszystkim do sformułowania, z którego wynika, że zastąpienie kredytu celowego kredytem ogólnooobrotowym spowoduje przesunięcie decyzji dotyczących wykorzystania kredytu ze szczebla centralnego bezpośrednio do gospodarstwa rolnego.

Wydaje się, że to stwierdzenie jest co najmniej dyskusyjne. Decyzja o skorzystaniu z kredytów należy zawsze do kredytobiorcy. System kredytowy może natomiast sprzyjać podjęciu takiej decyzji, ułatwiać

¹⁾ „W kolejce po pożyczkę” — „Trybuna Ludu” nr 101 (6928) wydanie B.

ją lub utrudniać, może nawet eliminować określone grupy kredytobiorców z uzyskania pomocy kredytowej. Forma (rodzaj) kredytów jest natomiast związana z systemem kredytowym, ale nie ma istotnego wpływu na „lokalizację” decyzji kredytowej. Znajduje to potwierdzenie między innymi właśnie w obowiązującym systemie kredytowym.

Mimo że kredyt obrotowy realizowany jest w formie kredytów celowych, już od kilku lat rozmiary wypłat kredytów obrotowych, ustalone w centralnym planie kredytowym, mają charakter orientacyjny i nie są — nawet w kwotach ogólnych — a co dopiero w podziale na poszczególne cele — przekazywane w formie wskaźników dyrektywnych terenowemu aparatowi bankowemu. Wyjątek stanowią kredyty obrotowe udzielane na cele budowlane, których rozmiary ustalają jednak prezydya wojewódzkich rad narodowych, a nie centralny planifikator, i kredyty dla członków SOP na tak zwane różne potrzeby (pozaprodukcyjne), których wielkość wypłat uzależniona jest od kwot wkładów oszczędnościowych, zgromadzonych przez daną SOP.

Uelastycznienie i decentralizacja metod planowania kredytowego i wykorzystania tego planowania jako podstawowej metody zarządzania kredytem umożliwiły rozszerzenie instrumentów ekonomicznych w systemie kredytowym, co między innymi spowodowało potrzebę utrzymania formy kredytów celowych.

Oddziaływanie za pomocą instrumentów ekonomicznych polega głównie na zróżnicowaniu warunków kredytowych w zasadzie zależnie od celu, na jaki kredyt jest udzielany, aby w ten sposób współdziałać za pomocą kredytu w regulowaniu popytu na określone środki produkcji, a więc w przekroju przedmiotowym. Warunki udzielania kredytów (dotyczy to szczególnie kredytów inwestycyjnych) są również różnicowane w przekroju terytorialnym i podmiotowym. Dla przykładu warto przeanalizować jeden z elementów warunków kredytowych, a mianowicie stopę procentową. Do czerwca bieżącego roku obowiązywało następujące zróżnicowanie oprocentowania kredytów obrotowych:

- zaliczki z tytułu kontraktacji buraka cukrowego i cykorii oraz kredyty na zakup nawozów mineralnych przy kontraktacji zbóż, udzielane są na warunkach kredytu bezprocentowego²⁾,

- pożyczki z tytułu wszystkich pozostałych rodzajów kontraktacji, pożyczki na usługi traktorowo-maszynowe kółek rolniczych oraz pożyczki na zakup nawozów sztucznych, dokonywany za pośrednictwem agentów GS, są oprocentowane w wysokości 3%,

- od pożyczek na zakup nawozów mineralnych poza kontraktacją i dokonywanych bezpośrednio w GS pobiera się oprocentowanie w wysokości 4%,

- pożyczki obrotowe na wszystkie pozostałe cele (produkcyjne i nieprodukcyjne) są oprocentowane w wysokości 6%.

Ostatnio podjęto decyzje, które przedstawiony wyżej układ stóp procentowych nieco zmieniają. Decyzje te utrzymują nadal bezprocentowy kredyt na nawozy mineralne przy kontraktacji zbóż i bezprocentowe zaliczki udzielane przez przemysł cukrowniczy,

a w zakresie bankowych kredytów obrotowych wprowadzają:

- 3% stopę procentową przy pożyczkach kontraktacyjnych, pożyczkach obrotowych na zakup środków do produkcji bieżącej, dokonywany w jednostkach uspołecznionych i na zapłacenie usług produkcyjnych, świadczonych przez jednostki uspołecznione,

- 6% stopę procentową od wszystkich pozostałych celów kredytowanych za pomocą kredytów obrotowych, a więc między innymi na zakup środków produkcji i inwentarza żywego w obrocie wolnorynkowym — sąsiedzkim, zakup materiałów budowlanych również w jednostkach gospodarki uspołecznionej, na cele nieprodukcyjne dla członków SOP.

Zróżnicowanie oprocentowania kredytów, podobnie jak zróżnicowanie innych elementów kredytowych oraz zwiększenie liczby kredytodawców (instytucji kredytowych) powoduje konieczność dyferencjacji kredytów i tym samym jest jedną z przyczyn powodujących konieczność stosowania kredytu celowego.

Przy kredycie ogólnobrotowym występuje natomiast konieczność stosowania tylko jednej stopy procentowej. Zastosowanie proponowanej przez F. Danilczuka koncepcji kredytu obrotowego, który jest zresztą też formą kredytu celowego, tylko bardziej zagregowanego z punktu widzenia celów kredytowania, uniemożliwia więc oddziaływanie przez stopę procentową na popyt na określone grupy środków produkcji, na przykład na nawozy mineralne, pasze przemysłowe, środki ochrony roślin, materiały budowlane itd., zależnie od kształtowania się popytu i podaży tych środków, preferowanie określonych czynników produkcyjnych, na przykład — kontraktacji zbóż.

Wprowadzane zmiany w oprocentowaniu kredytów obrotowych uwzględniają aktualną sytuację na rynku środków produkcji, a więc idą częściowo po myśli propozycji F. Danilczuka. Nasuwają się również poważne wątpliwości czy — jak twierdzi wspomniany autor — wprowadzenie kredytu ogólnobrotowego zapewniłoby bardziej racjonalne wykorzystanie kredytów „... bowiem będą się o nie ubiegać te gospodarstwa, w których efektywność produkcyjna zastosowanych środków będzie najwyższa”.

Moim zdaniem istota zagadnienia tkwi przede wszystkim w wysokości stopy procentowej, a nie w formie kredytu. Jeśli bowiem przyjmiemy, że kredyt ma, między innymi, spełniać funkcję jednego z regulatorów popytu na środki produkcji, to w przypadku, gdy chodzi o aktywizację popytu na określone środki produkcji, oprocentowanie kredytu na zakup tych środków musi być (np. nawozów mineralnych) niższe od stopy procentowej „przeciętnej”. Miernikiem „przeciętnej” stopy procentowej może być, na przykład w naszych warunkach, średnia stopa procentowa, stosowana przy wkładach oszczędnościowych, a wynosząca około 3—4%. Tylko w przypadku, gdy oprocentowanie kredytów będzie niższe od tej stopy, możemy spodziewać się, że kredyt spełni swą funkcję aktywizacji popytu. Taki kredyt powinien być jednak kredytem celowym, kontrolowanym, wykorzystywanym na zakup tych środków, o których aktywizację popytu aktualnie chodzi.

Ta forma aktywizacji popytu na określone środki produkcji ma jednak następujące mankamenty:

- z takiego kredytu korzystają nie tylko ci producenci, którzy faktycznie potrzebują pomocy kredyto-

²⁾ Z punktu widzenia klasycznej definicji kredytu należy zgłosić zastrzeżenie co do tego, czy kredyt bezprocentowy jest kredytem czy tylko dotacją bezzwrotną. Jest to już jednak inny problem.

wej, ale również i ci, którzy posiadają w dostatecznej wysokości środki własne i „opłaci” im się skorzystać z kredytu, a nadmiar środków lokować na przykład na książeczce oszczędnościowej czy przeznaczyć na nakłady inwestycyjne lub na konsumpcję,

— taki kredyt może wprowadzić aktywizować popyt, ale nie jest czynnikiem poprawiającym efektywność jego wykorzystania, a tym samym oddziałującym korzystnie na poprawę efektywności środków produkcji sfinansowanych przy jego pomocy. Kredyty i środki produkcji trafiają do wszystkich gospodarstw, a nie tylko do tych, które gwarantują wyższą efektywność ich wykorzystania.

Tylko w przypadku, jeśli stopa procentowa od kredytów jest co najmniej równa stopie procentowej „przeciętnej” lub wyższa od niej, możemy myśleć o „uefektywnieniu” kredytów. W tym jednak przypadku musimy zrezygnować z wykorzystania kredytu do aktywizacji popytu w takim zakresie, jaki obecnie spełnia, zrezygnować z kredytu, jako jednego z instrumentów, współdziałającego w realizacji polityki rolnej.

Problem ten tylko sygnalizuję. Wiąże się on z problemem opłacalności produkcji, opłacalności jej intensyfikacji. Kredyt stanowi tylko jeden z elementów tego zagadnienia i chyba nie najważniejszy. Należy przy tym stwierdzić, że każdy kredyt oprocentowany pogarsza rachunek opłacalności — podwyższa wysokość nakładów (kosztów).

Jak już wspomniano z koncepcją kredytu ogólnobrotowego wiąże się bezpośrednio zagadnienie dekoncentracji lub koncentracji obsługi kredytowej. Jednocześnie jest to problem szerszy. W związku ze stałym zwiększaniem pomocy kredytowej należało się spodziewać, że będzie następował proces koncentracji obsługi kredytowej wsi. Obserwujemy natomiast zjawisko dekoncentracji pomocy kredytowej na coraz większą liczbę instytucji i organizacji uprawnionych do udzielania kredytów.

Zwiększenie liczby instytucji udzielających kredytu, i ich rodzajów, utrudnia, a nawet wręcz uniemożliwia dokonanie oceny potrzeb kredytowych i zdolności płatniczej poszczególnych kredytobiorców, zwiększa niebezpieczeństwo przekredytowania poszczególnych warsztatów produkcyjnych. Problem ten sygnalizuję³⁾. Wiąże się on jednak z koncepcją kredytu ogólnobrotowego. Aby kredyt ogólnobrotowy mógł działać prawidłowo, musiałaby nastąpić koncentracja w jednej instytucji obsługi kredytowej w zakresie kredytów obrotowych.

Nasuwa się z kolei wątpliwość, czy zastąpienie kredytu celowego kredytem ogólnobrotowym zmniejszyłoby formalności dla rolników, usprawniło obsługę kredytową, który to cel stanowi myśl przewodnią w koncepcji przedstawionej przez F. Danilczuka. Przecież, jak on stwierdza, również obecnie rolnicy mogą w SOP składać zbiorcze zgłoszenia o kredyty i podpisywać generalne zobowiązanie dłużne, z czego jednak nie korzystają. Wydaje się, że zastąpienie kredytu celowego kredytem ogólnobrotowym również tego problemu nie rozwiązuje. Dla rolnika jest bowiem obojętne, na jakim koncie SOP zakłada jego kredyt. Jednorazowe zgłoszenie o kredyt i jeden

skrypt dłużny może mieć zastosowanie przy kredycie celowym i kredycie ogólnobrotowym. Zagadnienie tkwi w formie realizacji kredytu i „kulturze” handlu wiejskiego. Aktualnie rolnik zaopatruje się w środki produkcji w zasadzie w magazynach GS. Przy tych magazynach czynne są SOP macierzyste, filie SOP lub ich punkty kasowe. Jak wiadomo SOP współpracują z GS na zasadach tak zwanej „jedności kasowej”, co oznacza, że GS nie prowadzi kasy, a rolnik należność za pobrane z GS środki produkcji uiszcza w SOP, która prowadzi rachunek bieżący, zastępuje danej GS i pobraną należność zapisuje na ten rachunek. W tej sytuacji dla rolnika jest obojętne z punktu widzenia straty czasu, czy należność tę ureguluje gotówką, czy na przykład SOP na pokrycie tej należności dokona odpisu z jego rachunku oszczędnościowego, czy też obciąży jego rachunek kredytowy. W tym ostatnim przypadku pod warunkiem, że formalności związane z otrzymaniem kredytu ma już wcześniej załatwione.

Tak więc istota zagadnienia usprawnienia obsługi kredytowej nie tkwi w tym, czy nasz system kredytowy oprzemy na kredycie ogólnobrotowym, czy na kredycie celowym, a zależna jest przede wszystkim od tego czy SOP uda się, i w jakim zakresie, upowszechnić zasadę jednorazowego zgłoszenia kredytowego i jednego generalnego zabezpieczenia. Praktycznych rozwiązań tego zagadnienia może być przy tym kilka.

Z aktualnych spraw organizacyjnych do rozwiązania pozostałaby jeszcze sprawa jednoosobowych punktów kasowych i zakresu ich czynności. Chodzi mianowicie o to, aby ta jednostka organizacyjna знаła bieżące możliwości zadłużenia się rolnika (w jakiej wysokości ma kredyt przyznany, jakie jest jego aktualne zadłużenie). Rozwiązań tych zagadnień jest również kilka. Chyba najprawdopodobniejszą byłaby na przykład forma książeczki czekowej — limitowanej, ograniczonej początkowo na przykład do rozliczeń z tą GS, z którą SOP współpracuje na zasadach jedności kasowej. SOP wystawiałaby taką książeczkę do pełnej wysokości lub części przyznanego kredytu, a odbiorca czeku obowiązany byłby do odnotowania wysokości należności uregulowanej za pomocą czeku pochodzącego z tej książeczki. W tym przypadku odbiorcą czeku mogłaby być nie tylko SOP lub jej punkt kasowy, ale na przykład magazynier czy inna odpowiedzialna materialnie osoba z magazynu GS.

Szukanie tego typu rozwiązań ma chyba również znaczenie przyszłościowe i ma ścisły związek z „kulturą” handlu. Z chwilą, gdy zaopatrzenie wsi w środki do produkcji bieżące zostanie przesunięte z magazynu GS do gospodarstwa rolnika, zastosowanie takiej lub podobnej formy realizacji kredytu stanie się nieodzowne.

Drugim problemem, poruszonym przez F. Danilczuka, jest sprawa wielkości długoterminowych kredytów inwestycyjnych na budownictwo. F. Danilczuk, analizując problemy budownictwa wiejskiego stwierdza między innymi, że rola „kłopotów” finansowych wsi w hamowaniu budownictwa „jeśli nie jest obecnie większa, to co najmniej równorzędna trudnościom zaopatrzeniowym”. Sądząc, że zasada limitowania kredytów inwestycyjnych zaopatrzeniem materialnym jest słuszną, uważa jednak, że o rozmiarach budownictwa wiejskiego nie decyduje wyłącznie

³⁾ Zagadnienia te omówiono szerzej w artykule pt. „Dyskusyjnie na temat koncentracji i dekoncentracji obsługi kredytowej wsi”. „Finanse” Nr 1 z roku 1968.

scentralizowane zaopatrzenie materiałowe, gdyż gospodarstwa chłopskie korzystają również z miejscowych źródeł zaopatrzenia i że w takiej sytuacji dodatkowy kredyt inwestycyjny mógłby stać się bodźcem stymulującym produkcję materiałów budowlanych systemem gospodarczym.

Nie wdając się w bardziej szczegółową dyskusję na temat co w większym stopniu hamuje procesy budowlane na wsi, czy deficytowy rynek materiałów budowlanych⁴⁾, czy sytuacja finansowa wsi i niedostatecznie wysoka pomoc kredytowa — gdyż chyba nikt nie ma miarodajnych materiałów, które pozwoliłyby na właściwą ocenę tego problemu — należy stwierdzić, że rynek materiałów budowlanych jest niewątpliwie deficytowy i na pewno nie jest zaspokajany popyt na kredyt na budownictwo i to nie tylko na długoterminowe i średnioterminowe kredyty inwestycyjne, ale również na kredyty obrotowe.

F. Danilczuk stwierdza przy tym, że zasada limitowania kredytów inwestycyjnych na budownictwo na podstawie zaopatrzenia materiałowego jest słuszną, czyli że przy występującym deficycie materiałów budowlanych powinien występować określony deficyt kredytów, jeśli chcemy za pomocą kredytów stymulować i odpowiednio kierować popytem na materiały budowlane na wsi i procesem budowlanym. Uważa on, że przy ustalaniu współzależności między wysokością kredytów inwestycyjnych, a zaopatrzeniem rynku w materiały budowlane powinna występować również korelacja między materiałami budowlanymi i kredytem i z drugiej strony uznaje za celowe zaktywizowanie popytu na materiały budowlane za pomocą dodatkowego kredytu, aby w ten sposób zaktywizować produkcję materiałów budowlanych przez różnego rodzaju zrzeszenia chłopskie.

Nasuwa się teoretyczne pytanie, czy te dwa postulaty są do pogodzenia oraz pytanie praktyczne, czy występujący, a nie zaspokojony popyt na materiały budowlane nie jest dostatecznym bodźcem do aktywizacji produkcji materiałów budowlanych?

⁴⁾ Ciekawą analizę rynku materiałów budowlanych zawiera artykuł F. Kędziorkowej pt. „Wiejski rynek materiałów budowlanych”, „Więś Współczesna” Nr 12 z roku 1967.

Pierwsze pytanie nazwaliśmy teoretycznym, gdyż w praktyce od kilku lat przy ustalaniu rozmiarów kredytów na budownictwo uwzględnia się nie tylko materiały budowlane bilansowane centralnie, ale również lokalne rynki materiałów budowlanych. Do sprawy tej powrócimy jeszcze. Przedtem chcemy jeszcze stwierdzić, że praktycy mają zastrzeżenia nie tyle do teoretycznej słuszności zasady bilansowania kredytów inwestycyjnych z dostawami materiałów budowlanych, co do niezwykle skomplikowanej sytuacji przy stosowaniu tej zasady w praktyce⁵⁾.

Wracając do współzależności między wysokością kredytów a zaopatrzeniem wsi w materiały budowlane i postulatem F. Danilczuka, aby dodatkowo zwiększyć rozmiary kredytów inwestycyjnych, należałoby chyba postulat ten — przełożony na język praktyczny — rozumieć chyba tak, że dynamika kredytów inwestycyjnych na budownictwo powinna wyprzedzać dynamikę zaopatrzenia w materiały budowlane. Postulat ten jest rzeczywiście realizowany, gdyż wieś w coraz większym stopniu realizuje inwestycje budowlane przy pomocy kredytu, a w coraz mniejszym stopniu angażuje środki własne w nakłady na budownictwo⁶⁾. Sytuacja ta wpływa równocześnie na stałe zwiększanie się średniej wysokości jednostkowego kredytu i zmniejszającą się skalę nie zaspokojonych potrzeb kredytowych, rejestrowanych w Banku Rolnym. Należy przy tym nadmienić, że w zasadzie nie zaspokojony jest popyt na kredyty na budownictwo mieszkaniowe i to głównie na ziemiach dawnych⁷⁾.

F. Danilczuk ogranicza przy tym problem tylko do kredytów inwestycyjnych, gdy w praktyce na rynek materiałów budowlanych rzutują również kredyty obrotowe. Jak wynika z danych, przedstawionych w tabeli 1 udział kredytów obrotowych, udzielanych na cele budowlane w ogólnych kwotach kredytów udzielanych na ten cel kształtuje się w latach 1966 i 1967

⁵⁾ Porównaj W. Machowski: Efektywność kredytów inwestycyjnych w gospodarce wiejskiej. „Wiadomości NBP” Nr 12 z roku 1967.

⁶⁾ op. cit. 5.

⁷⁾ Porównaj sprawozdanie Banku Rolnego za rok 1967.

Tabela 1

Kredyty dla ludności wiejskiej w latach 1960—1967

(w milionach złotych)

Lp.	Treść	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
1	Wypłaty ogółem *	3 387	9 153	9 946	11 866	14 877	17 187	18 057	19 783
2	W tym na budownictwo	2 328	2 020	2 119	3 057	4 137	5 396	5 443	6 121
	z tego:								
	— długoterminowe	1 294	1 146	1 077	1 599	2 228	2 695	3 220	3 604
	— średnioterminowe	209	177	247	485	660	1 021	1 044	1 158
	— obrotowe	825	697	795	973	1 249	1 680	1 179	1 359
3	Ogółem wypłaty w procentach (wiersz 1)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
4	w tym budownictwo	26,2	22,1	21,3	25,8	27,8	31,4	30,3	30,9
	z tego przy przyjęciu danych z pozycji 2 = 100%								
5	— długoterminowe	55,6	56,7	50,8	52,3	53,9	50,0	59,1	58,9
6	— średnioterminowe	9,0	8,8	11,7	15,9	15,9	18,9	19,2	18,9
7	— obrotowe	35,4	34,5	37,5	31,8	30,2	31,1	21,7	22,2

* Obejmują kredyty inwestycyjne, obrotowe, zaliczki kontraktacyjne, udzielane przez przemysł cukrowniczy i kredyty towarowe, udzielane przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu.

w przybliżeniu na poziomie 22%. Jest to więc udział dość znaczny, a w latach poprzednich był jeszcze wyższy.

Zakładając teoretycznie, że bilansowane centralnie materiały docierają tylko do gospodarki nie uspołecznionej na wsi⁸⁾, można by przyjąć, że wystarczy sterować tylko kredytami inwestycyjnymi, pozostawiając kredyty obrotowe obiektywnemu działaniu praw rynku. Taka była w zasadzie praktyka do roku 1965. Okazało się wówczas, że uruchomione i przyznane rolnikom kredyty długoterminowe nie można było w pełni na niektórych terenach realizować, gdyż materiały budowlane zostały wykupione przy pomocy kredytów obrotowych. W związku z tym oraz z innych przyczyn⁹⁾ wprowadzona została, począwszy od roku 1966, zasada „limitowania” kredytów obrotowych na budownictwo.

Tak więc zasada bilansowania kredytów na budownictwo z materiałami budowlanymi obejmuje od roku 1966 nie tylko kredyty inwestycyjne, ale również kredyty obrotowe. Należy również stwierdzić, że przy „bilansowaniu” kredytów i rynku materiałów budowlanych uwzględnia się w praktyce nie tylko materiały budowlane bilansowane centralnie, ale również nie bilansowane.

Jak przedstawia się mechanizm regulowania rozmiarów wypłat kredytów na budownictwo? Przy ogólnej tendencji rezygnowania z limitowania rozmiarów wypłat kredytów poprzez plan kredytowy, w zakresie kredytów na budownictwo ta forma została utrzymana. Nastąpiła jednak dość znaczna decentralizacja metod planowania kredytów. Na szczególnie centralnym ustala się jedynie limity wypłat kredytów inwestycyjnych w podziale na długo- i średnioterminowe¹⁰⁾. Podział kredytów inwestycyjnych na poszczególne cele (budownictwo, zakup inwentarza żywego i martwego itp.) dokonuje się w województwach i powiatach. Do czynników wojewódzkich należy również ustalanie rozmiarów wypłat kredytów obrotowych na budownictwo tak w skali danego województwa, jak i poszczególnych powiatów. Decentralizując decyzje w zakresie rozmiarów kredytów na budownictwo chodziło właśnie, między innymi, o

umożliwienie województwom i powiatom zsynchronizowanie lokalnych rynków materiałów budowlanych z kredytami. Inna sprawa, że system oddziaływania na kierunki wykorzystania kredytów na budownictwo poprzez plan kredytowy, jak również pozostałe elementy¹¹⁾ systemu zarządzania kredytem preferują kredyty inwestycyjne i tym samym nakłady na nowe budownictwo kubaturowe, zwłaszcza gospodarcze, kosztem budownictwa niekubaturowego (gnojownie, silosy) i bieżących remontów budynków¹²⁾. Na zakończenie należałoby jeszcze ustosunkować się, chociaż ogólnie, do tej tezy F. Danilczuka, w której stwierdza, że „... Dostrzeganie kłopotów finansowych pozwoliłoby na wyrównanie różnic w sile nabywczej ludności wiejskiej i uzdrowiło słabsze ekonomicznie gospodarstwa przed wejściem w błędne koło zastoju ...” Szukanie rozwiązań dla tej grupy gospodarstw tylko przy pomocy kredytu spotyka się dość często. Kredyt „niestety” jest zwrotny i mimo, że jest nisko oprocentowany (np. kredyty długoterminowe od 1 do 3%) nie może stanowić jedynej recepty wydzwignięcia gospodarstw słabszych ekonomicznie. Jest on z powodzeniem stosowany w odniesieniu do tych gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych, które zostały uznane za gospodarstwa mające warunki do wydzwignięcia się ze stanu zaniedbania. Nasuwa się przy tym pytanie, czy szybsze efekty w postaci wzrostu produkcji dadzą nowe budynki gospodarcze w gospodarstwach podupadłych czy też w gospodarstwach prowadzonych intensywnie? Możliwości wyboru, przy deficycie materiałów budowlanych nie jest zbyt dużo, a wyboru tego trzeba dokonywać z konieczności. Odpowiedź na to ostatnie pytanie nie jest łatwa i dlatego w pełni solidaryzuję się z wnioskiem F. Danilczuka o pilnej, społecznie uzasadnionej potrzebie rozszerzenia studiów i badań naukowych typu ekonomicznego, ale nie tylko w zakresie problematyki kredytu rolnego, lecz również zagadnień ogólnoeconomicznych.

Wypowiedź swoją traktuję jako głos w dyskusji nad tezami na V Zjazd PZPR i dla zachęcenia dalszych dyskutantów pozostawiam wiele spraw otwartych, wiele problemów tylko zasygnalizowanych.

⁸⁾ W praktyce sprawa przedstawia się inaczej. Porównaj cytowany artykuł F. Kędziorkowej.

⁹⁾ Musimy pominąć ich omówienie, gdyż jest to temat obszerny i z omawianym zagadnieniem wiąże się pośrednio.

¹⁰⁾ Wymóg ten jest między innymi konsekwencją ustalania przez Sejm limitów wypłat kredytów inwestycyjnych dla gospodarki chłopskiej.

¹¹⁾ Mamy tu na myśli kierunki (cele) ustalone innymi przepisami i finansowane przy pomocy poszczególnych rodzajów kredytów i różnicowanie warunków udzielania kredytów (oprocentowanie, terminy spłat, okresy karencji, udział kredytów w nakładach itp.).

¹²⁾ Jest to jednak problem oddzielny, przekraczający możliwości jego omówienia w niniejszym artykule.

MIECZYŚLAW OSIECKI

Zapasy materiałowe w przemyśle krajowym na tle porównań z zagranicą

Jakkolwiek głównym tematem rozważań będzie stan zapasów materiałowych w przemyśle, wydaje się celowe rozpocząć je zaprezentowaniem globalnej kwoty zapasów w tym dziale. Za takim ujęciem zagadnienia przemawiałby również fakt, iż myśląc o „materiałach” w skali całej gospodarki lub wielkich agregatów (jak przemysł czy obrót), ma się na uwadze — przeciwnie niż w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw — nie tylko ustalony dla tego składnika zapasów sens ewidencyjno-księgowy, lecz zakres daleko szerszy.

Od dłuższego już bowiem czasu taki podział jako zbyt mało jednoznaczny uznawany jest za niewystarczający, zwłaszcza w okresie silnie wzrastających związków produkcyjnych między przedsiębiorstwami, wynikających z pogłębiającego się stale podziału pracy: specjalizacji, koncentracji i kooperacji. Granice między wyrobem gotowym (jeżeli nie jest to produkt finalny), produkcją nie zakończoną i materiałami sensu stricto — rozpatrywane w skali makro — coraz bardziej się zacierają. Łatwo jest jednak odpowiedzieć, dlaczego mimo wszystko ten składnik zapasów jest najczęściej przedmiotem analizy najżywiej

ta nie znajduje na razie¹⁾ potwierdzenia w odniesieniu do przemysłu jako całości. Ważne są jednak również same kierunki zmian, tendencje stwierdzane w kształtowaniu się przyrostów zapasów w porównaniu z przyrostem produkcji. Informuje o tym wstępnie tabela 1.

Łatwo stwierdzić, że średnioroczne tempo przyrostu zapasów wyprzedza tempo wzrostu produkcji we wszystkich badanych tu okresach. Jednakże porównanie obydwóch szeregów wskaźników pozwala zorientować się, iż przedziały między nimi zmniejszają się z 4,3 punktu w 1956 roku do 1,7 punktu w roku 1967. Co prawda różnice te w ostatnich latach nieco się zwiększyły, był to jednak okres pewnego osłabienia dynamiki rozwojowej, co wskazuje, iż istnieją podstawy, aby oczekiwać lepszych rezultatów w latach najbliższych. Jeżeli chodzi o kształtowanie się poszczególnych składników zapasów w układzie strukturalnym według faz przetwarzania, to w materiałach zaznaczył się spadek tempa przyrostu w mniejszym stopniu niż w globalnej kwocie zapasów; natomiast w wyrobach gotowych był on najsilniejszy, zwłaszcza w ubiegłym pięcioleciu.

Przyrost zapasów w przemyśle na tle przyrostu produkcji globalnej

Tabela 1

Wyszczególnienie	Przyrost w latach:									
	1956—1960			1961—1965			1960		1967	
	kwota w mld zł	procent	procent średnioroczny	kwota w mld zł	procent	procent średnioroczny	kwota w mld zł	procent	kwota w mld zł	procent
Produkcja globalna	142,5	59,3	9,7	245,9	50,7	8,5	54,2	7,4	59,7	7,6
Zapasy	40,4	92,8	14,0	56,7	58,5	9,7	16,4	10,6	16,0	9,3
w tym:										
materiały	23,6	99,3	14,8	38,1	67,7	10,9	10,0	10,5	10,8	10,3
produkcja nie zakończona	8,6	86,2	13,2	12,0	56,0	9,3	4,6	13,9	3,0	7,9
wyroby gotowe	8,1	89,4	13,6	6,4	34,9	6,2	1,6	6,3	2,1	8,0

dyskutowanym. W zapasach widzimy przede wszystkim jeden z niezbędnych elementów uczestniczących w procesach produkcyjnych. W takim ujęciu posiada prymat (co jest zrozumiałe) nabywca-producent, a zapasy identyfikują się przede wszystkim z pojęciem surowców i materiałów.

Oceniając poziom i zmiany w stanach zapasów porównujemy je najczęściej do rozmiarów produkcji globalnej w odpowiednich okresach. Należy jednak od razu podkreślić, iż w gospodarce o tak wielkiej dynamice rozwojowej, jaką charakteryzują się kraje socjalistyczne, pewne, może nawet i słuszne w innych warunkach — formuły nie zawsze się w praktyce sprawdzają. Tak jest na przykład z utrwalonym już dość szeroko poglądem, iż wzrost produkcji powinien wyprzedzać wzrost zapasów. Obliczono nawet, iż na 1% procent wzrostu produkcji zapasy powinny powiększać się jedynie o 0,7—0,8%. Jednakże reguła

Stan zapasów materiałowych, dbałość o ich odpowiedni poziom i strukturę jest nadal tym eksponowanym punktem w gospodarce przedsiębiorstw, który — obok parku maszynowego i zagadnień kadrowych — musi stale pozostawać w polu ich zainteresowań. Wszelkie bowiem zmiany prowadzące do uszczuplenia lub ograniczenia w innej formie substancji zapasów oceniane są najczęściej jako ryzykowne i nie nadające się do realizacji. Stąd też wynika stosunkowo duża stabilność poziomu zapasów materiałowych, reagujących słabo nawet w zmieniających się warunkach zaopatrzenia lub produkcji. Działu tu bowiem ugruntowana już wieloletnim doświadczeniem przeczność.

¹⁾ Mam tu na myśli okres intensywnej budowy, rozbudowy i modernizacji przemysłu, wdrażanie nowych metod i wzorów produkcji (pod względem technologicznym, konstrukcyjnym itd.), co w tej fazie powoduje szybszy przyrost zapasów niż efektów produkcyjnych.

Bardziej szczegółowe informacje na temat wspomnianej już struktury zapasów według faz przetwarzania zawiera tabela 2.

nawet w tak podatnym na wpływy zewnętrzne resorcie (produkcja roślinna i zwierzęca) jak wspomniany już przemysł spożywczy.

Zapasy w przemyśle i ich struktura w latach 1961—1967

Tabela 2

(w cenach bieżących)

Wyszczególnienie	1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1965 r.	1966 r.	1967 r.
1. Zapasy ogółem (na ultimo roku) w mld zł	108,9	118,9	127,1	138,4	153,0	170,8	187,2
w procentach	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:							
2. Materiały w mld zł	64,9	72,2	76,1	82,9	94,2	104,8	116,0
stosunek procentowy pozycja 2 : 1	59,6	61,0	60,4	59,9	61,5	61,4	61,9
3. Produkcja nie zakończona w mld zł	23,5	26,1	28,3	31,8	33,4	38,0	42,8
stosunek procentowy pozycja 3 : 1	21,6	22,0	22,3	22,9	21,8	22,3	22,8
4. Wyroby gotowe w mld zł	20,5	20,0	22,1	23,7	25,5	27,9	28,4
stosunek procentowy 4 : 1	18,8	16,9	17,4	17,1	16,7	16,3	15,2

Udział procentowy materiałów, produkcji nie zakończonej i wyrobów gotowych (łącznie z towarami) w kwocie globalnej zapasów wynosi w przybliżeniu odpowiednio: 61%, 22% i 16%, a więc ma się jak 1,00 : 0,36 : 0,26. Zwraca przy tym uwagę duży stopień ustabilizowania udziału zapasów materiałów w ostatnich trzech latach oraz wyraźne zmniejszenie się udziału wyrobów gotowych. Są to stwierdzenia poczynione w odniesieniu do zapasów całego przemysłu, co nie przesądza, że w poszczególnych resortach, a tym bardziej w mniejszych agregatach, układ może być całkowicie odmienny (patrz tabela 3).

Najbardziej zróżnicowaną strukturę zapasów posiada przemysł chemiczny oraz resort górnictwa i energetyki. Charakteryzuje się ona bardzo wysokim udziałem zapasów materiałowych, przy minimalnych zapasach wyrobów gotowych i produkcji nie zakończonej. Stosunkowo wyrównane udziały poszczególnych składników zapasów można obserwować w przemysłach spożywczym oraz lekkim. Przyglądając się bliżej strukturze zapasów w tym ostatnim przemyśle zauważa się interesujący szczegół, a mianowicie, iż współczynnik obrazujący udział produkcji nie zakończonej jest stosunkowo wysoki i zbliża się nie-

Struktura fazowa zapasów w kilku resortach przemysłu
(zapasy ogółem w każdym resorcie = 100,0)

Tabela 3

Wyszczególnienie			L a t a						
a — materiały	b — produkcja nie zakończona	c — wyroby gotowe	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	a	b	84,9	84,4	84,4	84,8	85,6	84,9	86,3
	b	c	9,1	8,3	9,2	9,6	8,3	8,4	8,6
	c		8,0	7,3	6,4	5,6	6,1	6,7	5,1
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	a	b	62,3	62,1	61,3	61,4	63,6	62,9	62,7
	b	c	29,6	30,0	31,1	32,2	30,8	31,6	31,7
	c		8,1	7,9	7,6	6,4	5,6	5,5	5,6
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	a	b	69,4	70,6	69,0	71,9	74,1	73,9	74,9
	b	c	12,6	12,7	12,4	12,8	12,6	12,9	12,3
	c		18,0	16,7	18,6	15,3	13,3	13,2	12,8
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	a	b	50,1	52,3	54,4	53,5	56,6	56,0	57,0
	b	c	29,5	28,5	28,9	30,2	28,6	28,6	27,8
	c		20,4	19,2	16,7	16,3	14,8	15,4	15,2
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	a	b	46,4	47,0	46,6	44,8	40,8	42,6	43,6
	b	c	18,3	18,3	20,2	19,3	14,2	14,7	13,1
	c		35,3	34,7	33,2	35,9	45,0	42,7	43,3

W tabeli 3 podano przeciętny udział poszczególnych składników zapasów w okresie rocznym. W niektórych resortach jest widoczna duża rozbieżność w układach współczynników, wynikająca głównie z rodzaju i warunków produkcji. Dla stwierdzenia tej odrębności wystarczy na przykład porównać strukturę zapasów przemysłu spożywczego ze współczynnikami przemysłu chemicznego, nie sięgając już do resortu górnictwa i energetyki, gdzie istnieje specyficzna sytuacja.

Należałoby tu raz jeszcze podkreślić pewne trwałe, charakterystyczne dla poszczególnych przemysłów cechy w układzie współczynników, co widoczne jest

mal do odpowiedniego współczynnika w przemyśle ciężkim. Na pierwszy rzut oka wydaje się to niczym nie uzasadnione, chociażby ze względu na kilkakrotnie dłuższy, przeciętnie biorąc, cykl produkcyjny w przemyśle ciężkim. Podczas gdy w przemyśle lekkim wynosi on maksymalnie jeden miesiąc, to dla przemysłu ciężkiego okres ten jest właściwie cyklem minimalnym.

Po bliższym zbadaniu powyższego zjawiska dochodzi się do wniosku, iż stosunkowo wysoki udział produkcji nie zakończonej w całości zapasów w przemyśle lekkim jest spowodowany zarówno czynnikami natury statystyczno-organizacyjnej i technicznej, jak

też natury ekonomicznej. Jeśli chodzi o przyczyny pierwszego rodzaju, można tu zaliczyć wykazywanie w produkcji nie zakończonej również półfabrykatów, których stan w przemyśle lekkim jest relatywnie wyższy, utrzymywanie części zapasów materiałowych w tym przemyśle poza przedsiębiorstwami produkcyjnymi (np. bawełna, wełna, skóra), przy stosunkowo wysokich zapasach materiałowych w przemyśle ciężkim.

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

Nasuwa się teraz pytanie, w jakiej mierze stanowiąca przedmiot rozważań struktura zapasów — w szczególności zaś udział materiałów — jest prawidłowa, a więc czy funkcyjnie odpowiada poszczególnym etapom produkcji i zaopatrzenia. Trudno byłoby odpowiedzieć wprost na tak postawione pytanie. Pośrednio natomiast może udzielić informacji analiza zestawień ilustrujących strukturę zapasów w przemyśle według tychże stadiów przerobu w niektórych krajach socjalistycznych i kapitalistycznych w latach 1961—1966. Jest to okres dostatecznie długi, aby wyeliminować ewentualne układy przypadkowe.

Tabela 4

Struktura fazowa zapasów w przemyśle w niektórych krajach socjalistycznych
(całość zapasów w każdym kraju = 100,0%)

Wyszczególnienie a — materiały b — produkcja nie zakończona c — wyroby gotowe i towary	L a t a					
		1961	1962	1963	1964	1965
PRL	a	59,6	61,0	60,3	59,9	61,5
	b	21,6	22,1	22,3	23,0	21,8
	c	18,8	16,9	17,4	17,1	16,7
CSRS	a	58,4	58,9	58,7	56,8	57,5
	b	26,8	25,9	25,4	27,2	28,0
	c	14,8	15,2	15,9	16,0	14,5
WRL	a	.	.	60,5	61,5	61,9
	b	.	.	22,3	23,8	23,5
	c	.	.	14,6	14,8	14,6
NRD	a	.	.	40,7	43,5	43,9
	b	.	.	43,9	42,5	42,6
	c	.	.	15,4	14,0	13,5
ZSRR	a	58,0	56,2	57,2	58,6	58,5
	b	18,9	20,1	19,6	19,8	20,0
	c	23,1	23,7	23,2	21,6	21,5

Przytoczone w tabeli 4 szeregi statystyczne wykazują, że struktura zapasów w krajach socjalistycznych (z wyjątkiem NRD) jest bardzo zbliżona do układu istniejącego w Polsce. Nie można przy tym za-

pominać, iż przemysł w tych krajach funkcjonuje nie gorzej, a jeśli chodzi o CSRS, jest — w porównaniu z nami — zorganizowany na poziomie nawet wyższym. Można by więc na tej podstawie wyrazić pogląd, iż w badanych tu agregatach nie są widoczne poważniejsze zakłócenia i dysproporcje pomiędzy danymi składnikami zapasów.

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

Najbardziej uderzające w porównaniu z danymi dotyczącymi Polski są różnice w kształtowaniu się

Tabela 5

Struktura fazowa zapasów w przemyśle przetwórczym krajów zachodnich w latach 1960—1964
(zapasy ogółem = 100,0%)

Wyszczególnienie a — materiały b — produkcja nie zakończona c — wyroby gotowe	L a t a						
		1960	1961	1962	1963	1964	1965
USA	a	31,3	31,1	35,2	34,3	33,0	33,7
	b	28,2	28,9	30,2	30,5	29,5	32,3
	c	40,5	40,0	34,6	35,2	37,2	34,0
Wielka Brytania	a	39,3	38,3	36,9	36,5	37,8	.
	b	35,2	35,7	36,3	37,2	36,1	.
	c	25,4	26,8	26,8	26,3	26,1	.
NRF	a	49,6	47,0	46,1	.	47,6	.
	b	50,4	53,0	53,9	.	52,4	.
	c	.	.	.	.	.	.

współczynników ilustrujących udział zapasów materiałowych i wyrobów gotowych w całości zapasów. Różnice te są znacznie łagodniejsze w przypadku NRF. Gdy na przykład w USA udział materiałów w zapasach wynosi od 31% do 35%, to w NRF kształtuje się już w pobliżu 50%. Czynnikiem decydującym o odmiennej strukturze zapasów jest wysoka sprawność organizacji zaopatrzenia i zbytu, pozwalająca przedsiębiorstwom w tych krajach pracować przy minimalnych zapasach materiałowych. Dużą rolę odgrywa również stałe posiadanie nie wykorzystanych mocy produkcyjnych, które stanowią poważną rezerwę w zaopatrzeniu. Poza tym dane liczbowe, zamieszczone w zestawieniach, odnoszą się do przemysłu „przetwórczego”, a więc nie obejmują przemysłów wydobywczych, energetyki i innych. Jest to więc nieco inna masa statystyczna. Należy również brać pod uwagę, iż w krajach tych mogą być stosowane trochę inne kryteria przy kwalifikowaniu produktów do poszczególnych składników zapasów według podziału fazowego, niż jest to przyjęte w naszych warunkach.

Dalszych informacji co do gospodarki zapasami w Polsce i w innych krajach socjalistycznych dostarczyć może tabela 6, zawierająca wskaźniki procentowe udziału zużycia materiałów w wartości produkcji globalnej.

Najwyższe stosunkowo zużycie materiałowe notuje się w Polsce (produkcja nasza w porównaniu z innymi krajami jest wciąż jeszcze w wysokim stopniu materiałochłonna), najmniejsze zaś — w NRD, co potwierdza obserwacje i wnioski poczynione uprzednio na podstawie danych z tabeli 5.

Tabela 6

Udział kosztów materiałowych w produkcji globalnej w niektórych krajach socjalistycznych (produkcja globalna = 100,0%)

Wyszczególnienie	Lata					
	1961	1962	1963	1964	1965	1966
PRL	59,6	59,6	59,1	58,6	58,1	58,2
CSRS	49,4	·	49,7	52,9	53,8	58,3
WRL	·	·	50,8	51,4	49,7	·
NRD	46,6	47,2	47,0	49,9	52,1	52,2

Poza różnicami w wysokości samych wskaźników, ważna i ciekawa jest również wymowa zarysowujących się tendencji w okresie lat 1961—1966. W Polsce widoczny jest kierunek malejący względnej wysokości kosztów materiałowych, podczas gdy w CSRS, a zwłaszcza NRD udział tychże kosztów w produkcji globalnej wyraźnie rośnie. Jeśli chodzi o Węgry, brak jest dostatecznych przesłanek określających kierunki zmian.

Wyniki dotychczasowych rozważań można skonkretyzować następująco: Niezależnie od dużej przydatności jednostkowych analiz wykonywanych w skali przedsiębiorstwa, a dotyczących struktury fazowej zapasów, celowe jest również przeprowadzanie tego rodzaju badań syntetycznych na podstawie liczb zbiorczych, obejmujących większe agregaty: resorty, działy gospodarki. Już na szczeblu resortów (w pełni

Porównania ze strukturą zapasów innych krajów pozwalają wnioskować, że przedstawiony powyżej układ głównych składników zasobów materiałowych w Polsce nie wykazuje większych dysproporcji. Nie oznacza to jednak, że w poszczególnych jednostkach organizacyjnych niższego szczebla jest powszechnie zachowany prawidłowy stosunek.

Skład rzeczowy zapasów materiałowych znajdujących się w dyspozycji przemysłu i innych działów gospodarki powinien, co jest najzupełniej zrozumiałe, odpowiadać potrzebom wynikającym z realizowanych przez poszczególne gałęzie planów produkcji. Nie oznacza to jednak, iż struktura tychże zapasów rozpatrywanych w podziale asortymentowym, to jest na główne grupy i gałęzie według nomenklatury Jednolitego Wykazu (Wyrobow podlega częstym, głębokim i szeroko zakrojonym zmianom. Wahania, jakie można stwierdzić w całkowitej masie zapasów na podstawie sprawozdawczości zbiorczej, obejmującej cały przemysł²⁾ w latach 1960—1967, wykazują jedynie umiarkowane i powolne ruchy. Powinny one w ogólnych granicach odpowiadać, to jest podążać za równoległymi zmianami w proporcjach produkcji, a tym samym i zużycia materiałowego. Ilustracją powyższego jest porównawcze zestawienie (tabela 7) udziału poszczególnych gałęzi materiałowych według JWW w całości zapasów i zużycia materiałów przemysłu uspołecznionego.

Tabela 7

Struktura gałęziowa zapasów i zużycia materiałów w przemyśle uspołecznionym

(w procentach)

Wyszczególnienie	1961		1963		1965		1967	
	średni zapas	zużycie	średni zapas	zużycie	średni zapas	zużycie	średni zapas	zużycie
Przemysł ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:								
przemysł paliw	2,5	8,9	2,4	9,0	3,5	9,4	2,7	8,7
przemysł hutnictwa	22,1	20,4	21,8	21,6	19,8	21,3	19,1	21,4
przemysł maszynowy	6,7	2,5	9,0	3,3	9,3	3,6	10,2	3,9
przemysł elektrotechniczny	6,7	2,6	8,1	3,1	8,2	3,4	8,3	3,5
przemysł środków transportu	2,9	1,6	3,7	2,3	5,1	3,1	5,2	3,4
przemysł metalowy	11,0	3,6	12,0	4,7	12,0	5,0	11,2	5,0
przemysł chemiczny	7,6	6,7	8,2	8,0	8,2	8,8	8,5	8,9
przemysł gumowy	1,0	0,7	1,2	0,8	1,4	1,1	1,5	1,1
przemysł materiałów budowlanych	2,1	1,5	2,1	1,8	2,1	1,8	2,0	1,8
przemysł drzewny	3,3	1,7	3,0	1,7	3,0	1,8	2,7	1,8
przemysł papierniczy	1,9	2,0	2,2	2,2	1,9	2,2	1,9	2,0
przemysł włókienniczy	7,4	11,1	8,7	11,1	7,5	10,5	8,2	11,7
przemysł skórzanobuwniczy	0,7	1,1	0,8	1,0	0,7	1,0	0,7	1,0
przemysł spożywczy	3,8	6,3	2,4	4,8	3,2	4,5	2,0	4,1
leśnictwo	2,9	4,1	2,7	4,1	2,2	3,2	1,8	2,8
rolnictwo	3,8	17,8	3,9	16,9	6,5	16,8	8,8	17,1

dotyczy to zjednoczeń) zarysowują się charakterystyczne i stałe układy fazowej struktury zapasów. Należy podkreślić, iż struktura ta ulega w ostatnich latach tylko bardzo nieznacznym zmianom, co pozwala mówić o pewnym ustabilizowaniu się proporcji głównych składników zapasów w latach 1961—1967 (materiałów, produkcji nie zakończonej i wyrobów gotowych), które kształtują się w przemyśle przeciętnie jak 1,00 : 0,36 : 0,26.

Blizsza analiza współczynników obrazujących udział w zapasach produkcji nie zakończonej wskazuje, iż składnik ten stanowi poważną stosunkowo pozycję również w przemysłach charakteryzujących się krótszym cyklem produkcyjnym (np. przemysł lekki, niektóre branże w przemyśle spożywczym itp.).

Zawarte w tabeli 7 współczynniki przedstawiają dwa nakładające się na siebie obrazy, a mianowicie strukturę zapasów materiałowych oraz strukturę ich zużycia. Badając sprawę od strony zgromadzonych w przemyśle kluczowym zapasów stwierdza się, iż najpoważniejszy, podstawowy w nich udział posiada grupa wyrobów hutnictwa. Udział ten, stanowiąc wartościowo około 22% ogólnej kwoty zapasów materiałowych, daleko wyprzedza następną z kolei gałąź materiałową, a mianowicie wyroby przemysłu

2) Dla ścisłości należy dodać, iż materiał liczbowy czerpany z publikacji GUS oparty na wzorze GM-11 dotyczy ośmiu głównych resortów gospodarczych, których zapasy stanowią ponad 95% zasobów całego przemysłu uspołecznionego. Dane nie uwzględniają kosztów zakupu.

metalowego. Jednym z najniższych stopni partycypacji wśród reprezentowanych tu gałęzi charakteryzuje się grupa wyrobów skórzano-obuwniczych (poniżej 1,0%). Inna jest sytuacja pod względem zużycia materiałowego. I tu, co prawda, wartość wyrobów gałęzi hutnictwa stanowi 21%—22% kwoty ogólnego zużycia, podczas gdy udział branży skórzano-obuwniczej, podobnie jak poprzednio, wynosi 1%, lecz w odniesieniu do wielu gałęzi zajmujących pozycje pośrednie badane stosunki nie pokrywają się w obydwóch rozpatrywanych szeregach.

Na podstawie porównania współczynników określających strukturę zapasów i strukturę zużycia w poszczególnych grupach wyrobów można stwierdzić, iż względnie najkorzystniejszy stan — co nie wymaga komentarzy — występuje w gałęzi paliw. Przy stosunkowo niewielkim zapasie, stanowiącym 2%—3% ogólnej puli materiałów, zużycie wynosi około 9% całości³⁾. Te proporcje były możliwe do osiągnięcia w warunkach dużego wyrównania, jeśli chodzi o asortymentowość tego rodzaju artykułów jak paliwa stałe lub płynne oraz przy stosowaniu dostaw ciągłych, potokowych. Zupełnie odwrotny stosunek ma miejsce, jeśli chodzi o wyroby gałęzi maszynowej (a także metalowej), która uczestniczy w zapasach materiałowych w 9%, a w zużyciu — jedynie w 3%. W tych gałęziach obowiązują już znacznie trudniejsze reguły gry, to jest sposoby dostosowywania poziomu i struktury zapasów do potrzeb zużycia, ze względu na bardzo rozległą skalę typowymiarów i gatunków wyrobów wytwarzanych, gromadzonych i zużywanych w przemyśle. Można marginesowo wspomnieć o dużej różnorodności samych procesów technologicznych, o wielorakim zastosowaniu wyrobów wspomnianych gałęzi w toku wytwarzania: czy to jako materiały bezpośredniego zużycia, czy przedmioty nietrwale, czy też wreszcie jako części zapasowe maszyn i urządzeń. W ostatecznym rezultacie wszystkie te czynniki wpływają niewątpliwie na konieczność utrzymywania większych zapasów w stosunku do romiarów zużycia niż wynikałoby to z relacji między rozważanymi wielkościami w innych gałęziach materiałowych. Nawet stosunkowo nieznaczne zmiany dotyczące produkowanych asortymentów powodują poważne perturbacje w gospodarce tego rodzaju zasobami.

Przytoczone tu przykładowo gałęzie stanowią, rzecz zrozumiała, przypadki skrajne. Między nimi znajduje się szereg branż materiałowych w sytuacji pośredniej. Wyroby hutnicze, których udział — jak już wspomniano — jest w zapasach największy, zajmują również taką samą pozycję w zużyciu (w jednym i drugim przypadku wynosi to około 22%). Udział wyrażony procentowo jest zatem w tej gałęzi całkowicie zrównoważony tak po stronie zapasów, jak i zużycia. Bliska również stanu równowagi jest grupa wyrobów przemysłu chemicznego. Należałoby również zwrócić uwagę na silną dynamikę rozwoju gałęzi przemysłu maszynowego, środków transportu, chemicznego, co ilustrują rosnące ciągi współczynników udziału tych gałęzi zarówno w zapasach, jak i w zużyciu materiałów w okresie lat 1961—1967.

Układ rozważanych tu dwóch szeregów, przedstawiających gałęziową strukturę zapasów oraz struk-

ture zużycia, informuje w sposób ogólny o stopniu koordynacji, to jest dostosowania zapasów poszczególnych grup wyrobów do istniejącego na nie zapotrzebowania. Prowadzenie zatem tego rodzaju badań może ułatwić decyzję co do podjęcia praktycznych kroków zaradczych w przypadku stwierdzenia dysproporcji. Natomiast jeżeli chodzi jedynie o stwierdzenie, czy istniejące zapasy danego wyrobu spełniają warunki stawiane przez przemysł i nie są zbyt wielkie, odpowiedzi może udzielić również wskaźnik rotacji. Nie poinformuje on natomiast, jaką wagę w całości zapasów oraz w rozmiarach zużycia posiada dana grupa wyrobów. Na taką ocenę pozwala wszakże zestawienie dwóch szeregów współczynników, o których była mowa.

W gospodarce materiałowej każdego resortu można wyodrębnić jedną lub nawet określony zestaw podstawowych gałęzi materiałowych, które przesądzają o stanie całej gospodarki na tym odcinku w danym resorcie. Sposobu gospodarowania, stanu koordynacji zapasów i zapotrzebowania w odniesieniu do takiej grupy wytypowanych wyrobów nie można w ogóle w opisanych warunkach tracić z oczu. Ten rodzaj postępowania można by określić jako oddziaływanie typu selektywnego, pionowego, odrębne w każdym poszczególnym resorcie.

Równocześnie istnieją w gospodarce zasobami zagadnienia wspólne dla całego przemysłu. W tym przypadku oddziaływanie powinno przebiegać poziomo, równoległe we wszystkich zainteresowanych jednostkach przemysłu. Do tego rodzaju tematów zaliczyć należy w pierwszym rzędzie gospodarkę tymi gałęziami materiałowymi, które jakkolwiek nie zawsze wchodząc bezpośrednio do procesów produkcji w każdym z resortów, warunkują jednak bezspornie dalszy rozwój i postęp techniczny w całym przemyśle. Chodzi tu głównie o wyroby przemysłu hutniczego, maszynowego, metalowego, elektrotechnicznego.

Następnym tematem wspólnym, który powinien skupiać na sobie zainteresowanie władz gospodarczych, są paliwa. Jakkolwiek wykazują one — co wynika z natury rzeczy — najszybszą rotację w porównaniu ze wszystkimi innymi wyrobami, dość duże zróżnicowanie wskaźników w poszczególnych resortach świadczy o potrzebie interwencji. Konieczność pilnej obserwacji kształtowania się stanu zapasów paliwa w zestawieniu z rozmiarami zużycia w danych warunkach zaopatrywania, stopnia koordynacji tych dwóch wielkości — nie wymaga, ze względu na znaczenie tego podstawowego i dziś w każdej gospodarce materiału, dodatkowych uzasadnień.

Pozostałe gałęzie materiałowe, wchodzące w skład zapasów i stanowiące przedmiot zużycia, powinny — w tym aspekcie — absorbować uwagę w miarę potrzeby, to jest z chwilą zauważenia nieprawidłowych tendencji rozwojowych lub strukturalnych.

Wydaje się całkowicie pewne, iż obecna praktyka przechodzenia w coraz większym stopniu, poza generalną formą zainteresowania zasobami w globalnym ich ujęciu, na operowanie konkretnymi składnikami, to jest branżami materiałowymi, ich stanem, strukturą oraz rozmieszczeniem w czasie i przestrzeni, — jest jak najbardziej słuszną i celową. W ten chyba tylko sposób można liczyć na uzyskanie postępów przede wszystkim w strukturze zapasów — lepiej dostosowanych do potrzeb gospodarki, jak również na obniżenie ich poziomu.

3) Należy również uwzględnić, iż stosunkowo nieznaczny udział w zapasach przy większej partycypacji w zużyciu określonej gałęzi materiałowej może niekiedy wynikać z ogólnego niedoboru, jak to np. miało miejsce w paliwach (węgiel) w roku 1962.

BOLESŁAW STĘPIEŃ

Koszalin

Z problematyki współpracy oddziału wojewódzkiego NBP z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw

Problematyka współpracy banku z jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw nie miała dotąd bogatej literatury. Jest to niewątpliwie skutek niedoceny roli tych jednostek w funkcjonowaniu naszej gospodarki. Dopiero ostatnio, szczególnie od daty IV Zjazdu PZPR nastąpiło w tym zakresie pewne ożywienie. Dało to też początek szukaniu dróg do nowych rozwiązań w omawianej dziedzinie; podjęte próby dotyczyły głównie współpracy ze zjednoczeniami przemysłu kluczowego.

Szczegółowe rozwinięcie tego zagadnienia mamy w artykule L. Siemiątkowskiego w nr. 11 „Wiadomości NBP” z roku 1965, podkreślającym wagę i znaczenie decyzji podejmowanych na szczeblu zjednoczeń i ich nową rolę oraz formułującym zasady współpracy banku z tymi jednostkami na obecnym etapie. Ostateczne rozwiązanie problemu — po okresie eksperymentu — znalazło wyraz w ZP A/27 z dnia 4 grudnia 1967 roku.

Rozwiązania podane w cytowanym artykule jak i zarządzaniu prezesa NBP ograniczają się jednak tylko — jak już wspomniałem wyżej — do współpracy ze zjednoczeniami przemysłowymi planu centralnego, realizowanej przede wszystkim przez aparat centrali banku. Wydaje się więc celowe omówienie zagadnień współpracy ze zjednoczeniami planu terenowego i innymi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw tak państwowych, jak i spółdzielczych, występującymi w obrębie województwa w dziedzinie przemysłu, handlu i usług. Problematyka tej współpracy wykazuje wiele zbieżności, ale też i szereg odrębności oraz dodatkowych trudności w porównaniu ze stanem występującym w odniesieniu do zjednoczeń planu centralnego.

Jak wiadomo, przepisy organizacyjne NBP, formułując podstawowe zadania i metody pracy oddziału wojewódzkiego, stwierdzają równocześnie, że zadania te oddział wojewódzki wykonuje współpracując ze zjednoczeniami i innymi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw. Zakres i metody tej współpracy zostały wypracowane na podstawie wieloletniego doświadczenia i praktyki oddziałów wojewódzkich. W ciągu ostatnich lat w dziedzinie tej nastąpiły zmiany, wymagające nowego spojrzenia i sformułowania postulatów i rozwiązań w odniesieniu tak do zakresu, jak i metod współdziałania.

Zmiany w planowaniu i zarządzaniu, zgodnie z wytycznymi IV Plenum KC PZPR, przyniosły zdecydowany wzrost znaczenia zjednoczeń. Na szczeblu wojewódzkim wzrost ten był jednak jak dotąd stosunkowo nieznaczny. Objął on tylko część jednostek nadrzędnych, na przykład zjednoczenia państwowych przedsiębiorstw planu terenowego i to w bardzo ograniczonym zakresie. W większości natomiast pionów, szczególnie w spółdzielczości, nie nastąpiły ostatnio poważniejsze zmiany. Wszystkich jednak jednostek gospodarczych dotyczą postulaty zmierzające do umocnienia rachunku ekonomicznego na wszystkich

szczeblach, stwarzając szeroką płaszczyznę współpracy z bankiem, choć nie wszędzie stworzono już po temu odpowiednie warunki.

(W tej sytuacji w pierwszym kwartale 1966 roku Oddział Wojewódzki NBP w Koszalinie przeprowadził szczegółową analizę i ocenę współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw. Inspirację do przeprowadzenia tej analizy stanowiły właśnie zmiany w systemie planowania i zarządzania, zmierzające między innymi do podniesienia roli zjednoczeń i innych nadrzędnych jednostek przedsiębiorstw, jak i podjęta przez centralę NBP inicjatywa, której celem było lepsze dostosowanie organizacji i metod pracy banku do nowej roli zjednoczeń przedsiębiorstw przemysłowych oraz wnioski wynikające z obserwacji dotychczasowych metod i efektów współpracy oddziału wojewódzkiego z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw.

Wystąpiły mianowicie pewne objawy osłabienia współpracy, wynikające z częściowego zaniku dawnej działalności o charakterze głównie interwencyjnym, na tle okrzepnięcia organizacyjnego i ekonomicznego szeregu przedsiębiorstw, co zmniejszyło pole wzajemnych kontaktów.

Wymieniona analiza pozwoliła na dokonanie szeregu ocen i podjęcie konkretnych wniosków, które sprowadzić można do kilku następujących tez podstawowych:

— istnieje konieczność podjęcia samodzielnych poszukiwań i odpowiedniej adaptacji zasad przyjętych w centrali NBP, gdyż problematyka współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw wykazuje — obok wielu zbieżności — również szereg odrębności i dodatkowych trudności w porównaniu ze stanem występującym w odniesieniu do zjednoczeń planu centralnego;

— zakres i metody współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw zostały wprawdzie wypracowane w drodze wieloletniej praktyki oddziałów wojewódzkich NBP, jednakże konieczna jest krytyczna ocena tej praktyki i stworzenie doskonalszych zasad, uwzględniających postulat maksymalnego zacieśnienia współpracy, nieograniczania się do kontaktów typu interwencyjnego i doraźnego oraz dążenie do usystematyzowania współpracy, stworzenia jednolitej platformy współdziałania opartej na elementach ekonomicznych i zmierzającego do podniesienia ekonomicznej efektywności działalności przedsiębiorstw i pogłębiania rachunku ekonomicznego. W szczególności niezbędne jest wyeliminowanie praktyki obrony nieprawidłowości i wąsko rozumianego interesu przedsiębiorstw oraz zastąpienie jej przez wspólne działanie i rozpatrywanie środków, zmierzających do usprawnienia działalności przedsiębiorstw, jak również wprowadzenie reżimu ekonomicznego do tej działalności oraz pogłębienie analizy ekonomicznej. Współpraca ta powinna być realizowana w klimacie zaufania i wzajemnego zro-

zumienia. Bardzo różnorodny charakter wojewódzkich jednostek nadrzędnych, wielobranżowość szeregu pionów gospodarczych, zróżnicowany zakres kompetencji oraz różny stopień zależności podległych jednostek utrudnia współpracę oraz zmusza do stosowania rozwiązań indywidualnych;

— należy rozwijać i wykorzystać w przyszłości wszystkie dotychczas stosowane formy i metody współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw jak: konferencje i spotkania o tematyce ogólnej i wycinkowej, udział w kolegiach, sesjach i naradach wewnętrznych w jednostkach wojewódzkich, udział przedstawicieli tych jednostek w naradach branżowych z przedstawicielami oddziałów operacyjnych, wzajemny udział w szkoleniu branżowym, w konferencjach dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw w oddziałach, wymiana i szersze niż dotąd wzajemne wykorzystywanie analiz ekonomicznych, inspirowanie tematyki analiz, ocena planów zbiorczych, rozrzu tu zadań i środków, korespondencja o charakterze interwencyjnym, zacieśnienie współpracy ze służbami ekonomicznymi itd.;

— pogłębienie współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw wymaga ustalenia pewnych rozwiązań organizacyjnych w oddziale wojewódzkim.

Konieczne jest zwiększenie samodzielności i odpowiedzialności właściwych inspektorów kredytowych, pogłębienie ich wiedzy o kontrolowanej branży i przyjęcie zasady, że możliwie każdy kontakt z daną jednostką nadrzędną powinien odbywać się z mniej lub więcej czynnym udziałem właściwego inspektora kredytowego;

— stopień zaangażowania inspektorów kredytowych w problematykę współpracy powinien być tak określany, aby nie prowadził do obciążenia nadmiernego, powodującego ograniczenie innych obowiązków, z instruktażem w oddziałach operacyjnych na czele.

Ocena współpracy i wynikające z niej wnioski dały podstawę do podjęcia decyzji dotyczącej przyjęcia wiążących ustaleń. Wynikający z analiz projekt rozwiązań organizacyjnych został zaakceptowany i ujęty później w formie zarządzenia dyrektora oddziału wojewódzkiego z dnia 4 maja 1966 roku. Stało się ono podstawą regulującą w sposób możliwie ścisły zasady współpracy oddziału wojewódzkiego z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw. Regulamin określony zarządzeniem ustalił podstawowe formy współpracy oraz obowiązki inspektorów kredytowych i wydziałów kredytów oddziału wojewódzkiego. Kierując się zasadą pełnej integracji czynności przewidywał on skoncentrowanie w wydziałach kredytów całokształtu kontaktów z daną jednostką wojewódzką. Stopień zaangażowania wydziałów kredytów i nasilenie współpracy nie zostały określone regulaminem. Zróżnicowanie zaangażowania wynikało więc ze znaczenia gospodarczego danej branży i stopnia nasilania nieprawidłowości, a szczegółowe rozwiązania w tym zakresie były ustalane przez kierownictwo oddziału wojewódzkiego i wydziałów kredytów. Po upływie pewnego okresu regulamin miał być poddany rewizji, w celu wykorzystania doświadczeń płynących z jego realizacji.

Dwuletni prawie okres obowiązywania omawianego wyżej systemu pozwala na dokonanie krytycznej oceny regulaminu i efektów pogłębionej współ-

pracy. Konieczność tej oceny wypływa również ze zmienionych warunków organizacyjnych, wynikających z powołania w centrali pełnomocników do spraw zjednoczeń.

Nie ulega wątpliwości, że w latach 1966 i 1967 nastąpiło zdecydowane pogłębienie współpracy oddziału wojewódzkiego z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw. Poważnie zwiększyła się ilość różnego rodzaju kontaktów. Podkreślić należy stopniową i systematyczną zmianę klimatu wzajemnych stosunków; wyeliminowano prawie całkowicie przypadki zajmowania przez jednostki nadrzędne postawy „strony” przeciwstawiającej się postulatowi banku i koncentrującej wysiłki na obronie nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstw.

Wnioski przedstawiane przez oddział wojewódzki na różnego rodzaju spotkaniach były realizowane przez jednostki wojewódzkie. Dzięki temu udało się usunąć szereg nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstw, jak również w sposób istotny przyczynić się do szerokiego wprowadzenia reżimu ekonomicznego i stosowania rachunku ekonomicznego w działalności tak przedsiębiorstw, jak i ich jednostek nadrzędnych. Zdecydowanej — choć nie we wszystkich pionach w jednakowym stopniu i nie we wszystkich sprawach — poprawie i przyspieszeniu uległa reakcja jednostek nadrzędnych na pisma interwencyjne otrzymywane z oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego. Nastąpiło stopniowe, choć równie niepowszechne i niewystarczające branie udziału przedstawicieli oddziału wojewódzkiego w kolegiach zjednoczeń i naradach wewnętrznych jednostek wojewódzkich. Umożliwiło to przedstawicielom oddziału wojewódzkiego lepszą i bieżącą orientację w problematyce danej branży, a zarazem także oddziaływanie na gospodarke danej branży poprzez operatywne przedstawianie odpowiednich postulatów, wyjaśnianie spraw wątpliwych itd.

Wszystkie w zasadzie jednostki, choć w bardzo różnym stopniu, przyjęły i realizowały zasadę przekazywania bankowi analiz ekonomicznych i wytycznych przekazywanych podległym przedsiębiorstwom, opracowywanych przez poszczególne służby tych jednostek. Było to niewątpliwie dużą pomocą w pracy oddziału wojewódzkiego i umożliwiała pogłębienie znajomości problematyki branży, operatywną informację dla oddziałów itp. Analizy roczne dostarczane były do oddziału wojewódzkiego przez wszystkie jednostki, natomiast ilość analiz kwartalnych i problemowych, otrzymywanych z niektórych jednostek wojewódzkich, była znikoma, a jakoś ich budziła zastrzeżenia. Do przyczyn tego stanu rzeczy zaliczyć należy — obok sporadycznych przejawów niechęci do realizowania przyjętych w tym zakresie ustaleń — słabość służb ekonomicznych oraz ich nadmierne obciążenie czynnościami, a w niektórych przypadkach też niedostateczny wysiłek pracowników oddziału wojewódzkiego w egzekwowaniu tych materiałów.

W oddziale wojewódzkim zanotowano wyraźny postęp, jeśli chodzi o podnoszenie poziomu inspektorów kredytowych i maksymalnego skoncentrowania w ich rękach całości kontaktów z wojewódzkimi jednostkami czy to w formie bezpośredniej, czy też przez zapewnienie odpowiednich uzgodnień i dopływu informacji o kontaktach kierownictwa oddziału wojewódzkiego lub wydziału planowania. Niewątpliwie możliwy jest tu dalszy postęp oraz jednolita

i konsekwentna postawa aparatu kierowniczego oddziału wojewódzkiego.

Dzięki stopniowej realizacji zasady integracji inspektorzy kredytowi poszerzyli swe wiadomości z zakresu problematyki ekonomicznej poszczególnych branż. Położenie nacisku na rozwinięcie prawidłowej współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi doprowadziło do nawiązania bardziej systematycznego współdziałania także z jednostkami o mniejszym znaczeniu gospodarczym, z którymi dotychczasowy kontakt był dość luźny i przypadkowy. Dotyczy to w szczególności Delegatury Centralnego Związku RSZiZ oraz Oddziału Wojewódzkiego Centralnego Związku SBM. Jest rzeczą oczywistą, że nasilenie współpracy z tymi jednostkami było dużo mniejsze niż na przykład WZGS „Samopomoc Chłopska”, Wojewódzkim Zrzeszeniem PPPT, których znaczenie gospodarcze w województwie jest dużo większe i zakres kontroli bankowej znacznie szerszy.

Stopień nasilenia i rozmiar efektów współpracy kształtował się oczywiście także pod wpływem czynników subiektywnych, to znaczy przede wszystkim stopnia zainteresowania danej jednostki wojewódzkiej prawidłową współpracą — co przebiegało różnie, mimo szeregu wysiłków ze strony oddziału wojewódzkiego. Duży wpływ miał też poziom pracy inspektorów kredytowych i ich osobiste zaangażowanie się.

Oceniając ogólnie przebieg i efekty pogłębionej współpracy oddziału wojewódzkiego z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi w latach 1966—1967 stwierdzić trzeba, że były one znaczne i widoczne. Z drugiej jednak strony podkreślić należy, że zamierzenia, które leżały u podstaw inicjatywy pogłębionej współpracy z różnych przyczyn nie zostały w pełni zrealizowane. Z samej natury tych zamierzeń wynika jednak, że mają one charakter długofalowy, nie mogą być zrealizowane w formie jednorazowego zrywu i wymagają dalszego wyłożonego wysiłku i doskonalenia metod działania.

Uważna i krytyczna obserwacja przebiegu współpracy oddziału wojewódzkiego z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw i realizacji wspomnianego poprzednio zarządzenia dyrektora oddziału wojewódzkiego pozwala na wyciągnięcie dwóch zasadniczych wniosków. Po pierwsze — istnieje celowość kontynuowania i dalszego rozwijania pogłębionej współpracy, celowość potwierdzona szeregiem pozytywnych i konkretnych efektów. Po drugie — doświadczenia dwóch ostatnich lat wskazują wyraźnie na konieczność pewnej modyfikacji regulaminu współpracy i uzupełnienia niektórych jego postanowień. Konieczność ta wynika też ze zmian warunków organizacyjnych, dokonanych w następstwie odrębnych rozwiązań zastosowanych w banku w zakresie przedsiębiorstw planu centralnego — powołanie pełnomocników do spraw zjednoczeń, zwiększenie uprawnień i obowiązków oddziałów operacyjnych, kontrolujących wielozakładowe przedsiębiorstwa planu centralnego.

Wadą regulaminu było niewątpliwie pominięcie spraw związanych ze współpracą z odpowiednimi wydziałami prezydium wojewódzkiej rady narodowej. Jest to wprowadzić zagadnienie odrębne i dość szeroko omówione — tak jak współpraca z komitetami wojewódzkimi PZPR — w ogólnych przepisach organizacyjnych oddziałów wojewódzkich, jednakże konieczne jest jego dodatkowe przeanalizowanie z punktu

widzenia wpływu na kształtowanie prawidłowych rozwiązań organizacyjnych w dziedzinie współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw.

Rola i zadania prezydium wojewódzkiej rady narodowej w zakresie finansów przedsiębiorstw terenowych oraz koordynacji i nadzoru są czynnikiem poważnie rzutującym na warunki i wyniki ich działalności. Dlatego też problemów związanych ze współpracą oddziału wojewódzkiego z wydziałami prezydium WRN nie można oddzielić od współpracy z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw. Chodzi oczywiście o przedsiębiorstwa planu terenowego, w odniesieniu do pozostałych przedsiębiorstw wpływ prezydium WRN jest z natury rzeczy nieznaczny.

Nowe ustalenia są wynikiem eksperymentu i zmierzają do eliminowania słabych stron dotychczasowego działania w tym zakresie oraz zakładają:

- w przypadkach gdy to jest możliwe — udział przedstawicieli wydziałów kredytów w konferencjach i innych spotkaniach z wydziałami prezydium WRN, dotyczących problematyki kontrolowanych branż. Jeśli udział ten z różnych względów byłby niemożliwy lub niecelowy, postulat bieżącego informowania wydziałów kredytów, a przede wszystkim właściwych inspektorów kredytowych, przez przedstawicieli oddziału wojewódzkiego o wnioskach i uzgodnieniach, na przykład ze strony kierownictwa oddziału wojew.;

- zasięganie opinii wydziałów kredytów przed podjęciem wyżej wymienionych uzgodnień,

- przekazywanie informacji i wniosków poanalizowanych, wynikających z opracowań bankowych, dotyczących poszczególnych pionów gospodarczych i wchodzących w zakres zainteresowań wydziałów prezydium WRN, postulowanie wzajemnego nadsyłania tego typu opracowań wydziałów PWRN do oddziału wojewódzkiego,

- wykorzystanie współpracy z wydziałami PWRN jako dodatkowego narzędzia oddziaływania na jednostki wojewódzkie.

Istotnym problemem, wymagającym ogólnego choćby ujęcia w regulaminie, jest sprawa koordynacji terenowo-branżowej. Terenowo-branżowe zjednoczenia wiodące w przemyśle i komisje branżowe w handlu reprezentują branże w sensie ekonomicznym, niezależnie od układów i pionów organizacyjnych. Toteż i ten moment został odpowiednio ujęty w nowym rozwiązaniu. Problematyka ta bowiem nie powinna i nie może być obca bankowi. W aktualnym układzie etatów i obciążeń pracą nie jest oczywiście możliwe i wskazane precyzowanie szerokiego zakresu ewentualnych obowiązków. Konieczne jest jednak posiadanie pewnego minimum orientacji o przebiegu realizacji terenowej koordynacji branżowej, szczególnie w handlu i wykorzystanie kontaktu z jednostkami wiodącymi i komisjami do oddziaływania na kontrolowane branże. Wymaga to ściślej współpracy poziomej w oddziale wojewódzkim, to znaczy między stanowiskami pracy, kontrolującymi jednostkę wiodącą, a pozostałymi jednostkami kontrolującymi branże, w których występują przedsiębiorstwa objęte koordynacją.

Szczegółowy zakres obowiązków w zakresie współpracy z jednostkami wiodącymi powinien wynikać z planu pracy oddziału wojewódzkiego (w zakresie podejmowanych opracowań analitycznych, dotyczą-

cych poszczególnych branż) oraz z bieżących ustaleń naczelników wydziałów. W indywidualnych przypadkach oddział wojewódzki powinien włączyć do udziału w posiedzeniach komisji branżowych i oceny ich pracy oddziały operacyjne, kontrolujące jednostkę wiodącą. Dotyczy to szczególnie przypadków, gdy jednostki wiodące mają siedzibę poza miastem wojewódzkim.

Wadą omawianego regulaminu była niewątpliwie również nie zawsze dostateczna precyzja sformułowań i określanie obowiązków wojewódzkich jednostek, co w regulaminie wewnętrznobankowym nie powinno mieć miejsca. Może to być tylko postulat pod adresem właściwych komórek oddziału wojewódzkiego, aby w ramach obopólnych uzgodnień starały się egzekwować takie czy inne dokumenty, analizy itp.

Nieco odmiennego ujęcia i aktualizacji w stosunku do założeń dotychczasowej polityki wymaga zakres obowiązków oddziału wojewódzkiego w odniesieniu do planów zbiorczych jednostek wojewódzkich. Właściwy inspektor powinien orientować się w założeniach planów rocznych, nie wydaje się jednak potrzebne przeprowadzanie specjalnej analizy wskaźników dyrektywnych. Nie jest również wskazane formułowanie obowiązku bezpośredniego udziału inspektorów kredytowych oddziału wojewódzkiego w rozrzućce zadań i środków na poszczególne przedsiębiorstwa. Czynność ta wykonywana jest przez cały zespół pracowników w jednostkach nadrzędnych, nie raz na podstawie szeregu pracochłonnych zestawień i innych materiałów. Bezpośredni wkład inspektorów kredytowych w tej dziedzinie nie może być duży i nie może przekraczać realnych możliwości banku, natomiast prowadzi niekiedy do przerzucania odpowiedzialności na aparat bankowy za niedociągnięcia w zakresie podziału wskaźników. Dlatego też zadania oddziału wojewódzkiego powinny polegać na maksymalnie operatywnej pomocy i egzekwowaniu realizacji postulatów oddziałów w odniesieniu do rocznych planów przedsiębiorstw.

Tak zresztą formułuje obowiązki oddziałów wojewódzkich ZP A/26 z 1967 roku, punkt 14. Inspektorzy kredytowi powinni przeanalizować projekt planów zbiorczych (i ewentualnie przekazać opinię na ich temat) oraz obowiązującą wersję planów zbiorczych dla zorientowania się w ich podstawowych założeniach i wykorzystania ich przy sporządzaniu odpowiedniego programu działania na dany rok, a w razie potrzeby — poinformowania oddziałów operacyjnych o tych założeniach, jak również w przypadku stwierdzenia istotnych nieprawidłowości w planie — podjęcia odpowiedniego działania w stosunku do właściwej jednostki nadrzędnej. Zbędny jest obowiązek informowania oddziałów o zmianach planów zbiorczych, poza przypadkami wyjątkowymi.

Praktyka ostatniego okresu wykazała, że szczególnego zainteresowania oddziału wojewódzkiego wymagają plany inwestycyjne. Znajomość tych planów oraz wieloletnich programów rozwoju jest niezbędna dla należytego kształtowania polityki kredytowej i inwestycyjnej oddziałów. Dla zapewnienia większej operatywności i efektywności pracy oddziału wojewódzkiego w dziedzinie współdziałania z wojewódzkimi jednostkami nadrzędnymi konieczne jest położenie większego nacisku na egzekwowanie składania w banku wszystkich obowiązujących analiz

ekonomicznych, nie tylko rocznych, oraz inspirowanie przeprowadzania analiz wycinkowych, dotyczących zagadnień — zdaniem banku — kluczowych dla danej branży. Realizacja tego postulatu jednak tylko w części zależna jest od właściwej postawy aparatu bankowego.

O ilości i poziomie analiz ekonomicznych decyduje jakość służb ekonomicznych w jednostkach wojewódzkich. Należy jednak założyć, że wzrastający nacisk banku powinien przyczynić się do zwiększenia troski o zabezpieczenie dopływu odpowiednich kadr i egzekwowania realizacji podstawowych obowiązków i podniesienia rangi służb ekonomicznych, co pośrednio powinno wpłynąć na zwiększenie zakresu stosowania rachunku ekonomicznego w działalności tych jednostek i wprowadzenie stałego reżimu ekonomicznego. Otrzymywane przez oddział wojewódzki analizy i informacje ekonomiczne powinny być operatywnie wykorzystywane dla nadania właściwego kierunku pracy oddziałów oraz oddziaływania na jednostkę wojewódzką. Wnioski wynikające z analiz muszą być oczywiście poddane krytycznemu przeglądowi i w razie potrzeby uzupełniane lub modyfikowane na podstawie własnego rozeznania oddziału wojew.

Duża efektywność udziału przedstawicieli oddziału wojewódzkiego w kolegiach dyrektorów, prezesów i innych naradach wewnętrznych jednostek wojewódzkich wymaga zapewnienia prawidłowości odpowiednich wystąpień tych przedstawicieli. W związku z tym należy przyjąć zasadę, że w naradach uczestniczyć powinni — w zależności od rangi danego pionu i tematyki narady — właściwy inspektor kredytowy lub naczelnik wydziału. Projekt wystąpienia na naradzie powinien być uzgodniony z naczelnikiem wydziału, a w przypadkach ważniejszych, z nadzorującym dyrektorem oddziału wojewódzkiego. Częstotliwość udziału przedstawicieli oddziału wojewódzkiego w omawianych naradach musi być określana przede wszystkim ich zakresem tematycznym. Decyzje dotyczące uczestnictwa podejmować powinni naczelnicy wydziałów kredytów.

Zmiany organizacyjne przeprowadzone w zakresie przedsiębiorstw planu centralnego w województwie koszalińskim, polegające na dokonanej już lub przewidywanej likwidacji zjednoczeń wojewódzkich i tworzeniu w ich miejsce przedsiębiorstw wielozakładowych, grupujących jednostki na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, zmuszają do przyjęcia nieco innego i odpowiednio zindywidualizowanego trybu współpracy, uwypuklającego między innymi w należyty sposób rolę oddziału operacyjnego, kontrolującego przedsiębiorstwo wielozakładowe.

Wymaga tego również prawidłowa realizacja przepisów nowego systemu finansowego. Nie wydaje się celowe wprowadzenie szczegółowych rozwiązań w tym zakresie do regulaminu współpracy. Wskazane jest natomiast przyjęcie zasady stosowania indywidualnych rozwiązań w zależności od charakteru danego pionu, jego znaczenia gospodarczego, stopnia nasilenia nieprawidłowości, obowiązującego systemu finansowego itd. Decyzje w tym zakresie mogą być pozostawione w gestii naczelników wydziałów, ewentualnie w przypadkach ważniejszych — nadzorującego dyrektora. Niewątpliwie uwaga oddziału wojewódzkiego powinna być skoncentrowana głównie na jednostkach wojewódzkich planu terenowego.

MARIA KOCIŃSKA

Wrocław

Analiza porównawcza wydatków pieniężnych ludności w województwie wrocławskim i poznańskim

Dobór okręgu poznańskiego do analizy porównawczej z Dolnym Śląskiem podyktowany został pewnym podobieństwem obu okręgów w zakresie wielkości terytorium, stanu zatrudnienia, potencjału gospodarczego, jak również sąsiedztwem położenia. Badania porównawcze przeprowadzono w ujęciu rozwojowym za lata 1960 — 1966. W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim dane zawarte w rocznikach statystycznych, w materiałach planu kasowego oraz w sprawozdaniach organizacji handlowych i innych instytucji. Analizą objęto następujące zagadnienia:

- przychody i wydatki pieniężne ludności według planu kasowego,
- obroty handlu detalicznego,
- zapasy towarów w handlu detalicznym,
- sieć handlu detalicznego,
- zatrudnienie w obrocie towarowym.

Ogólna charakterystyka województwa wrocławskiego i poznańskiego

Dane podstawowe w zakresie powierzchni ogólnej i użytkowej oraz liczby mieszkańców w obu okręgach na tle kraju, według stanu na dzień 31 grudnia 1966 roku ilustruje tabela 1.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Okręg wrocław- ski	Kraj = 100	Okręg poznański	Kraj = 100
Powierzchnia ogólna w km ²	19 052,0	6,1	26 943,0	8,6
Powierzchnia użytkowa w tys. hektarów	1 180,6	5,9	1 869,2	9,4
Ludność ogółem w ty- siącach osób	2 462,2	7,7	2 583,3	8,1
w tym:				
w mieście	1 548,8	9,7	1 250,0	7,8
na wsi	913,4	5,7	1 333,3	8,4

Źródło: Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 24, 28, 31 i 230).

Warunki naturalne ukształtowały nieco odmienną strukturę gospodarczą obu okręgów. Dolny Śląsk, dzięki bogatym i różnorodnym złożom surowcowym, posiada rozwinięty przemysł wydobywczy oraz przetwórczy i w związku z tym zaliczany jest do wysoko rozwiniętych okręgów przemysłowych w kraju.

Udział województwa wrocławskiego w produkcji globalnej przemysłu krajowego w roku 1966 wynosił 7,2%, wobec 6,9% w roku 1960. Odpowiednie wskaźniki dla Wrocławia wynosiły 2,7% i 2,6%¹⁾.

Województwo poznańskie, będąc czołowym producentem płodów i przetworów rolnych, uczestniczyło w roku 1966 w produkcji globalnej przemysłu krajo-

wego w 4,7%, a Poznań w 2,3%. Warunki naturalne oraz tradycja wysokiej kultury rolnej predestynuje województwo poznańskie do rozwoju rolnictwa. Ono też stanowiło i nadal stanowi podstawową gałąź gospodarki tego województwa.

Udział województwa poznańskiego w krajowej powierzchni zasiewów wynosił w 1966 roku 10,2%²⁾. Zbiory głównych ziemioplodów stanowiły 12,3% zbiorów ogólnokrajowych w tym: cztery zboża — 11,2%, ziemniaki — 11,6%, buraki cukrowe — 15,9%³⁾. Równoległe z rozwojem produkcji roślinnej postępuje rozwój produkcji zwierzęcej. Pogłowie zwierząt gospodarskich w roku 1966 wynosiło 11,7% stanu krajowego w tym: bydło — 9,5%, trzoda chlewna — 13,7%, owce — 12,0%, konie — 8,8%⁴⁾.

Udział województwa wrocławskiego w krajowej powierzchni zasiewów jest znacznie niższy i wynosi 5,7%. Struktura upraw w rolnictwie dolnośląskim dostosowana jest do lokalnych warunków glebowych i klimatycznych. Dolny Śląsk posiada stosunkowo wysoki udział w krajowej produkcji upraw przemysłowych. W roku 1966 zbiory głównych ziemioplodów wynosiły w województwie wrocławskim 6,8%, w tym: buraki cukrowe — 12,9%, cztery zboża — 6,3%, ziemniaki — 5,2% zbiorów w skali krajowej. Niższy był również w województwie wrocławskim stan pogłowia zwierząt gospodarskich. Jego udział w stanie krajowym wyrażał się w roku 1966 wskaźnikiem 5,3% w tym: bydło — 6,9%, trzoda chlewna — 4,4%, owce — 4,5%, konie — 5,1%.

Dolny Śląsk zaliczany jest do regionów turystyczno-wczasowych. Źródła wód mineralnych, górzysty teren i właściwości klimatyczne predestynują województwo wrocławskie do prowadzenia działalności uzdrowiskowej, wypoczynkowej i turystycznej. W roku 1966 w dziedzinie uzdrowiskach dolnośląskich przebywało 177,6 tys. kuracjuszy, co stanowi 39,9% w stosunku do całego kraju. W domach wypoczynkowych Funduszu Wczasów Pracowniczych przebywało w tym okresie 260,2 tys. wczasowiczów, to jest 45,1% w porównaniu z danymi krajowymi⁵⁾. Z noclegów w domach turystycznych, wycieczkowych i w schroniskach korzystało 629 tys. osób, co stanowi ponad 13% w stosunku do całego kraju.

Specyfika gospodarcza obu okręgów przejawia się między innymi w odmiennym udziale ludności miejskiej i wiejskiej, jak również w strukturze zatrudnienia w gospodarce społecznej. Dolny Śląsk w przeciwieństwie do okręgu poznańskiego charakteryzuje się wysokim i nadal wzrastającym udziałem ludności miejskiej, który w roku 1960 wynosił 61,2%, a w roku 1966 — 62,9%⁶⁾. Odpowiednie wskaźniki w okręgu poznańskim wynosiły: w roku 1960 —

2, 3 i 4) Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 233, 235, 240).

5) Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 503, 517, 514).

6, 7) Według Rocznika Statystycznego (GUS Warszawa 1967 r. str. 24, 41).

1) Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 124).

47,1%; w roku 1966 — 48,3%. Dodać należy, że udział ludności miejskiej w okręgu poznańskim jest niższy niż w kraju, gdzie wynosił on w roku 1960 — 48,3%; w roku 1966 — 60,0%.

Województwo wrocławskie wykazuje stosunkowo wysoki wskaźnik aktywności zawodowej ludności. W roku 1966 odsetek osób czynnych zawodowo w wieku 20—59 lat wynosił na Dolnym Śląsku — 49,7%, w kraju — 48,7%, a w okręgu poznańskim — 47,1%⁷⁾. Strukturę zatrudnienia w gospodarce społecznej według działów gospodarki narodowej w roku 1966 w obu okręgach ilustruje tabela 2.

Tabela 2

Wyszczególnienie	Okręg wrocław.			Okręg poznań.		
	ogółem	w tym:		ogółem	w tym:	
		województwo	Wrocław		województwo	Poznań
zatrudnienie w 1966 roku w procentach						
Przemysł	48,1	50,8	40,7	39,7	38,4	42,3
Budownictwo	8,2	6,5	12,6	9,8	8,6	12,4
Rolnictwo	6,0	7,8	1,2	9,0	12,8	1,2
Leśnictwo	1,7	2,3	0,2	1,9	2,8	0,2
Transport i łączność	8,4	8,1	9,4	10,4	10,6	10,0
Obrót towarowy	7,6	6,8	9,8	9,9	9,6	10,4
Gospodarka komunalna i mieszkaniowa	3,9	3,3	5,6	3,1	2,0	5,2
Oświata, nauka i kultura	6,4	5,2	9,4	6,8	6,2	8,0
Pozostałe działy	9,7	9,2	11,1	9,4	9,0	10,3

Źródło: Zatrudnienie łącznie z uczniami — według danych WUS i MUS we Wrocławiu i Poznaniu.

Na szczególną uwagę zasługuje, z punktu widzenia niniejszej analizy, znacznie niższy na Dolnym Śląsku niż w okręgu poznańskim wskaźnik udziału zatrudnienia w obrocie towarowym.

Przychody pieniężne ludności

Z danych za rok 1966 wynika, że mieszkańcy Dolnego Śląska stanowią 7,7% zaludnienia kraju i partycypują w 8,3% w sumie ogólnych przychodów pieniężnych ludności, rejestrowanych w sferze kontrolowanego obiegu pieniężnego⁸⁾. Okręg poznański reprezentuje 8,1% stanu zaludnienia i 9,3% ogólnych przychodów pieniężnych kraju.

Ujmując zagadnienie rozwojowo należy stwierdzić, że oba okręgi w latach 1960 — 1966 charakteryzowały się wysokim wzrostem przychodów pieniężnych ludności: Dolny Śląsk o 62,1%, a okręg poznański o 77,0%. Wzrost realnych przychodów pieniężnych ludności w latach 1960 — 1966 należy oceniać w konfrontacji ze wskaźnikiem detalicznych cen towarów i usług konsumpcyjnych, nabywanych przez ludność. Kształtowały się one jak to ilustruje tabela 3.

Wykazane w tabeli 3 przychody pieniężne ludności obejmują, poza danymi globalnymi, cztery podstawowe źródła przychodów pieniężnych ludności, wcho-

⁸⁾ Na podstawie sprawozdania z wykonania planu kasowego w grudniu 1966 r. (NBP Departament Planowania), sprawozdawczości z wykonania planu kasowego Oddziału Wojewódzkiego we Wrocławiu i Poznaniu, a także danych (ludność) Rocznika Statystycznego (GUS Warszawa 1967 r. str. 24).

Tabela 3

Wyszczególnienie	1960 rok = 100	
	1965 rok	1966 rok
Towary i usługi konsumpcyjne	106,2	107,4
Towary	105,6	105,6
w tym:		
żywnościowe	106,8	105,8
nieżywnościowe	104,3	105,6
Usługi	112,0	123,5

Źródło: Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 357).

dzące w skład strony rozchodowej planu kasowego. Udział czterech podstawowych źródeł przychodów pieniężnych ludności w sumie ogólnej tych przychodów w roku 1966 obrazuje tabela 4.

Tabela 4

Wyszczególnienie	Okręg wrocławski			Okręg poznański		
	ogółem	w tym:		ogółem	w tym:	
		woje- wódz- two	Wro- cław		woje- wódz- two	Poz- nań
przychody pieniężne ludności ogółem w 1966 roku = 100						
Fundusz płac	46,5	43,3	54,7	34,6	29,7	49,5
Renty, zasiłki i odszkodo- wania	8,5	8,6	8,4	8,2	7,6	9,9
Skup produk- tów rolnych	13,0	17,4	1,3	23,7	30,8	2,0
Kredyty obrotowe i inwesty- cyjne	2,8	3,6	0,6	4,6	5,9	0,4

Wymienione pozycje można uznać za dostatecznie reprezentatywne dla ustalenia zasadniczych źródeł przychodów pieniężnych ludności. Stanowiły one w roku 1966 w okręgu wrocławskim 70,8% ogólnych przychodów ludności, a w okręgu poznańskim — 71,1% (wg planu kasowego).

Odmienna struktura gospodarcza obu województw wywiera znaczny wpływ na zróżnicowany udział poszczególnych pozycji przychodów pieniężnych ludności w dochodach ogółem. W województwie wrocławskim zasadniczym źródłem przychodów pieniężnych ludności są wynagrodzenia za pracę, natomiast w województwie poznańskim dominującą rolę odgrywają przychody ze sprzedaży produktów rolnych.

W województwie poznańskim znacznie większą rolę odgrywają również kredyty obrotowe i inwestycyjne. Są to przeważnie kredyty o charakterze produkcyjnym, w znacznym stopniu związane z rozwojem produkcji rolnej, jak również z silnie rozwiniętym w tym okręgu budownictwem indywidualnym.

Przychody pieniężne ludności na Dolnym Śląsku w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się w roku 1966 powyżej średnich krajowych, były jednak nieco niższe niż w okręgu poznańskim. Stosunkowo znaczne dysproporcje w tym zakresie zaznaczyły się w miastach wydzielonych. Ilustrują to dane tabeli 5.

Należy zaznaczyć, że przychody pieniężne ludności ustalone w oparciu o plan kasowy nie ujmują wszystkich elementów niezbędnych do ustalenia funduszu nabywczego ludności i zadań obrotu towarowego. Między innymi należałoby ponadto uwzględnić:

1. Kredyty na ratalne zakupy towarów, które odgrywają stosunkowo znaczną rolę w kreowaniu siły nabywczej ludności. Kredyty ratalne udzielane ludności Dolnego Śląska w 1966 roku wynosiły 706,8 mln zł, to jest 133,3% w porównaniu z rokiem 1965, natomiast w okręgu poznańskim 659,9 mln zł, co stanowi 119,0% w stosunku do roku 1965. Odpowiedni wskaźnik w skali kraju wyniósł 122,1%⁹⁾.

2. Dodatni transfer pieniądza gotówkowego na teren województwa wrocławskiego ze strony ludności przebywającej na wczasach, wypoczynku itp. Według bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności przepływ pieniądza do województwa wrocławskiego z innych województw z tytułu wypoczynku i lecznictwa w roku 1966 wyniósł 162 mln zł. Dodatni transfer pieniądza z omawianego tytułu stwarza dodatkowe potrzeby w zakresie odpowiedniego zaopatrzenia rynku, dalszego rozwoju i modernizacji sieci detalicznej i gastronomicznej, szczególnie na terenie powiatów turystyczno-wypoczynkowych.

Tabela 5

Wyszczególnienie	Przychody pieniężne ludności w 1966 roku na jednego mieszkańca w złotych
Okręg wrocławski	14 358
Województwo Wrocław	12 937
Okręg poznański	20 218
Województwo Poznań	15 206
Kraj	13 849
	21 779
Kraj	13 300

Na podstawie sprawozdawczości z wykonania planu kasowego oraz Rocznika Statystycznego (GUS Warszawa 1967 r. str. 24 — ludność).

Po uwzględnieniu wyżej wymienionych elementów przychody pieniężne ludności w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosiły w roku 1966 na Dolnym Śląsku 14 711 zł, natomiast w Poznaniu 15 461 zł. Według ustaleń wynikających z planu kasowego przychody pieniężne ludności w przeliczeniu na głowę ludności w okręgu poznańskim były wyższe niż na Dolnym Śląsku o 5,9%, a po korekcie o 5,1%.

Wydatki pieniężne ludności na zakup towarów

Z danych planu kasowego wynika, że wydatki pieniężne ludności na zakup towarów w latach 1960 — 1966 wzrosły na Dolnym Śląsku o 45,8%, natomiast w okręgu poznańskim o 51,5%. Należy jednak zaznaczyć, że wydatki pieniężne ludności na zakup towarów absorbowwały siłę nabywczą ludności na Dolnym Śląsku w nieco wyższym stopniu niż w okręgu poznańskim. Wydatki pieniężne ludności na zakup towarów w przeliczeniu na głowę mieszkańca wynosiły w roku 1966 na Dolnym Śląsku 9 711 zł, wobec przychodów w wysokości 14 711 zł. Odpowiednie dane w tym zakresie w okręgu poznańskim wynosiły 9 893 zł i 15 461 zł. Wydatki na zakup towarów w stosunku do przychodów pieniężnych ludności sta-

⁹⁾ Według PP „Orbis” we Wrocławiu i Poznaniu (kraj — Rocznik Statystyczny GUS Warszawa 1967 r. str. 349).

nowiły zatem na Dolnym Śląsku około 66%, podczas gdy w okręgu poznańskim około 64%. Sprzedaż detaliczną towarów przez jednostki gospodarki społecznej za lata 1960 — 1966, z uwzględnieniem sprzedaży artykułów żywnościowych i nieżywnościowych ilustruje tabela 6.

Tabela 6

Wyszczególnienie	Sprzedaż w 1966 roku w mln zł			Sprzedaż w 1960 roku = 100		
	ogółem	towary		ogółem	towary	
		żywnościowe	nieżywnościowe		żywnościowe	nieżywnościowe
1	2	3	4	5	6	7
Okręg wrocławski	28 971	12 592	16 379	153,3	149,4	156,4
Województwo Wrocław	19 936	9 087	10 849	150,2	149,1	151,1
Okręg poznański	9 035	3 505	5 530	160,6	150,4	167,8
Województwo Poznań	30 100	11 686	18 414	154,7	147,3	159,8
Kraj	21 524	8 152	13 372	160,1	150,3	166,8
	8 576	3 534	5 042	142,6	140,8	143,8
Kraj	350 497	148 316	202 181	154,0	147,3	159,3

Zródło: Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 332).

Dane te pozwalają stwierdzić, że tempo wzrostu obrotów detalicznych za lata 1960 — 1966 było słabsze na Dolnym Śląsku niż w okręgu poznańskim i kraju.

Warto ponadto podkreślić, że stosunkowo silna dynamika przychodów pieniężnych ludności w latach 1960 — 1966 nie wpłynęła wydatniej na zmianę struktury zakupów ludności Dolnego Śląska, podczas gdy w okręgu poznańskim i w kraju zaznaczyły się w tym zakresie korzystniejsze zmiany. Potwierdzają to wskaźniki udziału sprzedaży artykułów nieżywnościowych w sprzedaży ogółem:

	Rok 1960	Rok 1966
okręg poznański	59,2%	61,2%
kraj	55,8%	57,7%
okręg wrocławski	55,4%	56,5%

Utrzymujący się na Dolnym Śląsku niższy udział wydatków pieniężnych ludności na zakup towarów nieżywnościowych wiąże się w pewnym stopniu z niedostatecznie zróżnicowaną strukturą towarów rynkowych dostarczanych na zaopatrzenie handlu detalicznego. Wyższe obroty handlu detalicznego i ich dynamika we Wrocławiu niż w Poznaniu są między innymi następstwem:

— wyższego przepływu przez pocztę wpłat utargów z województwa wrocławskiego, ewidencjonowanych dla potrzeb planu kasowego we Wrocławiu. Przepływ z tego tytułu do Wrocławia był w roku 1966 wyższy prawie o 120 mln zł niż do Poznania¹⁰⁾;

¹⁰⁾ Do dnia 1.12.1966 roku część wpłat nadwyżek kasowych jednostek gospodarki społecznej realizowana była za pośrednictwem poczty na dwudzięciokwowych formularzach przekazów pocztowych, o ile wpłaty te przeznaczone były dla odbiorców uspołecznionych spoza danego powiatu i dotyczyły np. dyrekcji handlowych położonych we Wrocławiu. Przejęte nadwyżki urzędy pocztowe rozliczały bezpośrednio z urzędem i oddziałem NBP właściwym dla odbiorcy kwoty przekazu. W konsekwencji część wpłat utargów województwa wrocławskiego ewidencjonowano dla potrzeb planu kasowego w mieście Wrocławiu. Omawiany system rozliczeń uległ zmianie od dnia 1.1.1967 r. Zgodnie z za-

— lepszego we Wrocławiu, niż na terenie województwa wrocławskiego, zaopatrzenia sklepów, szczególnie odzieżowych i specjalistycznych z artykułami trwałego użytku. Konsekwencją powyższego jest relatywnie wysoki przepływ pieniądza z tytułu zakupu towarów z województwa wrocławskiego do Wrocławia. W roku 1966 transfer pieniądza z tytułu zakupu towarów z województwa wrocławskiego do Wrocławia wynosił około 717 mln zł, podczas gdy odpływ pieniądza z województwa poznańskiego do Poznania był w tym okresie znacznie niższy i wynosił około 400 mln zł¹¹⁾.

Zróżnicowana w obu województwach wielkość i dynamika sprzedaży detalicznej towarów wiąże się w znacznym stopniu z większym zaangażowaniem przychodów ludności wiejskiej województwa poznańskiego w zakupy artykułów do produkcji rolnej — nawozów mineralnych, materiałów budowlanych oraz maszyn i narzędzi rolniczych. Świadczą o tym między innymi dane zawarte w tabeli 7.

Tabela 7

Wyszczególnienie	Okręg wrocław.		Okręg poznań.	
	sprzedaż w 1966 roku	1966 rok = 100	sprzedaż w 1966 roku	1966 rok = 100
Nawozy ogółem — w tonach*)	258 059	108,5	558 073	105,4
w tym:				
azotowe	65 038	96,3	138 458	90,8
fosforowe	72 711	114,9	154 423	109,5
potasowe	53 588	105,1	126 106	104,2
wapniowe	66 722	118,8	141 086	120,2
Maszyny rolnicze — mln zł	407,0	94,5	635,6	108,0
w tym:				
kółka rolnicze	186,2	104,0	206,6	95,0
indywidualni rolnicy	220,8	87,7	429,0	115,6

*) waga handlowa
Według sprawozdawczości WZGS „Samopomoc Chłopska”
we Wrocławiu i Poznaniu.

Zużycie nawozów mineralnych w przeliczeniu na jeden hektar użytków rolnych w roku 1966 w województwie poznańskim było wyższe i wynosiło około 298 kg, podczas gdy w województwie wrocławskim — 218 kg. Zwraca uwagę również znacznie wyższy w województwie poznańskim niż na Dolnym Śląsku zakup maszyn i narzędzi rolniczych przez indywidualnych rolników.

Znaczne zróżnicowanie roli i znaczenia rynku wiejskiego w obu województwach odzwierciedla wskaźnik udziału sprzedaży handlu wiejskiego w stosunku do sprzedaży ogółem. W roku 1966 udział ten na Dolnym Śląsku wynosił 23,7%, natomiast w okręgu poznańskim aż 35,0%.

Obroty handlu detalicznego w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się w roku 1966 znacznie niżej na Dolnym Śląsku niż w okręgu poznań-

skim. O ile na Dolnym Śląsku w roku 1966 sprzedaż w handlu miejskim w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosiła 12 752 zł, to w okręgu poznańskim — 14 169 zł. Również sprzedaż w handlu wiejskim na jednego mieszkańca wsi była niższa na Dolnym Śląsku i wynosiła 6 676 zł, podczas gdy w okręgu poznańskim kształtowała się w wysokości 7 096 zł¹²⁾. Zjawisko to tym bardziej zasługuje na podkreślenie, jeżeli uwzględnimy zaplecze rolnicze okręgu poznańskiego i związane z tym zaopatrzenie ludności wiejskiej oraz wyższą sprzedaż targowiskową.

Dynamika wydatków pieniężnych ludności na zakup towarów byłaby niewątpliwie wyższa na Dolnym Śląsku, gdyby odpowiednio wzrosły dostawy poszukiwanych mebli, samochodów osobowych, wyrobów odzieżowych z tkanin syntetycznych, tkanin włenianych itp.

Zwraca uwagę również zróżnicowany w obu okręgach udział wydatków pieniężnych ludności na indywidualne i spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe oraz na zakup samochodów, co ilustrują dane tabeli 8 i 9.

Tabela 8

Kubatura budynków oddanych do użytku w gospodarce nie uspołecznionej w roku 1966

Wyszczególnienie	Kubatura w tysiącach m ³		
	1966 rok ogółem	w tym:	
		w miastach	na wsi
Wrocław	117	117	x
Poznań	196	196	x
województwo wrocławskie	719	53	666
województwo poznańskie	3 516	658	2 858

Zródło: Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 rok str. 215).

Tabela 9

Ilość członków i zasoby mieszkaniowe spółdzielni budownictwa mieszkaniowego według stanu na dzień 31 grudnia 1966 roku

Wyszczególnienie	Ilość spół- dzielni	Ilość członków spół- dzielni	Po- wierz- chnia użyt- kowa mieszkań w tysią- cach m ²
Wrocław	17	19 463	371
Poznań	26	22 922	494
województwo wrocławskie	34	8 830	152
województwo poznańskie	56	17 587	441

Zródło: Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 rok str. 405 i 317).

Zarejestrowanych samochodów osobowych w przeliczeniu na tysiąc mieszkańców było w roku 1966 we Wrocławiu około 19 sztuk, w Poznaniu 26 sztuk, natomiast w skali obu województw około 7 sztuk¹³⁾.

cd. notki¹⁰⁾

rozrządzeniem z dnia 15.10.1966 r. wprowadzono do ruchu pocztowego wyłącznie trzydziestkowe przekazy dla wpłat na rachunki NBP z tytułu nadwyżek kasowych. W związku z tym całość tych nadwyżek terenowe urzędy pocztowe rozliczają obecnie z właściwymi oddziałami NBP, które ujmują wpłaty w ewidencji wykonania planu kasowego województwa.

11) Według bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności Wrocławia i Poznania za rok 1966.

12) Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 335).

13) Rocznik Statystyczny (GUS Warszawa 1967 r. str. 405 i 317).

Z danych za rok 1966 wynika, że dostawy niektórych artykułów nieżywnościowych przeznaczonych do sprzedaży detalicznej kształtowały się znacznie niżej dla Dolnego Śląska niż dla okręgu poznańskiego. Szczególnie niekorzystne różnice dla Dolnego Śląska wystąpiły w dostawach wyrobów odzieżowych i tkanin. Podaż mięsa i przetworów mięsnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca była wyższa na Dolnym Śląsku niż w okręgu poznańskim. Uzasadnia to wybitnie hodowlany charakter województwa poznańskiego i związane z tym większe samopozapatrzenie wsi. Niekorzystne różnice w zakresie dostaw masy mięsnej wystąpiły natomiast we Wrocławiu, gdzie na jednego mieszkańca w roku 1966 przypadało 53,2 kg masy mięsnej, podczas gdy w Poznaniu 58,8 kg.

Sieć uspołecznionego handlu detalicznego

Stan ilościowy sieci detalicznej na Dolnym Śląsku, w okręgu poznańskim i w kraju w latach 1960 — 1966 ilustruje tabela 10.

Wyszczególnienie	Ilość punktów sprzedaży detalicznej w 1966 r.	1960 r. = 100	W tym handel			
			miejski		wiejski	
			ilość punktów sprzedaży detalicznej w 1966 r.	1960 r. = 100	ilość punktów sprzedaży detalicznej w 1966 r.	1960 r. = 100
Okręg wrocławski	13 420	119,2	8 657	117,6	4 763	122,2
Województwo	11 261	121,7	6 548	121,1	4 713	122,7
Wrocław	2 159	107,5	2 109	108,0	50	87,7
Okręg poznański	14 759	122,7	8 277	122,5	6 482	122,9
Województwo	12 581	125,2	6 128	127,6	6 453	122,9
Poznań	2 178	109,9	2 149	110,0	29	107,4
Kraj	169 782	121,8	100 788	121,4	69 994	122,4

Tabela 10

Źródło: Rocznik Statystyczny, GUS Warszawa 1967 rok, str. 431, ludność str. 24.

Dane te wskazują na słabszy, pod względem ilości sklepów, rozwój sieci w latach 1960 — 1966 na Dolnym Śląsku niż w okręgu poznańskim i w kraju. Znajduje to również odzwierciedlenie we wskaźniku sieci detalicznej w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców, co ilustruje tabela 11.

Tabela 11

Wyszczególnienie	Sieć detaliczna handlu uspołecznionego przypadająca na 10 tysięcy mieszkańców					
	Sieć detaliczna ogółem		w tym handel			
	1960 r.	1966 r.	1960 r.	1966 r.	1960 r.	1966 r.
Okręg wrocławski	49,6	54,1	53,0	55,9	44,2	52,1
w tym:						
województwo	50,5	56,8	56,9	61,1	43,6	51,6
Wrocław	45,8	44,9	44,5	43,9	x	x
Okręg poznański	49,5	57,1	59,0	66,2	41,4	48,5
w tym:						
województwo	49,8	58,7	65,6	75,9	40,8	48,3
Poznań	47,9	49,2	47,2	48,6	x	x
Kraj	46,8	53,4	57,7	63,4	36,6	43,4

Słabszy rozwój sieci detalicznej na terenie województwa wrocławskiego w latach 1960 — 1966 w powiązaniu z relatywnie wyższym przyrostem ludności przyniósł w województwie wrocławskim tylko nieznaczłą poprawę wskaźnika ilości sieci detalicznej w przeliczeniu na mieszkańców w stosunku do roku 1960. Należy przy tym uwzględnić, że za podstawę obliczeń przyjęto ludność stale zamieszkałą, podczas gdy w szeregu powiatów turystyczno-wczasowych województwa wrocławskiego z usług handlu detalicznego korzysta w znacznym stopniu również ludność napływowa. We Wrocławiu sytuacja w tym zakresie uległa nawet pogorszeniu w porównaniu z rokiem 1960. Omawiany wskaźnik nie jest jednak w pełni reprezentatywny, jeżeli uwzględnimy przyrost ogólnej powierzchni sklepów we Wrocławiu w przybliżeniu o 14%.

Przedstawione w tabeli dane pozwalają stwierdzić, że przy ogólnie niższym na Dolnym Śląsku wskaźniku sieci detalicznej w przeliczeniu na mieszkańca, gęstość sieci handlu wiejskiego jest wyższa, a miejskiego niższa niż w okręgu poznańskim. W warunkach silniejszego zurbanizowania Dolnego Śląska

przyjąć należy, że odsetek sklepów CRS „Samopomoc Chłopska”, położonych w miastach, jest wyższy niż w województwie poznańskim. Świadczy o tym choćby dane z Wrocławia i Poznania. We Wrocławiu CRS posiadała w roku 1966 ogółem 50 sklepów, a w Poznaniu tylko 24 sklepy. Różnice w terytorialnym rozmieszczeniu sklepów CRS stanowiłyby zasadniczą przyczynę wyższego na Dolnym Śląsku wskaźnika gęstości sieci handlu wiejskiego, gdy w rzeczywistości znaczna część sklepów CRS uzupełnia sieć detaliczną miast naszego województwa.

Porównania ilościowego stanu i rozwoju sieci detalicznej w obu okręgach nie można uznać za jedyne kryterium oceny w tym zakresie. Słabszy na Dolnym Śląsku rozwój ilościowy sieci detalicznej jest w znacznym stopniu wyrównany większą powierzchnią sprzedażną sklepów. Według danych na dzień 31 grudnia 1966 roku przeciętna powierzchnia sprzedażna sklepów w województwie wrocławskim wynosiła 41 m², we Wrocławiu 52 m², natomiast w województwie poznańskim — 33 m², a w Poznaniu — 46 m² ¹⁴⁾. Stosunkowo lepsze warunki lokalowe na Dolnym Śląsku umożliwiły szersze niż w okręgu poznańskim

14) Według danych WUS i MUS we Wrocławiu i Poznaniu.

i w kraju zażłosowanie zmodernizowanych form sprzedaży (samoobsługa, preselekcja).

Zatrudnienie w obrocie towarowym

Zatrudnienie w obrocie towarowym w latach 1960 — 1966 charakteryzowało się powszechnie słabszą dynamiką niż w całej gospodarce społecznej. Ilustrują to dane tabeli 12.

Tabela 12

Wyszczególnienie	Zatrudnienie ogółem		w tym:	
	1966 rok w tysiącach	1960 rok = 100	1966 rok w tysiącach	1960 rok = 100
Okręg wrocławski w tym:	841,5	123,1	64,4	112,8
województwo	610,9	120,4	41,9	107,4
Wrocław	230,6	131,1	22,5	124,3
Okręg poznański w tym:	691,7	125,6	68,1	109,8
województwo	467,8	125,9	44,8	105,4
Poznań	223,9	125,0	23,3	119,5
Kraj	8 793,8	120,4	781,1	106,2

Dane dotyczące 1960 r. — wg Rocznika Statystycznego (GUS Warszawa 1967 r., str. 70), okręg wrocławski i poznański w 1966 roku — wg danych WUS i MUS we Wrocławiu i Poznaniu.

Również odsetek zatrudnienia w obrocie towarowym w stosunku do zatrudnienia w całej gospodarce społecznej w latach 1960 — 1966 w obu okręgach wykazywał tendencję malejącą:

	(w procentach)	
	Rok 1960	Rok 1966
województwo wrocławskie	7,7	6,8
Wrocław	10,3	9,8
województwo poznańskie	11,4	9,6
Poznań	10,9	10,4

Najpoważniejszy spadek udziału zatrudnienia w obrocie towarowym w stosunku do zatrudnienia w całej gospodarce społecznej wystąpił w województwie poznańskim. Zjawisko to posiada bezpośredni związek z wysokim wzrostem zatrudnienia w innych działach gospodarki narodowej, a przede wszystkim w przemyśle i budownictwie. Mimo znacznego obniżenia udziału zatrudnienia w obrocie towarowym w latach 1960 — 1966 — sprzedaż przypadająca na jednego zatrudnionego w handlu była w województwie poznańskim niższa niż w województwie wrocławskim. Warto zaznaczyć, że wskaźnik udziału zatrudnienia w obrocie towarowym w skali kraju w latach 1960 — 1966 nie wykazywał większych odchyśleń i przekraczał 10%. Porównanie dynamiki zatrudnienia w obrocie towarowym w latach 1960 — 1966 ze wzrostem sieci detalicznej i obrotów detalicznych wykazuje że:

- w obu województwach wskaźnik wzrostu zatrudnienia w obrocie towarowym kształtował się poniżej wskaźnika wzrostu sieci i obrotów detalicznych,
- w obu miastach wydzielonych wzrost zatrudnienia w obrocie towarowym wyprzedzał przyrost sieci, nie dorównywał jednak dynamice obrotów detalicz-

nych, nawet po ewentualnym pomniejszeniu jej o wskaźnik wzrostu cen detalicznych. Przeliczenie stanu zatrudnienia w obrocie towarowym na:

- liczbę mieszkańców,
- przychody pieniężne ludności,
- obroty handlu detalicznego

pozwala stwierdzić, że o ile omówione wskaźniki w obu województwach nie wykazują większych rozbieżności, to we Wrocławiu występują wybitnie niekorzystne dysproporcje w tym zakresie w porównaniu z Poznaniem, a mianowicie:

— wskaźnik zatrudnienia w obrocie towarowym w roku 1966 w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców we Wrocławiu wynosił 468 osób, natomiast w Poznaniu — 526 osób (w woj. wrocławskim 211; w woj. poznańskim 209);

— na jeden miliard zł przychodów pieniężnych ludności w roku 1966 we Wrocławiu przypadało 231 osób, podczas gdy w Poznaniu 242 osoby (w woj. wrocławskim 163; w woj. poznańskim 151);

— wskaźnik zatrudnienia w obrocie towarowym w przeliczeniu na jeden miliard zł obrotów detalicznych we Wrocławiu wynosił zaledwie 237 osób, natomiast w Poznaniu 256 osób (w woj. wrocławskim 196; w woj. poznańskim 198).

*
*
*

Reasumując wyniki analizy porównawczej Dolnego Śląska i okręgu poznańskiego w zakresie wydatków pieniężnych ludności, skierowanych na zakup towarów, należy zwrócić uwagę na następujące momenty:

1. Przychody pieniężne ludności Dolnego Śląska w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się w roku 1966 powyżej średnich krajowych, były jednak nieco niższe niż w okręgu poznańskim;

2. Wydatki pieniężne ludności na zakup towarów w przeliczeniu na jednego mieszkańca, jakkolwiek niższe na Dolnym Śląsku niż w Poznańskim absorbowwały nieco więcej siły nabywczej ludności;

3. Struktura spożycia ludności na Dolnym Śląsku w latach 1960 — 1966 wykazywała niekorzystne tendencje. Punkt ciężkości siły nabywczej ludności — w miarę wzrostu przychodów — przesunął się na artykuły żywnościowe, podczas gdy w okręgu poznańskim i w kraju zaznaczyły się w tym zakresie korzystniejsze zmiany;

4. Sprzedaż artykułów do produkcji rolnej, na przykład nawozów mineralnych, maszyn i urządzeń rolniczych, była na Dolnym Śląsku dwukrotnie niższa niż w okręgu poznańskim;

5. Popyt ludności na szereg artykułów trwałego użytku, na przykład na meble, samochody osobowe, był na Dolnym Śląsku słabiej zaspokajany niż w okręgu poznańskim;

6. Rozdział niektórych towarów powszechnego spożycia wykazywał różnice niekorzystne dla Dolnego Śląska. W 1966 roku zanotowano niższe dla Dolnego Śląska dostawy wyrobów odzieżowych i tkanin w przeliczeniu na jednego mieszkańca;

7. Zatrudnienie w obrocie towarowym w roku 1966 w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców, na jeden miliard zł przychodów pieniężnych ludności oraz na jeden miliard zł obrotów detalicznych kształtowało się na Dolnym Śląsku znacznie niżej w porównaniu z okręgiem poznańskim.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Niektóre problemy związane z rozwojem wykonywania robót systemem gospodarczym

Bieżąca „pięciolatka”, w porównaniu do ubiegłej, charakteryzuje się stosunkowo wysokim wzrostem nakładów na inwestycje, a w tym również na roboty budowlano-montażowe.

Zaplanowano, że wykonawstwo robót budowlano-montażowych systemem gospodarczym¹⁾ przez jednostki uspołecznione osiągnie w roku 1970 poziom o 23,8% wyższy w stosunku do roku 1965, przy analogicznym wzroście systemu zleceńowego o 52%.

Jednak już obecnie można przewidzieć, iż założonego wzrostu wykonawstwa robót systemem zleceńowym nie uda się osiągnąć z powodu poważnych niedoborów mocy produkcyjnej przedsiębiorstw w latach 1966 i 1967. W takiej sytuacji konieczne jest dążenie do ujawnienia wszelkich rezerw mocy przerobowej, istniejących nie tylko w systemie zleceńowym, ale i gospodarczym.

Zdajemy sobie sprawę, że system gospodarczy posiada poważne zalety, jak i wady, że nie jest wskazane stosowanie go w każdej sytuacji z punktu widzenia rachunku gospodarczego w skali (tak mikro-, jak i makroekonomicznej²⁾). Tym niemniej wydaje się, iż w sytuacji rysującej się w perspektywie kilku najbliższych lat niezbędny jest szybki jego wzrost dla realizacji inwestycji założonych w planie. Rodzaj prac inwestycyjnych wykonywanych systemem gospodarczym jest bardzo różnorodny. Są to prace z reguły drobne, technicznie nie skomplikowane, które ze względu na niski przerób trudno jest zlecać przedsiębiorstwom wyspecjalizowanym.

Dotychczasowe doświadczenie wykazuje, że ze względu na stosunkowo ograniczone możliwości przerobu przedsiębiorstw wyspecjalizowanych coraz trudniej jest zlecać wykonanie tak zwanych „małych robót”. Wzrost ten, jak się wydaje, można osiągnąć przez usuwanie lub chociażby tylko częściową neutralizację antybodźców działających na drodze rozwoju systemu gospodarczego.

Problem tych antybodźców postaram się omówić na przykładzie jednej ze stoczni remontowych, w której w końcu ubiegłego roku przeprowadzono badania wykonania inwestycji systemem gospodarczym. W przedsiębiorstwie tym wielkość robót budowlano-montażowych wykonywanych systemem gospodarczym obrazują poniższe dane:

Tabela 1

Rok	Nakłady w tysiącach złotych	Procent w stosunku do całości nakładów na roboty budowlano-montażowe
1965	659	1,4
1966	1016	1,8
1967	774	3,0

1) Szczegółowa charakterystyka pojęcia „system gospodarczy” patrz J. Tokar: System gospodarczy a organizacja i ekonomika — „Inwestycje i Budownictwo” nr 7-8/62.

Jak z danych tych wynika, udział systemu gospodarczego jest stosunkowo niski i istnieją pełne możliwości, jak i potrzeby jego wzrostu (wskaźnik ten dla całej gospodarki narodowej w roku 1966 wynosił 13,7%). Roboty te wykonywane są w stoczni przez pracowników wydziałów produkcji pomocniczej, podległych głównemu mechanikowi. Średnio w październiku w ubiegłym roku 125 pracowników zatrudnionych było przy wykonywaniu systemem gospodarczym inwestycji oraz remontów kapitalnych i średnich.

Badania przeprowadzone w omawianym zakładzie wykazały, że zasadnicze przeszkody w rozwoju systemu gospodarczego wiążą się w zasadzie z trzema problemami:

— z brakiem odpowiedniego systemu indywidualnych bodźców materialnego zainteresowania, stymulujących wzrost robót inwestycyjnych wykonywanych systemem gospodarczym,

— z nieefektywnością tego typu produkcji budowlano-montażowej,

— z oceną działalności gospodarczej przedsiębiorstwa przez jednostkę nadrzędną, nie uwzględniającą rozmiarów robót wykonywanych systemem gospodarczym.

Odpowiednio skonstruowany system bodźców powinien mieć na celu wzrost stosunkowo niskiej obecnie wydajności pracy. Należy stwierdzić, że możliwości takie istnieją. Wzrost wydajności można by osiągnąć przez przejście z obowiązującego obecnie systemu wynagradzania — dniówki premiowej na dniówkę zadaniową. Wiąże się to przede wszystkim ze stosowaniem premii uzależnionej od wykonania w wyznaczonym terminie ściśle określonych prac przez danego pracownika. Premia bowiem, płacona w obecnie obowiązującym systemie, nie jest powiązana z wkładem pracy i wydajnością poszczególnych pracowników, a należy pamiętać, iż premie o charakterze powszechnym i nie związane z wymierzalnym codziennym wysiłkiem, są pozbawione siły pobudzającej³⁾.

Jak wykazały badania przeprowadzone w stoczni przez specjalnie powołaną — w wyniku uchwały VII Plenum KC PZPR — komisję, wydajność pracy w wydziałach produkcji pomocniczej mogłaby wzrosnąć w przybliżeniu o 30% głównie dzięki przejściu z systemu dniówki premiowej na dniówkę zadaniową. Oznacza to, iż wzrost wydajności pracy wspomnianych poprzednio 125 pracowników pozwoliłby osiągnąć

2) Porównaj A. Płocica: Problemy rozwoju systemu gospodarczego — „Fundamenty” nr 91/67.

3) Porównaj E. Lipiński: Bodźce ekonomiczne w przedsiębiorstwie przemysłowym (praca zbiorowa), str. 16 PWN 1963 r.

wielkość produkcji równą tej, którą osiągnięto by przy obecnej wydajności zatrudniając dodatkowo 37 pracowników. Niemalby również wpływ na wzrost wydajności w wydziałach podległych głównemu mechanikowi miałyby wprowadzenie punktowanego systemu premiowania pracowników umysłowych, systemu stymulującego wzrost robót inwestycyjnych i remontów wykonywanych systemem gospodarczym.

Tak więc z powyższego wynika, iż dzięki stworzeniu odpowiedniego systemu bodźców istnieją znaczne możliwości wzrostu wykonawstwa robót systemem gospodarczym, bez konieczności wzrostu zatrudnienia lub przy niewielkim wzroście (należałoby bowiem zatrudnić kilku kalkulatorów).

Drugim czynnikiem hamującym rozwój produkcji budowlano-montażowej, wykonywanej systemem gospodarczym, jest często jej nieefektywność. Wynika to głównie z tego, że rozliczanie robót budowlano-montażowych odbywa się na zasadach analogicznych jak w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, to jest po cenach kosztorysowych. Straty lub zyski wynikające z różnicy między poniesionymi nakładami a wartością kosztorysową, którą należy wykazać w fakturze, wpływają bezpośrednio lub pośrednio na wynik finansowy przedsiębiorstwa, ze wszystkimi skutkami stąd wynikającymi.

Z przebadanych w stoczni 47 zleceń robót budowlano-montażowych wynika, iż koszt własny robót objętych zleceniem wyniósł 1.038.708 zł, natomiast koszt rozliczeniowy tych robót wyniósł 820.411 zł. W odniesieniu do jedenastu zleceń — koszt rozliczeniowy robót (405.455 zł) był wyższy od kosztu własnego (348.896 zł), w wyniku czego przedsiębiorstwo osiągnęło zysk w wysokości 56.559 zł. W odniesieniu do pozostałych 36 zleceń koszt rozliczeniowy robót (415.016 zł) był niższy od kosztu własnego (689.812), co spowodowało stratę w wysokości 274.796 zł.

Per saldo strata stoczni z tytułu wykonywanych robót inwestycyjnych systemem gospodarczym wyniosła 218.237 zł. Oznacza to, iż koszt robót przekraczał o 26,6% cenę, jaką stocznia musiałaby zapłacić za wykonanie tych prac, zlecając je przedsiębiorstwu wyspecjalizowanemu.

Należy zastanowić się, co wpływa na kształtowanie się kosztów na tak wysokim poziomie w stosunku do obowiązujących wielkości podlegających zafakturowaniu i czy nie istnieją możliwości obniżenia tych kosztów. Niewątpliwie zasadniczym czynnikiem jest znacznie niższa wydajność w porównaniu do osiągniętej w wyspecjalizowanych przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Wynika to głównie z faktu, iż w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych istnieje większy front robót, co umożliwia specjalizację i większą mechanizację prac. Również stosowanie systemu akordowego wpływa na wyższą wydajność.

Tym niemniej omówiony poprzednio przykład wskazuje, iż również w systemie gospodarczym realne jest przy pewnych rodzajach prac osiągnięcie znacznego zysku, a możliwy do osiągnięcia 30% wzrost wydajności pracy mógłby zysk ten jeszcze zwiększyć. Natomiast w przypadku zleceń deficytowych — straty zminimalizować.

Innym czynnikiem, na który warto zwrócić uwagę, to wielkość kosztów ogólnych⁴⁾, z tytułu których na-

rzuty wynoszą około 200% sumy robocizny bezpośredniej i zużytych materiałów. Koszty te, jak się wydaje, mogłyby ulec znacznemu zmniejszeniu przez bardziej prawidłowe obliczanie kosztów wydziałowych (stanowiących obecnie około jedną czwartą kosztów ogólnych).

Jest rzeczą oczywistą, iż w dobrze pojętym rachunku ekonomicznym poniesione nakłady należy możliwie dokładnie rozliczać na wytwarzane dobra czy usługi. Dlatego niesłuszne wydaje się doliczanie kosztów użytkowania i amortyzacji nabrzeży, placów itp., ujętych w kosztach ogólnozakładowych, do kosztów inwestycji wykonywanych systemem gospodarczym, nie związanych z tymi obiektami. Wydaje się rzeczą oczywistą, iż kosztami bieżącej eksploatacji i amortyzacji nabrzeży oraz chociażby części tylko placów należy możliwie dokładnie obciążyć produkcję podstawową. Pamiętać bowiem należy, iż w stoczni nabrzeża, jak i niektóre place (np. składowania blach), to obiekty produkcyjne i koszty te można by odnieść do takich wielkości, jak na przykład wielkość remontowanych statków i ich czas postoju przy danym nabrzeżu.

Na to, że rozliczenie tego rodzaju jest możliwe, wskazuje chociażby przykład Stoczni Gdańskiej im. Lenina, gdzie już w roku 1954 amortyzację nabrzeży wyeliminowano z kosztów ogólnozakładowych, kwalifikując je jako tak zwane koszty obsługi miejsca budowy poszczególnych statków. Również — jak się wydaje — koszty utrzymania wyspecjalizowanych komórek w przedsiębiorstwie, jak na przykład działu kontroli technicznej i działu technologicznego, powinny obciążać produkcję podstawową, z którą to tylko są powiązane.

Wielkość narzutów z tytułu kosztów ogólnych przy ustalaniu kosztów robót inwestycyjnych, wykonanych systemem gospodarczym, uległaby również znacznemu zmniejszeniu przez omówiony 30% wzrost wydajności pracy, powodujący obniżenie podstawy obliczania tych kosztów.

Trzecie z kolei zagadnienie związane z rozwojem systemu gospodarczego, to problem oceny wyników finansowych przedsiębiorstwa przez jednostkę nadrzędną oraz konsekwencje stąd wynikające. W obowiązującym obecnie systemie gospodarczym gospodarność przedsiębiorstw oceniana jest przede wszystkim na podstawie osiągniętego wskaźnika rentowności. Wiadomo natomiast, iż przy ustalaniu cen na roboty budowlano-montażowe kierowano się dążeniem do ograniczenia akumulacji na tych robotach (w wysokości tylko 3—5% kosztów własnych). Fakt ten oraz to, że koszty wykonania robót systemem gospodarczym są z reguły wyższe aniżeli w przypadku wykonywania ich systemem zleceń, wpływa na obniżenie zysku przedsiębiorstwa. W tej sytuacji wydaje się konieczne — przy ocenie przedsiębiorstwa na podstawie osiągniętych wyników finansowych — uwzględnienie wielkości robót inwestycyjnych wykonanych systemem gospodarczym i wynikającego stąd obniżenia dyrektywnego wskaźnika rentowności, biorąc pod uwagę ekonomiczne korzyści, jakie przyniesie realizowana inwestycja w przyszłości.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, że nawet pewne pogorszenie wskaźnika rentowności w danym roku może zostać wielokrotnie zrekompensowane w przyszłych latach, kiedy inwestycja zacznie przynosić zyski.

⁴⁾ Przez koszty ogólne autor rozumie koszty ogólnozakładowe i wydziałowe.

Należy zatem stwierdzić, iż w systemie gospodarczym wykonywania inwestycji kryją się poważne rezerwy. W celu ich wyzwolenia niezbędna staje się likwidacja lub częściowa chociażby neutralizacja działających antybodźców. Wydaje się, iż w szczególności należy:

— w stopniu, w jakim tylko będzie możliwe, wprowadzić systemy płac, uzależniające wysokość wynagrodzenia od osiągniętej wydajności,

— dla pracowników umysłowych stworzyć taki system indywidualnych bodźców materialnego zainteresowania, który stymulowałby rozwój systemu gospodarczego,

— zastosować bardziej precyzyjne rozliczanie kosztów,

— przy ocenie działalności przedsiębiorstwa, na podstawie osiągniętego wskaźnika rentowności, uwzględ-

nić wielkość robót inwestycyjnych wykonanych systemem gospodarczym.

Zdajemy sobie sprawę z tego, iż omówione sprawy nie wyczerpują bynajmniej całej problematyki systemu gospodarczego. Działające poszczególne antybodźce w rozwoju tego systemu występują bardziej lub mniej jaskrawo w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa — od charakteru jego specjalności. Tym niemniej, jak się wydaje, istnieją one w ogromnej większości przedsiębiorstw. Tak więc ujawnienie i częściowa chociażby tylko likwidacja niewątpliwie pozwoli na dalszy rozwój wykonawstwa inwestycji systemem gospodarczym, co nie jest bez znaczenia w perspektywie rysującego się w najbliższym czasie deficytu mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

RYSZARD WIERZBA
Gdańsk

Oddziaływanie banku na prawidłowość sprawozdań finansowych przedsiębiorstw budowlanych

Gospodarka materiałowa w przedsiębiorstwach budowlanych, mimo poświęcania jej dużo uwagi, wciąż jeszcze nasuwa wiele zastrzeżeń.

Również tezy KC PZPR na V Zjazd Partii wskazują jednoznacznie na konieczność likwidacji marnotrawstwa materiałów, których gospodarka odczuwa wciąż jeszcze braki wobec wielkiego tempa rozwoju naszego kraju. Warunkiem właściwej orientacji w prawidłowym gospodarowaniu materiałami jest posiadanie rzetelnej oraz terminowej księgowości i rozliczeń.

Wiadomo powszechnie, że w ramach ponoszonych kosztów przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe na działalności produkcyjnej najpoważniejszą pozycję stanowią koszty materiałowe. Koszty te w Mazowieckim Zjednoczeniu Budownictwa wynoszą około 45% ogółu kosztów, a łącznie z kosztami zakupu sięgają nawet około 59%.

Analizując zagadnienie stwierdzono, że w niektórych przedsiębiorstwach tego zjednoczenia koszty z powyższego tytułu w roku 1964 były znacznie wyższe, kształtując się w wysokości od 62 do 67% ogółu kosztów (w Mazowieckim Przedsiębiorstwie Robót Instalacyjnych, Mławskim Przedsiębiorstwie Budowlanym i Garwolińskim Przedsiębiorstwie Budowlanym).

Ujawnianie właściwych wyników z działalności niektórych przedsiębiorstw dopiero w czwartym kwartale, a często nawet w grudniu, zadecydowało o tym, że Oddział Województwa Warszawskiego Banku Inwestycyjnego zajął się szczegółowiej zagadnieniem gospodarki materiałowej i pochodnych spraw z nią związanych, rzutujących na wielkość ponoszonych kosztów. Bliższe badania wykazały nieprawidłowe i nieterminowe sporządzanie dokumentacji źródłowej w zakresie przychodu i rozchodu materiałów, jak również brak rozliczeń budów zakończonych z zużycia materiałów. Oddział podjął więc oddziaływanie w kierunku doprowadzenia do poprawy na omawianym odcinku, co w odniesieniu do niektórych przedsiębiorstw nie było łatwe, z powodu niewypracowania funduszy materialnego zainteresowania załogi — na skutek ponoszenia ponadplanowych strat niewykonywania planu produkcji zarówno w ujęciu finansowym, jak i rzeczowym. Dlatego też urealnienie sprawozdań było zadaniem długofalowym, prowadzonym w latach 1965—1968, w drugiej fazie przy ścisłej współpracy ze zjednoczeniem, a formy oddziaływania były zmieniane w zależności od reakcji przedsiębiorstw na formy już stosowane.

Według stwierdzenia oddziału w roku 1966 około 50% przedsiębiorstw podległych Mazowieckiemu Zjednoczeniu Budownictwa, przy weryfikacji sprawozdań finansowych za rok 1965, nie posiadało rozliczeń w

odniesieniu do zużycia materiałów budów zakończonych. Obowiązujące ówczesne wytyczne Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych zezwalały na zatwierdzenie bilansów pod warunkiem ustalenia terminu, w którym przedsiębiorstwo uzupełni rozliczenia. W związku z tym oddział domagał się w każdym przypadku ustalenia tych terminów. Ponieważ terminy te były z reguły określone na dwa lub trzy miesiące po zatwierdzeniu bilansów przy jednoczesnym:

— braku wykwalifikowanej kadry inżyniersko-technicznej w terenie,

— dużym napięciu zadań produkcyjnych — ką wzrostu zadań wynosił od 10 do 30%,

— niedostatecznej kontroli zjednoczenia nad wykonaniem postawionych warunków, zaległości w rozliczeniu budów z zużycia materiałowego zaczęły narastać i w niektórych przedsiębiorstwach tego zjednoczenia sięgały nawet trzech i czterech lat, na przykład w Pruszkowskim Przedsiębiorstwie Budowlanym, Grójeckim Przedsiębiorstwie Budowlanym, Wołomińskim Przedsiębiorstwie Budowlanym.

Niezależnie od udziału w akcji weryfikacji i zatwierdzania sprawozdań finansowych oddział stosował oddziaływanie kredytowe w formie:

1) podwyższonego oprocentowania kredytów (w krótkim czasie zorientował się, że ta metoda nie przyniesie większych rezultatów z powodu ponoszenia wysokich ponadplanowych strat, a w związku z tym niespełnienia warunków na otrzymanie funduszy premialnych),

2) uwarunkowania korzystania z przyznaných kredytów bankowych od opracowania bieżących rozliczeń (sugerując jednocześnie konieczność wystąpienia do władz zwierzchnich z wnioskiem o zwolnienie z opracowania zaległych rozliczeń w tych przypadkach, gdy ze względu na sposób prowadzenia księgowości nie było możliwości prawidłowego ich opracowania lub wyegzekwowania niedoborów ewentualnie z nich wynikających, na skutek prekluzji czy zwolnienia odpowiedzialnych pracowników).

W wyniku otrzymania polecenia uzupełnienia brakujących rozliczeń niektóre przedsiębiorstwa uzupełniły braki, inne zaś nie, jak na przykład Grójeckie, Wołomińskie i Grodzkie Przedsiębiorstwo Budowlane (jakkolwiek prowadziły pewne prace na tym odcinku), które ani nie uzupełniły zaległości za lata ubiegłe, ani nie opracowały tych rozliczeń za okres roku sprawozdawczego. Powyższe, obok innych nieprawidłowości w działalności tych przedsiębiorstw, było przyczyną wstrzymania w latach 1966—1967 kredytowania Grójeckiego i Wołomińskiego Przedsiębiorstwa Budowlanego. Podobnie niepomyślnie sy-

tuacja ta ukształtowała się w przedsiębiorstwach większych, na przykład WPBP „Żelbet”, WPBP „Kablobeton”, WPB-3. W przedsiębiorstwach tych ze względu na wypracowywanie funduszy premiovych można było wykorzystać je do usunięcia tych nieprawidłowości. Na wniosek oddziału uzależniono więc premiowanie kierowników robót od opracowania rozliczeń zużycia materiałów na budowach.

Widząc, że te metody oddziaływania nie dają — w stosunku do słabszych przedsiębiorstw — założonego efektu, przy weryfikacji sprawozdań finansowych za rok 1966 oddział postanowił stawiać wnioski o niezatwierdzenie bilansów, zawiadamiając o powyższym zjednoczenie już w czwartym kwartale 1966 roku. Mimo podjętego przez zjednoczenie działania, nie udało się doprowadzić do opracowania brakujących rozliczeń budów z zużycia materiałów w sześciu przedsiębiorstwach. Dyrektor zjednoczenia, mimo braku tych rozliczeń, zatwierdził sprawozdania finansowe za rok 1966.

W związku z powyższym uzgodniono, że do czasu opracowania rozliczeń materiałowych za rok 1966 i udzielenia absolutorium, bank nie będzie dokonywał wypłat funduszu premiovego „B” i funduszu zakładowego, o czym zawiadomiono zainteresowane przedsiębiorstwa i zjednoczenie.

W dwóch przedsiębiorstwach wstrzymano wypłaty z powyższego tytułu na okres do dwóch miesięcy (Ostrowskie, Mińskie PB), natomiast pozostałym czterem przedsiębiorstwom niestety „nie groziło” wstrzymanie funduszy premiovych i zakładowego.

W odniesieniu do sprawozdań finansowych za rok 1967 przedsiębiorstw omawianego zjednoczenia oddział kontynuował podjęte zamierzenia. Na przestrzeni lat 1967 i pierwszego półrocza 1968 roku sytuacja na tym odcinku, dzięki ścisłej współpracy zjednoczenia z bankiem oraz przywiązywaniu większej wagi do uporządkowania zagadnień związanych z gospodarką materiałową przez same przedsiębiorstwa (co prawda z pewnym opóźnieniem w stosunku do obowiązującego terminu) doprowadzono do zatwierdzenia sprawozdań finansowych za rok 1967 w oparciu o rozliczenie budów z zużytych materiałów zarówno na obiektach zakończonych, jak i przechodzących na rok następny, łącznie z udzieleniem absolutorium dla kierowników robót, którzy je prowadzili.

Nie można jednak tego traktować jako pełnego uporządkowania omawianego zagadnienia. Dopiero bowiem wspólnym wysiłkiem przedsiębiorstw i zjed-

noczenia doprowadzono do wydania wewnętrznych przepisów w tych przedsiębiorstwach, regulujących sprawę terminów opracowania rozliczeń, powołania komisji weryfikacyjnych oraz opracowywania rozliczenia na koniec roku, natomiast zarządzenie nr 248 z dnia 19 grudnia 1964 roku Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych zobowiązuje przedsiębiorstwa do kwartalnego rozliczania budów z zużycia materiałów. Tak więc jest to etap na drodze do uporządkowania omawianego zagadnienia.

Należy podkreślić, że udział banku w akcji weryfikacji i zatwierdzania sprawozdań finansowych nie ograniczał się tylko do oddziaływania na uporządkowanie dość obszernie omówionych spraw związanych z rozliczaniem budów, a obejmował również szereg innych zagadnień zarówno natury ekonomicznej, jak i rzutujących na realność wykazywanych wyników, w szczególności zaś zagadnień związanych z:

- realnością wykazywanego przerobu, a więc między innymi prawidłowością przeprowadzenia inwentaryzacji robót w toku i ich wyceny,
- terminowym rozliczaniem niedoborów materiałowych,
- terminowością zatwierdzania sprawozdań finansowych.

Jak wykazała praktyka, przy ścisłej współpracy wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego i jednostek współdziałających można doprowadzić do uporządkowania wielu zagadnień, w zakresie których występują nieprawidłowości. Przykładem takiego działania może być również prowadzona wspólnie ze zjednoczeniem akcja, zmierzająca do prawidłowej wyceny robót w toku na obiektach rozliczanych jednorazowo zarówno w formie instruktażu, jak i wspólnych kontroli. Mamy nadzieję, że zrealizowanie od dnia 1 stycznia 1969 roku wniosku banku, dotyczącego przejścia przedsiębiorstw rejonowych na zmechanizowaną formę prowadzenia księgowości, wpłynie na wydatną poprawę jakości sprawozdań kwartalnych, jak również dotrzymanie obowiązujących terminów na ich zatwierdzenie. Realizacja powyższego umożliwi dostarczenie w odpowiednim czasie kierownictwu przedsiębiorstw i zjednoczenia właściwych informacji dotyczących gospodarki zapasami materiałowymi, co jest niezbędne do prawidłowego uregulowania tego zagadnienia — bo właściwie taki cel leży u podstaw działania Banku Inwestycyjnego.

WANDA SZYMAŃSKA

O niektórych zagadnieniach pracy nakładczej w drobnej wytwórczości

Uchwała nr 191 Rady Ministrów z dnia 20 lipca 1965 roku w sprawie rozwoju w latach 1965—1970 pracy nakładczej ustala na rok 1970 wartość produkcji nakładczej w wysokości 11 miliardów złotych. Praca nakładcza ma być jedną z form wzbogacenia asortymentu produkowanych wyrobów oraz poszerzenia działalności usługowej. Obok tych zadań praca nakładcza spełnia poważną rolę społeczną, stwarzając możliwość zatrudniania osób, które z różnych przyczyn nie mogą pracować w zakładach zwartych. W tym zakresie system pracy nakładczej realizuje między innymi postanowienia zawarte w uchwale Sejmu z dnia 11 listopada 1965 roku o pięcioletnim planie rozwoju gospodarki narodowej na lata 1966—1970 w części dotyczącej polityki zatrudnienia.

Pracę nakładczą prowadzą przede wszystkim przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości. Podstawowymi aktami normatywnymi, regulującymi pracę nakładczą w tych przedsiębiorstwach są:

- zarządzenie przewodniczącego Komitetu Drobnej Wtwórczości oraz przewodniczącego Komitetu Pracy i Płacy nr 18 z dnia 7 kwietnia 1967 roku i,
- uchwała Zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy nr 154 z dnia 2 listopada 1966 roku.

Z szerokim wachlarzem zagadnień pracy nakładczej spotykają się również oddziały banku z racji wy-

konywanych funkcji kontrolnych i finansowania przedsiębiorstw prowadzących tę działalność. Zagadnienia te, oprócz tematyki występującej także w innych przedsiębiorstwach, obejmują ponadto problemy stanowiące specyfikę pracy nakładczej. W I Oddziale Miejskim NBP w Bielsku-Białej, kontrolującym również przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości, analiza działalności nakładczej jest uwzględniana w dość szerokim zakresie w planach pracy wydziału kredytów przemysłu. Problemy pracy nakładczej staramy się analizować na tle sytuacji gospodarczej naszego okręgu, cechującego się wysokim stopniem uprzemysłowienia i niedoborem, w przekroju globalnym, siły roboczej.

Stwierdzić należy stały rozwój pracy nakładczej w kontrolowanych przez nasz oddział przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości, co wynika z poniższych danych:

Rok	Ilość zatrudnionych	Wartość produkcji (globalna w cenach porównywalnych)
1965	786	50,7 mln zł
1966	996	63,3 mln zł
1967	1201	81,1 mln zł
30.6.1968	1362	46,9 mln zł

(W przekroju poszczególnych pionów dane dotyczące stanu zatrudnienia i wartości produkcji nakładczej w roku 1967 kształtowały się następująco:

Tabela 1

Przedsiębiorstwa podległe	Ilość przedsię- biorstw		Ilość zatrudnionych chałupników	Produk- cja na- kładcza w 1967 r. (globalna w ce- nach po- równy- walnych) w mln złotych	
	ogółem	w tym prowadzących działalność nakładczą		pla- no- wana	wy- ko- nana
Wojewódzkiemu Związkowi Spółdzielczości Pracy	10	7	407	36,0	40,3
Wojewódzkiemu Związkowi Spółdzielni Inwalidów	4	3	233	7,8	9,3
Wojewódzkiemu Zjednocze- niu Państwowych Przedsię- biorstw Przemysłu Tereno- wego	3	2	561	31,8	31,8
w tym: Bielska Fabryka Obuwia Domowego „Befado”	1	1	549	31,1	31,1

W systemie pracy nakładczej reprezentowana jest znaczna ilość branż jak: dziewiarska, krawiecka, kacka, chemiczna, metalowa, drzewna, papiernicza i obuwnicza (obuwie domowe). Największa ilość zatrudnionych i wartość produkcji w spółdzielniach pracy przypada na branżę dziewiarską, zaś w państwowym przemyśle terenowym na obuwniczą. Z wyjątkiem branży chemicznej — produkcja nakrętek z tworzyw sztucznych — całość produkcji nakładczej stanowi produkcja rynkowa. Usługi dla ludności wykonywane są przede wszystkim w branży dziewiarskiej i krawieckiej. Znaczna część produkcji eksportowej BFOD „Befado”, wynoszącej w ubiegłym roku 27,5 milionów złotych, wykonywana jest systemem nakładczym. Dotyczy to zwłaszcza pracochłonnych faz procesu tej produkcji (haftowanie, obszywanie).

Mimo że w działalności nakładczej przedsiębiorstw kontrolowanych przez nasz oddział nastąpiła znaczna poprawa w stosunku do okresów ubiegłych, występują jeszcze w niektórych z nich nieprawidłowości dotyczące różnorodnych odcinków tej działalności. Do nieprawidłowości typu organizacyjnego zaliczyć należy nieprzestrzeganie przepisów dotyczących weryfikacji pracowników zatrudnionych w pracy nakładczej. W innych znów przypadkach nie wszyscy zatrudnieni posiadali skierowania wydane przez prezydium rady narodowej bądź zaświadczenia wydziałów finansowych. W jednej ze spółdzielni kontrola VIK stwierdziła niewłaściwy skład socjalny osób wykonujących pracę nakładczą. Stan ten wystąpił w związku z nieprzestrzeganiem przez spółdzielnię obowiązujących przepisów dotyczących pierwszeństwa w zatrudnieniu niektórych kategorii osób, jak inwalidzi, renciści, starcy, kobiety posiadające na utrzymaniu dzieci do lat 14. Nieprawidłowości dotyczyły także wypełniania weksli gwarancyjnych, do których dołączone deklaracje obejmowały tylko zabezpieczenie powierzonego surowca, nie ujmując powierzonych naszym i urzędów stanowiących własność spółdzielni.

Nieprawidłowości dotyczyły również dokumentacji przebiegu procesów produkcyjnych. W jednej ze spółdzielni pracy stwierdzono produkcję bez wystawiania odpowiednich zleceń produkcyjnych, w niektórych zaś przypadkach zlecenia te nie były prawidłowo wypełniane, gdyż brak w nich było podpisu kierownika technicznego, normy surowcowej i czasowej. Nie do-

konywano również bieżąco weryfikacji norm zużycia materiałów, brakowało także uzasadnień różnic między faktycznym zużyciem materiałów i zużyciem wynikającym z ustalonych norm.

Dość duże kwoty wypłacane są osobom zatrudnionym w pracy nakładczej z tytułu zwrotu ponoszonych przez te osoby kosztów (opał, energia elektryczna, transport). W roku 1967 wypłaty z tego tytułu wyniosły na przykład w jednej ze spółdzielni pracy, zatrudniającej 117 osób, 254 tys. złotych, w BFOD „Befado” 400 tys. złotych. Wysokość zwrotu kosztów ustalać można w formie stawek lub wskaźników procentowych, liczonych w stosunku do zarobku osoby wykonującej pracę nakładczą. Wysokość wymienionych stawek lub wskaźników nie może jednak być wyższa od faktycznie ponoszonych kosztów. Jedną ze spółdzielni pracy wypłacała zwrot kosztów nie tylko chałupnikom, którzy faktycznie koszty te ponosili, lecz także w tej samej wysokości wypłacała je osobom, które na tych samych urządzeniach pracowały we wspólnym pomieszczeniu. Spowodowało to niesłuszne wypłaty w wysokości 14 tys. złotych.

Jedną ze spółdzielni pracy produkcję w zakładzie własnym zaliczała prawidłowo do wartości produkcji objętej wskaźnikiem dyrektywnym, jednakże dotyczący tej produkcji fundusz płac ujęto w niedyrektywnej części funduszu płac. W wyniku dokonanej przez oddział korekty wyliczenia funduszu płac zwiększyło się przekroczenie w dyrektywnej części korygowanego funduszu płac o 19 tys. złotych.

Analiza kształtowania się kosztów w działalności nakładczej i ich rozliczanie nasuwa kilka uwag. Przy asortymentach lub czynnościach wykonywanych również w zakładach własnych danego przedsiębiorstwa wysokość wynagrodzenia stosowanego w działalności nakładczej ustalona jest na tych samych zasadach, co w zakładach własnych. Na wyroby nie wykonywane w zakładzie własnym ustala się stawki jednostkowe w oparciu o normy czasu dostosowane do warunków pracy osób wykonujących pracę nakładczą oraz taryfikator robót obowiązujący w danej branży. Kontrole nie stwierdziły w tym zakresie większych uchybień. W jednej ze spółdzielni pracy, zrzeszonej w WZSP, występowały poważne różnice w wysokościach zarobków spowodowane przydzielaniem zleceń przede wszystkim osobom posiadającym własne maszyny. W spółdzielni pracy branż chemicznej, wykonującej nakładczą również wyroby finalne, wysokość kosztów wydziałowych w zakładach własnych i w działalności nakładczej dwóch tych samych wyrobów kształtowała się następująco:

Tabela 2

(w złotych)

	Wyrób nr 1 produkowa- ny w		Wyrób nr 2 produkowa- ny w	
	zakładzie własnym	nakład- czo	zakładzie własnym	nakład- czo
Koszty wydziałowe	29,14	10,31	5,61	1,87
Razem koszt własny	74,30	60,75	18,76	14,05
+ zysk — strata	+ 1,70	+ 15,25	— 2,76	— 1,95
Cena zbytu	76,—	76,—	16,—	16,—

W tejże spółdzielni pracy kształtowanie się kosztów wydziałowych w stosunku do robocizny bezpośredniej wynosiło w roku 1967:

	W zakładach własnych	W działalności nakładczej
Produkcja z bakelitu	109,0%	45%
Produkcja z polistyrenu	153,6%	43%

Inna spółdzielnia pracy, branży dziewiarskiej, zamierza poszerzyć działalność nakładczą, przekazując do niej produkcję wykonywaną dotychczas w zakładach własnych. U podstaw tej decyzji leży korzyst-

niejsze kształtowanie się kosztów wydziałowych w działalności nakładczej.

Przedsiębiorstwa prowadzące obok zakładów własnych również działalność nakładczą rozliczają zazwyczaj koszty zarządu i administracji w stosunku do robocizny bezpośredniej. Ze względu na to, że do produkcji nakładczej przekazywane są przeważnie asortymenty o większej pracochłonności, powyższa metoda może nasuwać zastrzeżenia co do jej realności. Wydaje się w związku z tym celowe stosowanie przez niektóre przedsiębiorstwa innej metody rozliczania tych kosztów, chociażby na podstawie wysokości kosztu technicznego, na który składa się suma kosztów bezpośrednich i wydziałowych.

Przykładem właściwego rozwoju pracy nakładczej jest działalność BFOD „Befado”. Wymieniona fabryka uzyskała w ostatnich trzech latach wysoki wzrost wartości produkcji zarówno rynkowej, jak też przeznaczonej na eksport, dzięki wydatnemu zwiększeniu produkcji nakładczej. Wartość produkcji nakładczej w tym przedsiębiorstwie i ilość zatrudnionych w ostatnich trzech latach wynosiła:

Rok	Ilość zatrudnionych	Wartość produkcji (globalna w cenach porównywalnych)
1965	327	14,2 mln zł
1966	437	21,7 mln zł
1967	549	31,1 mln zł
30.6.1968	597	17,6 mln zł

W roku 1967 produkcja nakładcza stanowiła 29% łącznej produkcji tej fabryki. W produkcji tej zatrudnione są wyłącznie kobiety.

W realizacji tych zadań dość istotną przesłanką było przeprowadzenie kilku inwestycji szybko rentujących się oraz budowa hali dla działalności nakładczej kosztem 440 tys. złotych. Obecnie „Befado”, realizując uchwałę KW PZPR, organizuje w jednym z miast górnośląskiego okręgu przemysłowego ośrodek pracy nakładczej. W akcji tej chodzi o lokalizację w tym okręgu zakładów „nieuciążliwych”, to jest takich, które nie pogorszą warunków komunalnych i równocześnie takich, które stworzą nowe stanowiska pracy dla kobiet. Przez przekazanie części operacji przy montażu obuwia do pracy nakładczej fabryka uzyska dość znaczne zmniejszenie pracochłonności w zakładzie własnym.

Szereg przepisów zarówno w zakresie planowania i wykorzystania funduszu płac oraz realizacji inwestycji stwarza korzystne możliwości do dalszego rozwoju produkcji nakładczej. Nie zawsze jednak możliwości takie są przez przedsiębiorstwa dostrzegane i wykorzystywane. Uchwała Rady Ministrów nr 113 z dnia 24 kwietnia 1968 roku w sprawie funduszu zakładowego i funduszu nagród w przedsiębiorstwach państwowych, organizujących pracę nakładczą, wprowadza nowe bodźce do jej podejmowania i dalszego poszerzania.

Jak wynika z przytoczonych wyżej danych cyfrowych, produkcja nakładcza w naszym okręgu przedstawia dość znaczny potencjał gospodarczy. Realizację zadań ustalonych dla działalności nakładczej ocenić należy pozytywnie.

ANDRZEJ MENDREK
Bielsko-Biała

Wpływ projektowania na proces inwestycyjny

Szereg biur projektów w roku bieżącym obchodzi dwudziestolecie swego istnienia, pierwsze bowiem z nich powstały w roku 1948. Wydatkowany fundusz płac w biurach projektów wynosi 4 mld zł, co świadczy o tym, że poniesione nakłady na dokumentację projektowo-kosztorysową wynoszą około 8 mld zł. Tempo wzrostu zdolności produkcyjnej jest ogromne — tylko na terenie Łodzi przerób biur projektowych na przestrzeni lat 1965—1968 wzrósł o 157,8%, co jeszcze jednak nie pokrywa potrzeb w zakresie prac projektowych inwestorów.

Jednocześnie nieprawidłowości w procesie inwestycyjnym wciąż są bardzo poważne. Wzrost kosztów inwestycji, niedotrzymywanie terminu rozpoczynania i oddawania inwestycji do użytku narastało i stało się poważnym problemem dla gospodarki narodowej. VI Plenum KC PZPR poświęcone zostało problematyce inwestycyjnej, a szczególnie projektowaniu. W wyniku uchwały VI Plenum ukazało się szereg aktów normatywnych, mających wyeliminować przyczyny powodujące usterki w projektowaniu — od organizacji jednostek projektujących począwszy, a na zakresie prac projektowych skończywszy.

Zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych w sprawie projektowania (Monitor Polski nr 45/65) obowiązuje już dwa lata, uchwała Rady Ministrów w sprawie gospodarki finansowej państwowych biur projektów (Monitor Polski nr 15/67) — ponad rok, zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych oraz wytyczne w sprawie zasad programowania poszczególnych przedsięwzięć lub zadań inwestycyjnych w zakresie sporządzania danych wyjściowych do projektowania inwestycji produkcyjnych i usług materialnych (Monitor Polski nr 58/67) — obowiązują prawie rok, a zabezpieczenie inwestycji w dokumentację w wielu przypadkach pogorszyło się (występują większe braki projektów wstępnych dla najważniejszych inwestycji, to jest

centralnych), jak również nie poprawiła się terminowość oddawania inwestycji do eksploatacji.

Panuje przekonanie, iż w głównej mierze odpowiedzialność za wszystkie te nieprawidłowości ponoszą przede wszystkim jednostki projektowe. Wydaje się, że takie stawianie sprawy jest uproszczeniem, a najważniejsze jest to, że nie pozwala wyeliminować zła — nie jest ono bowiem rozpoznane lub celowo dopowiedziane do końca.

*
*
*

Szereg kontroli przeprowadzonych przez Oddział Banku Inwestycyjnego w Łodzi — głównie z punktu widzenia terminowości i prawidłowości opracowywanych dokumentacji projektowo-kosztorysowych — pozwoliło, naszym zdaniem, na bardziej obiektywną ocenę stopnia wpływu nieprawidłowego działania biura projektów na proces inwestycyjny. Zaprezentowany poniżej pogląd oparto na analizie pracy szeregu biur projektów głównie technologicznych, a zatem na zjawiskach występujących dość powszechnie. Z przeprowadzonych badań i analiz bankowych wynika, że biura projektów dość powszechnie:

- podejmują projektowanie bez zawartych umów,
- podejmują wykonywanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej bez niezbędnych danych wyjściowych do projektowania, nie przestrzegają zasad projektowania w zakresie kompletności, kompleksowości i terminowości opracowań,
- podejmują opracowanie następnego stadium projektu przed uzyskaniem zatwierdzenia poprzedniego stadium,
- nie zawsze stosują możliwe uproszczenia w opracowaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej,
- wydłużają okres rozpatrywania zleceń i zawierania umów,
- nie zabezpieczają w umowach postanowień gwarantujących prawidłowy przebieg projektowania.

W rezultacie wymienione nieprawidłowości powodują w szeregu przypadków wydłużenie procesu inwestycyjnego oraz zwiększenie kosztu inwestycji.

Opierając się na znajomości przyczyn powstawania omówionych wyżej nieprawidłowości stwierdzono, że w szeregu przypadków są one konsekwencją niewywiązywania się ze swych obowiązków inwestorów, a częściowo wykonawców. Podane poniżej przykłady pozwolą bliżej przyjrzeć się tej sprawie:

1. Zgodnie z obowiązującymi przepisami inwestor dostarcza biurom projektów dane wyjściowe do projektowania, które powinny być przedmiotem analizy biura projektów przed przystąpieniem do projektowania. Praktyka jest natomiast taka, że nieomal powszechnie inwestorzy zlecają opracowywanie danych wyjściowych biurom; natomiast w przypadku dostarczenia danych już opracowanych reprezentują pogląd, że do biura nie należy ocena danych wyjściowych, a tylko projektowanie na podstawie ustaleń w nich zawartych. Zaznaczyć przy tym należy, że zjawisko zlecania opracowywania danych wyjściowych jest tak powszechne, że nawet inwestorzy posiadający tak zwane zarządy inwestycji produkcyjnych nie opracowują ich, a zlecają to biurom podporządkowanemu temu samemu zjednoczeniu.

2. Wiadome jest wszystkim uczestnikom procesu inwestycyjnego, że podstawą prawidłowego przebiegu projektowania jest — poza prawidłowo opracowanymi danymi wyjściowymi — szereg podkładów, które obowiązany jest dostarczyć inwestor, zgodnie z powołanymi wyżej zarządzeniami. Praktyka wykazuje, że brak tych danych albo opóźnia projektowanie, albo — jeżeli biuro decyduje się mimo to projektować — dokumentacja może się okazać w całości lub w części nieprzydatna. Na przykład:

— opracowana przez Biuro Projektowania Zakładów Włókienniczych w Łodzi dokumentacja adaptacji Oddziału Włókien Zakładów Przemysłu Bawełnianego im. St. Kunickiego bez decyzji lokalizacji szczegółowej — okazała się nieprzydatna, ponieważ utrwalała tego budynku jest w świetle wydanej decyzji niedopuszczalne, ze względu na rozmiary nakładów inwestycyjnych;

— brak lokalizacji szczegółowej spowodował, że opracowana kompletna dokumentacja projektowo-kosztorysowa za 1,2 mln zł dla Domu Mody „Telimena” w Łodzi przydatna będzie tylko częściowo, bo zakład został zlokalizowany na peryferiach miasta, zamiast — jak projektowano — w centrum.

Tylko w roku 1966 wyżej wymienione biuro opracowało na polecenie władz zwierzchnich projekty wstępne dla trzech dużych zadań inwestycyjnych nie posiadając zaświadczeń o lokalizacji ogólnej.

3. Istotną sprawą dla terminowego opracowywania dokumentacji projektowo-kosztorysowej jest odpowiednie precyzowanie w zleceniu potrzeb inwestora i w ślad za tym egzekwowanie od biura prawidłowego, wynikającego z umowy terminu wykonania. W wyniku kontroli stwierdzono, że opóźnienia w opracowaniu dokumentacji wynikają głównie z nieodpowiedniego zaprogramowania inwestycji; a oto przykłady:

a) Zarząd Inwestycji Produkcyjnych przy Zjednoczeniu Budownictwa Województwa Łódzkiego złożył w czerwcu 1967 roku zlecenie w Biurze Projektów Budownictwa Ogólnego Województwa Łódzkiego na opracowanie dokumentacji dla budowy zakładu prefabrykacji dla budownictwa wielkopłytowego w Piotrkowie Trybunalskim o zdolności produkcyjnej 2.000 izb rocznie, dokonując następnie zmian:

— w lipcu na wytwórní prefabrykatów 2.000 izb rocznie i „fabrykę domów” o wydajności 7.000 izb rocznie,

— w październiku na wytwórní prefabrykatów o wydajności 7.000 izb rocznie,

— w grudniu na opracowanie koncepcji modernizacji zakładu;

b) Biuro Projektowania Zakładów Włókienniczych opracowało zgodnie ze zleceniem Ozorkowskich Zakładów Przemysłu Bawełnianego projekt wstępny dla produkcji 21 mln metrów. Na posiedzeniu Komisji Oceny Projektów Inwestycyjnych stwierdzono konieczność

zwiększenia produkcji do 53 mln metrów i konieczność realizacji inwestycji etapami.

Znamiennym objawem ilustrującym stopień przygotowania inwestorów do realizacji zamierzenia inwestycyjnego w chwili zlecenia opracowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej jest okres prowadzenia korespondencji między zleceniodawcą i biurem. Dla przykładu podajemy, że:

— Biuro Projektowania Zakładów Włókienniczych prowadziło pertraktacje przedumowne z Gdańskimi Zakładami Przemysłu Pasmanteryjnego w sprawie podjęcia opracowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla modernizacji i rozbudowy zakładu — 490 dni,

— w odniesieniu do zadania „budowa przedziałni zgrzebno-odpadowej w Zarach” — 200 dni.

Niezależnie od prawidłowego programowania inwestor obowiązany jest do współpracy z biurem w trakcie opracowywania dokumentacji. Na tym odcinku również nie zawsze zleceniodawcy współdziałają z biurem; są nawet przykłady braku zainteresowania przebiegiem projektowania: Zarząd Inwestycji Produkcyjnych Zjednoczenia Budownictwa Województwa Łódzkiego zlecił Biurom Projektów Budownictwa Ogólnego Województwa Łódzkiego adaptację dokumentacji typowej na budowę internatu w Zgierz. Biuro wielokrotnie bezskutecznie monituje zleceniodawcę o rozwiązanie sprawy ogrzewania; wreszcie dokumentację opracowuje i przekazuje inwestorowi, jednak bez opracowania zasilania budynku w ciepło. Wykonana w czwartym kwartale 1967 roku dokumentacja przekazana została inwestorowi w dniu 16 lutego 1968 roku, bez rozwiązań zasilania w ciepło, podczas gdy Zarząd Inwestycji posiadał decyzję OIGPE z dnia 20 kwietnia 1967 roku, ale nie przestał jej do biura.

Nie bez wpływu na przyspieszenie opracowywania dokumentacji pozostaje zatwierdzanie przez inwestorów poszczególnych stadiów dokumentacji; podajemy poniżej przykłady „operatywnego” działania zleceniodawców:

— opracowany przez Biuro Projektowania Przemysłu Włókien Sztucznych projekt wstępny dla Jeleniogórskich Zakładów Celulozy i Włókien Sztucznych (mycie masy na filtrach) i przekazany w dniu 28 grudnia 1966 roku — zatwierdzony został przez KOPI w dniu 18 lipca 1967 roku,

— przekazane w dniu 26 stycznia 1967 roku przez wyżej wymienione biuro dane wyjściowe dla budowy zakładu produkcji DMT Zakładów Włókien Sztucznych „Elana” rozpatrywane były na posiedzeniu KOPI w dniu 5 czerwca 1967 roku.

Nie są to jedyne przykłady z tego zakresu, jakimi dysponuje bank; jest ich znacznie więcej i to w różnych resortach i branżach, a zatem nie mają one charakteru jednostkowego.

Niezależnie od działania w świetle obowiązujących przepisów na płaszczyźnie zleceniodawca-biuro istnieją jeszcze inne warunki, niezależne od biura, a niezbędne do prawidłowego przebiegu projektowania, które jednak zarówno ze względu na ich ciężar gatunkowy, jak i rozmiary artykuły nie będą przedmiotem rozważań; są to na przykład:

— współpraca biura z generalnym wykonawcą,

— niedostosowanie kadry budownictwa do wykonywania robót budowlano-montażowych na podstawie dokumentacji uproszczonej (głównie bez szczegółowych rysunków),

— dopływ informacji o maszynach, urządzeniach oraz brakach materiałowych.

Poważnym czynnikiem obciążającym biuro projektów odpowiedzialnością za nieterminowe opracowywanie dokumentacji jest wydłużanie terminów uzgodnień i zatwierdzeń. O ile sprawa zatwierdzeń w świetle obowiązujących przepisów jest do rozwiązania przez biuro (niepodjęcie opracowywania następnego stadium przed zatwierdzeniem już opracowanego), o tyle sprawa uzgodnień wymaga jakichś rozwiązań i to na pewno w kierunku uproszczeń.

Na tle powyższego może nasunąć się pytanie, dlaczego biuro projektów podejmuje opracowywanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, skoro zlece-

niodawca nie spełnił podstawowych, wynikających z obowiązujących przepisów, wymogów gwarantujących prawidłowy przebieg projektowania. Otóż po zlikwidowaniu Komitetu Budownictwa, Urbanistyki i Architektury biura projektów podporządkowane zostały w zasadzie zjednoczeniom przemysłowym lub budownictwa, albo bezpośrednio ministerstwu, to jest swoim zleceniodawcom. W tej sytuacji biuro ma niejednokrotnie do wyboru: albo pracować zgodnie z obowiązującymi zasadami ekonomii i dobrej organizacji procesu inwestycyjnego i wtedy odmawiać opracowywania dokumentacji jednostce bezpośrednio nadrzędnej, albo „rozumiejąc potrzeby branży”, do której samo jest zaliczone, podejmować działanie niezgodne z zasadami projektowania. Złe pojęcie „rozumienia potrzeb branży” spowodowało, że tylko w jednym roku sześć resortów z poniesionych nakładów na dokumentację projektowo-kosztorysową wydatkowało 16%, to jest 139,3 mln zł, na dokumentację zbędną (nieprzydatną, nie wykorzystaną), w tym na skutek decyzji jednostek nadrzędnych — 102,5 mln zł (dane z materiałów centrali Banku Inwestycyjnego).

Skutki takiego rozumienia działania nie tylko nie doprowadziły do przyspieszenia opracowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej, a tym samym przygotowania realizacji inwestycji, ale postawiły biura w kolizji z przepisami, a tym samym naraziły je na straty w postaci kar. Jedno z biur działające zgodnie z dyspozycjami głównego zleceniodawcy — jednostki nadrzędnej, zapłaciło w roku 1967 ponad 800 tysięcy złotych karnych odsetek od kredytów bankowych.

Przeprowadzona analiza przyczyn opóźnień w realizacji dokumentacji na potrzeby planu pięcioletniego na lata 1966—1970 wykazała, że:

- inwestorzy nie byli w pełni przygotowani do zlecenia dokumentacji dla zadań nowo rozpoczynanych,
- opóźniło się opracowanie danych wyjściowych do projektowania, a szereg z nich posiadało podstawowe braki i błędy,
- następowało dużo zmian w zleceniach dla biur projektów, spowodowanych zmianami zakresów rzeczowych inwestycji.

Na tle powyższego nieprawidłowości w pracy biur projektowych można by ująć w następujące podstawowe grupy:

- 1) podejmowanie projektowania na polecenie jednostek nadrzędnych, bez warunków gwarantujących ich prawidłowy przebieg,
 - 2) nie dość dokładne (a czasem żadne) analizowanie dostarczonych danych wyjściowych do projektowania,
 - 3) zbyt mały stopień stosowania uproszczeń w opracowywanej dokumentacji projektowo-kosztorysowej.
- Jednocześnie stwierdzono także zbyt niski poziom programowania, przede wszystkim w zjednoczeniach, głównie od strony poznania potrzeb inwestycyjnych, małą operatywność w zakresie opiniowania i zatwierdzania poszczególnych stadiów dokumentacji oraz małe zainteresowanie zleceniodawców przebiegiem prac projektowych.

Reasumując można stwierdzić, że:

1) źródło nieprawidłowości w przebiegu procesu inwestycyjnego, a głównie w projektowaniu, tkwi w poważnej mierze w słabym programowaniu inwestycji,

2) zleceniodawcy pełniący jednocześnie rolę jednostek nadrzędnych powinni być w równej mierze zainteresowani w prawidłowej działalności biura projektów jak własnych służb inwestorskich.

W wyniku poprawy istniejącego stanu rzeczy można by osiągnąć:

- przyspieszenie opracowywania dokumentacji projektowo-kosztorysowej,
- wyeliminowanie opracowywania dokumentacji następnie nie wykorzystywanej, a tym samym wywołanie tak bardzo ograniczonej w stosunku do potrzeb zdolności produkcyjnej biura,
- wyeliminowanie podstaw do narażania biur na straty nie wynikające z ich winy,
- i najważniejsze, to jest stworzenie lepszych warunków do terminowej realizacji inwestycji.

STANISŁAWA JASIŃSKA
Łódź

Cykl rozliczeniowy należności fakturowych w jednostkach pionu CSO

Artykuł niniejszy poświęcony jest zagadnieniom związanym z ustaleniem prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności fakturowych w spółdzielniach ogrodniczo-pszczelarskich pionu CSO. W dotychczasowym sposobie ustalania prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności w wymienionych spółdzielniach stwierdza się bowiem pewne braki.

Prawidłowy cykl rozliczeniowy należności fakturowych odgrywa dużą rolę, ponieważ jest jednym z instrumentów mających wpływ na wyniki oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Od długości cyklu rozliczeniowego zależy podział należności fakturowych na nie przeterminowane i przeterminowane. Wiadomo, że prawidłowy cykl rozliczeniowy należności obejmuje okres od daty wykonania umowy lub zamówienia do dnia wpływu należności na rachunek rozliczeniowy (z zachowaniem terminowego składania dokumentów i terminowej zapłaty). W przypadku nieterminowego fakturowania przez dostawcę i nieterminowej zapłaty przez dłużnika następuje wydłużenie cyklu prawidłowego do określonej ilości dni, którą traktujemy jako faktyczny cykl rozliczeniowy należności fakturowych. Jako stan nie przeterminowanych należności fakturowych przyjmuje się stan należności mieszczących się w prawidłowym cyklu rozliczeniowym. W związku z tym wskazana jest bardziej szczegółowa analiza samego sposobu ustalania prawidłowego cyklu dla rozliczeń za dostawy fakturowe.

W spółdzielniach ogrodniczo-pszczelarskich, położonych na terenie województwa lubelskiego, wystę-

puje przewaga rozliczeń zamiejscowych, wobec czego długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności przyjmowana jest przeciętnie w liczbie 15 dni. Dla orientacji podaje się, że w spółdzielni, w której przeprowadzono badania w tym zakresie, udział rozliczeń miejscowych w ogólnej kwocie rozliczeń z tytułu dostaw wynosi przeciętnie tylko 9%.

Piętnastodniowy cykl rozliczeniowy należności fakturowych spełniałby właściwie swe zadania, gdyby nie zachodziły następujące okoliczności:

a) spiętrzenie dostaw, zwłaszcza w okresie nasilonego skupu i zbyt owoców i warzyw (przykładem mogą tu być owoce miękkie — łatwo psujące się — w tym np. truskawki). Fakt ten ma między innymi wpływ na wielkość stanu faktur nie zgłoszonych do rozrachunku, która z reguły zaliczana jest przez oddziały do należności przeterminowanych (wychodząc z prawidłowego założenia, że cykl rozliczeniowy obejmuje również okres przewidziany na zafakturowanie i złożenie żądań zapłaty do inkasa w banku),

b) sprzedaż kontrahentom zagranicznym. W zakresie rozliczeń zagranicznych obowiązują specjalne przepisy, których realizacja ma zasadniczy wpływ na wydłużenie cyklu rozliczeniowego transakcji eksportowej, w porównaniu do cyklu rozliczeniowego transakcji w obrocie krajowym. Przy rozliczeniach zagranicznych prawidłowy cykl rozliczeniowy należności wydłuża się przeciętnie o 8 do 10 dni (podano na podstawie wycień w Rejonowej Spółdzielni Ogrodniczej w Białej Podlaskiej, dokonującej transakcji ekspor-

towych głównie przez punkt graniczny ZEI w Zbąszyniu), jak to obrazuje poniższe zestawienie:

Wyliczenie prawidłowego, przeciętnego cyklu rozliczeniowego dla rozliczeń eksportowych

— wysyłka towaru na punkt graniczny, kontrola CIS (ewentualnie ZEI — po uzgodnieniu z Centralą „Hortex”), łącznie ze sporządzeniem sprawozdania	— 5 dni
— wystawienie specyfikacji towarowej przez punkt graniczny ZEI i przesłanie jej do spółdzielni	— 3 dni
— wystawienie faktury i złożenie na inkaso w banku	— 3 dni
— dni pocztowe i manipulacyjne (w banku wystawcy i płatnika)	— 4 dni
— dzień pocztowy z banku płatnika do płatnika	— 1 dzień
— akceptowanie faktury	— 5 dni
— dni pocztowe i manipulacyjne (w banku płatnika i wystawcy)	— 4 dni
Razem	— 25 dni

długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego w okresach poszczególnych kwartałów.

Właśnie ze względu na specyfikę tego typu przedsiębiorstw (działalność sezonowa, uzależniona od aury, a ponadto eksport) powinna być rozważona możliwość ustalania dla spółdzielni ogrodniczych prawidłowego cyklu rozliczeniowego na okresy kwartalne. Dla podkreślenia słuszności tego założenia podaje się wyniki dokonanych wyliczeń w zakresie stanów należności z tytułu rozliczeń krajowych i zagranicznych na podstawie planowanej sprzedaży, w oparciu o ustalony prawidłowy cykl rozliczeniowy dla rozliczeń krajowych i zagranicznych. Dla odpowiedniego porównania wyliczenie to zostało dokonane według jednej metody, na podstawie założeń planowych i na podstawie faktycznego wykonania w okresie trzech kwartałów 1967 roku. Jeśli chodzi o rozliczenia zagraniczne, to dane z zakresu należności będą wykazane według planu w dwóch sumach, a to ze względu na posiadanie przez spółdzielnię również list towarów sprzedawanych na eksport (uzgadnianych zwykle z ZEI na początku II kwartału danego roku), które odbiegają od założeń planu rocznego. Tabela 1 obrazuje powyższe zagadnienie w RSO w Białej Podlaskiej.

Tabela 1

(w tysiącach złotych)

Okres	Plan roczny				Plan na podstawie list towarowych		Wykonanie				Uwagi
	Należności z tytułu rozliczeń krajowych		Należności z tytułu rozliczeń eksportowych	Ogółem należności	Należność z tytułu rozliczeń eksportowych	Ogółem skorygowany stan należności fakturowych	Należności z tytułu rozliczeń krajowych		Należności z tytułu rozliczeń eksportowych	Ogółem stan należności	
	miejscowe	zamiejscowe					miejscowe	zamiejscowe			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pierwszy kwartał 1967 r.	144	2.490	414	3.048	—	—	75	1.260	2.629	3.964	List towarowych na eksport na okres pierwszego i drugiego kwartału 1967 roku spółdzielnia nie posiada
Drugi kwartał 1967 r.	94	1.590	46	1.730	—	—	95	1.609	787	2.491	
Trzeci kwartał 1967 r.	198	3.315	161	3.674	575	3.815	147	2.496	439	3.082	

W przypadkach przyspieszenia jednej z faz cyklu ogólna długość cyklu rozliczeniowego odpowiednio skraca się. W spółdzielni, w której badano powyższe zagadnienie, były dość częste przypadki skrócenia okresu fakturowania, co wpłynęło równocześnie na skrócenie długości cyklu rozliczeniowego do 23 dni i tę wielkość przyjęto jako jeden z elementów dalszych rozważań w niniejszym artykule.

Dla prawidłowego ustalenia długości cyklu rozliczeniowego ważna jest struktura sprzedaży w podziale na kraj i eksport. Prawidłowy cykl rozliczeniowy ustalany jest (drogą weryfikacji poprzednio przyjętej jego długości) przez komórkę kredytową w zasadzie na początku każdego roku. W okresie tym oddziały banku posiadają już plany roczne, w których zawarte są informacje o sprzedaży w obrocie krajowym i zagranicznym.

W zasadzie na podstawie założeń planu rocznego (przy znajomości długości cyklu rozliczeniowego w obrocie zagranicznym i udziału rozliczeń miejscowych i zamiejscowych w ogólnej sprzedaży na kraj) można by dokonać wyliczenia przeciętnej długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego na dany rok. Jednakże duże wahania w rozmiarach sprzedaży — w tym w dostawach na eksport — mają wpływ na

Wyżej wymienioną tabelę sporządzono na podstawie:

a) planu rocznego w zakresie sprzedaży oraz listy towarów sprzedawanych na eksport,

b) sprawozdawczości spółdzielni, to jest bilansu oraz P-16 i sprawozdania z zakresu sprzedaży owoców i warzyw, sporządzanego dla potrzeb CSO — okręg,

c) struktury sprzedaży w obrocie krajowym (przyjęto na rozliczenia miejscowe przeciętnie 9%, a rozliczenia zamiejscowe 91%),

d) prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności dla rozliczeń zagranicznych w wysokości 23 dni, dla miejscowych rozliczeń krajowych 9 dni i zamiejscowych 15 dni.

Analiza tabeli 1 wskazuje na wahania w kształtowaniu się stanu należności, a mianowicie:

a) w pierwszym i drugim kwartale stan należności kształtuje się na poziomie wyższym od przyjętego w planie. Zadecydowało tu przekroczenie planu dostaw eksportowych — przy jednoczesnym niewykonaniu planu sprzedaży na kraj. Tabele 2 i 3 obrazują dane w zakresie wykonania planu sprzedaży w ujęciu strukturalnym — w okresie pierwszego, drugiego i trzeciego kwartału roku 1967.

Tabela 2
(w tysiącach złotych)

Kwartał	Plan sprzedaży ogółem	w tym:		
		dla odbiorców miejscowych	dla odbiorców zamiejscowych	dla odbiorców zagranicznych
Pierwszy	18.000	1.478	14.942	1.580
Drugi	10.700	948	9.587	165
Trzeci	22.500	1.969	19.906	625

taw eksportowych — podaje się w tabeli 5 dane dotyczące stanu należności według prawidłowego cyklu rozliczeniowego, przyjętego przez zainteresowany oddział (nie uwzględniającego w zasadzie rozliczeń z tytułu dostaw eksportowych) i następnie cyklu ustalonego w toku inspekcji w spółdzielni, po odpowiednim uwzględnieniu wielkości dostaw eksportowych oraz rozliczeń w obrocie krajowym w zestawieniu z ogólnym bilansowym stanem należności fakturowych.

Wysoki stan bilansowy należności na ultimo pierwszego kwartału 1967 roku jest wynikiem znacznego przekroczenia w tym kwartale planu dostaw eksportowych (plan 1580 tys. zł, wykonanie 10.173 tys. zł). Natomiast w trzecim kwartale na skutek niewykona-

Tabela 3

Kwartał	Wykonanie sprzedaży							
	Ogółem (tys. zł)	Procent wykonania planu	w tym:					
			dla odbiorców miejscowych		dla odbiorców zamiejscowych		dla odbiorców zagranicznych	
			tys. zł	procent wykonania planu	tys. zł	procent wykonania planu	tys. zł	procent wykonania planu
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pierwszy	18.596	103,31	729	49,32	7.694	19,42	10.173	643,86
Drugi	13.699	128,02	1.364	143,80	9.251	96,49	3.084	1.869,00
Trzeci	18.181	80,80	1.481	75,21	14.980	75,25	1.720	275,20

Na okres pierwszego i drugiego kwartału 1967 roku przedsiębiorstwo nie posiadało list towarowych na eksport, natomiast na okres trzeciego kwartału otrzymało z ZEI listy towarowe na łączną kwotę 2277 tys. zł (wg planu rocznego 625 tys. zł). Plan dostaw eksportowych według list towarowych został zrealizowany w 75% (przyczyna — nieurodzaj na owoce w 1967 r.). Faktyczna realizacja dostaw towarów i zapasów produkcyjnych na eksport jest uzależniona od konkretnych dyspozycji wysyłkowych ZEI (na podstawie list towarowych). Realizacja dostaw eksportowych ma zasadniczy wpływ na kształtowanie się wielkości stanów faktycznych należności i faktycznej długości cyklu rozliczeniowego rozliczeń fakturowych. Ilustrują to dane tabeli 4, dotyczące kształtowania się należności z tytułu sprzedaży na eksport.

Tabela 4

Lp.	Treść	Stan należności z tytułu dostaw eksportowych		Prawidłowy cykl rozliczeniowy należności	Faktyczny stan należności z tytułu dostaw eksportowych	Faktyczny cykl rozliczeniowy należności ogółem
		według założeń planu rocznego	według list towarowych			
		w tys. złotych		dni	w tys. zł	dni
1	2	3	4	5	6	7
1	Pierwszy kwartał	414	—	23	2.118	26
2	Drugi kwartał	46	—	23	144	23
3	Trzeci kwartał	161	575	23	573	26

Z danych tych wynika, że faktyczny stan należności z tytułu dostaw eksportowych jest wyższy od założeń planowych (wyliczonych wg planu rocznego i list towarowych, przyjmując cykl rozliczeniowy w ilości 23 dni) z powodu przekroczenia planu dostaw eksportowych.

Dla uchwycenia różnic w kształtowaniu się stanów należności — ze względu na poziom wykonanych dos-

tań planu sprzedaży w obrocie krajowym — stan należności wyliczony według cyklu prawidłowego oraz faktyczny (bilansowy) jest niższy od stanu planowanego. W wyniku analizy uważam, że ze względu na tak duże wahania w realizacji planu sprzedaży, zwłaszcza w zakresie dostaw eksportowych, słuszne byłoby ustalenie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego na poszczególne kwartały danego roku.

Tabela 5
(w tysiącach złotych)

Lp.	Treść	Planowany stan należności ogółem według przyjętego przeciętnego cyklu 15 dni	Stan należności po uwzględnieniu struktury sprzedaży	Faktyczny bilansowy stan należności	Uwagi
1	2	3	4	5	6
1	Pierwszy kwartał 1967 roku	3.000	3.964	7.206	Stan w rubryce 4 został wyliczony po ujęciu prawidłowego cyklu w ilości 23 dni (eksport) oraz 15 i 9 dni sprzedaży na rynek krajowy
2	Drugi kwartał 1967 roku	1.770	2.491	3.030	
3	Trzeci kwartał 1967 roku	3.750	3.082	3.141	

W obecnych warunkach struktura należności przyjmowana jest niewłaściwie, należności przeterminowane są w większości przypadków pozorne (wynikają tylko z za nisko ustalonego prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności i z faktu niewłaściwego zakwalifikowania faktur nie zgłoszonych do rozrachunku). W związku z tym dla potrzeb analizy struktury należności na ultimo danego kwartału wskazane byłoby przyjęcie za podstawę długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego, ustalonego w oparciu o dane sprawozdawczości kwartalnej. Sposób ten powinien być stosowany zwłaszcza w toku badania sytuacji płatniczej przedsiębiorstw dla wyrobienia sobie między innymi poglądu co do faktycznego, a przy tym jak najbardziej realnego stanu należności przeterminowanych na ultimo danego okresu.

Ze względu na zbyt duże spiętrzenia sprzedaży, które mają wpływ na wielkość faktur nie zgłoszonych do rozrachunku, wskazane byłoby podawanie komórce dysponenta prawidłowego cyklu rozliczeniowego, skróconego o trzy dni, a następnie uwzględnianie faktycznego stanu faktur nie zgłoszonych do rozrachunku w stanie prawidłowych należności na ultimo danego kwartału (oczywiście po wyrobieniu sobie poglądu co do prawidłowości stanów faktur nie zgłoszonych do rozrachunku — to jest jeśli przedsiębiorstwo przestrzega terminów składania faktur do inkasa w banku).

Na terenie działalności wyżej wymienionych spółdzielni były przypadki wysokiego spiętrzenia sprzedaży owoców miękkich (truskawek) na ultimo drugiego kwartału i z tego tytułu wystąpiły bardzo wysokie stany faktur nie zgłoszonych do rozrachunku, które na przykład w jednej ze spółdzielni wyniosły 75% ogólnego stanu należności i zostały niesłusznie zaliczone do należności przeterminowanych. Dla przykładu podaje się strukturę należności na ultimo pierwszego, drugiego i trzeciego kwartału 1967 roku (tabela 6), bez uwzględnienia wyżej wymienionych momentów (przyjęto należności nie przeterminowane według prawidłowego cyklu rozliczeniowego w ilości 15 dni — dotyczy należności inkasowych i pozainkasowych) i następnie po odpowiednim wzięciu pod uwagę proponowanej metody ustalania prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności fakturowych.

Analiza liczb z tabeli 6 wskazuje na znaczne różnice w podziale należności na nie przeterminowane i przeterminowane. Według przeciętnie przyjętego prawidłowego cyklu rozliczeniowego w ilości 15 dni i przy potraktowaniu faktur nie zgłoszonych do rozrachunku jako należności przeterminowane — udział należności przeterminowanych w ogólnym stanie należności wynosi:

- a) na ultimo I kwartału 1967 roku — 40,24%
- b) na ultimo II kwartału 1967 roku — 73,63%
- c) na ultimo III kwartału 1967 roku — 59,24%

Natomiast według metody zróżnicowania długości cyklu rozliczeniowego, przy jednoczesnym zaliczeniu faktur nie zgłoszonych do rozrachunku do należności nie przeterminowanych — udział należności przeterminowanych w ogólnym stanie należności fakturowych kształtuje się jak niżej:

- a) na ultimo I kwartału 1967 roku 24,66%
- b) na ultimo II kwartału 1967 roku —
- c) na ultimo III kwartału 1967 roku —

Należy przy tym dodać, że strukturę sprzedaży ustalono w drodze analizy rejestru sprzedaży. Szczególnie chodziło o dokładne uchwycenie sprzedaży na rynki zagraniczne. Zagadnienie to nie będzie nastroczało oddziałom specjalnych trudności, biorąc pod uwagę ukazanie się uchwały nr 14/67 zarządu Centrali Spółdzielni Ogrodniczych z dnia 10 maja 1967 roku w sprawie usprawnienia organizacji dostaw

Tabela 6

(w tysiącach złotych)

Lp.	Okres	Stan faktyczny na- leżności ogółem	w tym		Należności nie przeter- minowane	Należności przetermi- nowane
			należności nie przeter- minowane	należności przetermi- nowane		
			przy uwzględ- nieniu pra- widłowego cyklu 15 dni			
1	2	3	4	5	6	7
1	na ultimo I kwartału	7.206	4.306	2.900	5.429	1.777
2	na ultimo II kwartału	3.030	799	2.231	3.030	—
3	na ultimo III kwartału	3.141	1.280	1.861	3.141	—

Wyjaśnienie. W rubrykach 6 i 7 w wyżej wymienionej tabeli podano stany należności po uwzględnieniu zróżnicowanego prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności dla rozliczeń krajowych i zagranicznych i zaliczeniu faktur nie zgłoszonych do rozrachunku do należności nie przeterminowanych (nie stwierdzono w tym przedsiębiorstwie nieprawidłowości na odcinku fakturowania). Jednocześnie prawidłowy cykl rozliczeniowy skrócono o okres trzech dni, przewidziany na zafakturowanie i złożenie faktur do inkasa w banku.

eksportowych, w tym również o zasadach przeprowadzania wstępnej kontroli towarów przeznaczonych na eksport w spółdzielniach i zakładach CSO i w sprawie wyodrębnienia ewidencji dostaw eksportowych w jednostkach pionu CSO. Wyżej wymieniona uchwała została ogłoszona w Biuletynie CSO Nr 3/74 — z czerwca 1967 roku.

Powyższe propozycje w sprawie metod analizy należności zostały ustalone w efekcie poszukiwań jak najbardziej realnego sposobu podziału należności na nie przeterminowane i przeterminowane dla analityczno-kontrolnych potrzeb oddziałów banku. Należy dodać, że wprowadzone od pierwszego kwartału 1968 roku zmiany w zakresie sprawozdawczości z działalności kredytowej (zrezygnowanie z danych w przedmiocie podziału należności) w żadnym razie nie naruszają obowiązków banku w dziedzinie analizy cyklu rozliczeniowego i stanów należności kontrolowanych przedsiębiorstw.

BARBARA ŻÓLCIŃSKA
Lublin

Zamówienia na prenumeratę	Przyjmuje Redakcja i Administracja pisma do dnia 15 grudnia.
Cena prenumeraty	rocznie 108 zł, półrocznie 54; pojedyncze egzemplarze w cenie 9 zł do nabycia w redakcji i administracji pisma.
Wpłaty na konto redakcji	Centralna Księgowość NBP nr 3-671-45 lub 3-666 jako przedpłata. W-wa, ul. Świętokrzyska 11/21.
Artykuły prosimy nadsyłać w dwóch egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora	
Nadesłanych maszynopisów redakcja nie zwraca	
Adres redakcji i administracji: Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46	
Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 28-60-71, w. 91	
Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss.	
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 listopadzie 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII 65 g. Ark. wyd. 8,9. Ark. druk. 6	
Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 707 — N-67	