

W

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

JANUSZ ANUSZEWSKI	
Aktualne problemy inwestycyjne	489
WITOLD KIEŻUN	
Zarządzanie oddziałami operacyjnymi NBP, ich struktura i rozmieszczenie	493
JERZY WESOŁOWSKI	
Kursy walut w rozliczeniach obrotów towarowych	499
MIECZYŚŁAWA PARÓWNA	
Przedsiębiorstwa nasienne w świetle zasad nowego systemu finansowego i nowych zasad kredytowania	503
JULIAN RYBAŁKO	
O przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa	507
JADWIGA SIKORSKA	
Rozwój indywidualnego budownictwa mieszkaniowego typu miejskiego	511
STEFAN PERCZYŃSKI	
Rynek eurowalutowy	514

INFORMACJE Z ZAGRANICY

wrzesień 1968 roku	520
------------------------------	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

OLGA KONOPKA	
O zwiększenie rytmiczności obrotu handlowego	524
KAZIMIERZ BIAŁOSKÓRSKI	
Badanie przyczyn przekroczeń funduszu płac	525
List do redakcji	528

JANUSZ ANUSZEWSKI

Aktualne problemy inwestycyjne

W materiałach V Zjazdu Partii jednym z węzłowych problemów jest dalszy rozwój naszej gospodarki, jej intensyfikacja, dalsze doskonalenie metod planowania i zarządzania. W tematyce tej poczesne miejsce zajmują zagadnienia inwestowania. Budownictwo inwestycyjne jest jednym z kluczowych, a zarazem najtrudniejszych problemów naszej gospodarki. Wielkość i podział dochodu narodowego, a w szczególności związane z inwestycjami proporcje akumulacji i spożycia, tempo i struktura rozwoju poszczególnych działów i gałęzi — to zagadnienia, które zawsze znajdowały się w centrum uwagi władzy ludowej.

W ciągu minionego ćwierćwiecza istnienia Polski Ludowej inwestycje stanowiły jeden z najważniejszych czynników tak wielkiej dynamiki rozwoju społeczno-ekonomicznego, jakiej nie osiągnęliśmy nigdy dotychczas. Wystarczy powiedzieć, że przemysł socjalistyczny wytwarza obecnie w ciągu jednego tylko miesiąca więcej niż przed wojną wytwarzał cały przemysł w ciągu roku. Nasze rolnictwo natomiast daje o 50% produkcji więcej niż przedwojenne, mimo że pracuje w nim o 3 miliony ludzi mniej.

W ciągu ubiegłych lat oddano do użytku setki nowych zakładów przemysłowych, zrealizowano wielkie inwestycje rolnicze, komunikacyjne, komunalne i mieszkaniowe.

Ogromny wysiłek inwestycyjny przyczynił się do uzyskania w roku 1965 ponad trzykrotnego wzrostu dochodu narodowego i blisko siedmiokrotnego wzrostu produkcji przemysłowej w stosunku do poziomu roku 1949. W porównaniu z okresem przedwojennym (rok 1938) poziom dochodu narodowego wzrósł w 1965 roku czterokrotnie, a produkcji przemysłowej — blisko jedenastokrotnie.

Również w bieżącej pięcioletce przekroczony zostanie zaplanowany wzrost produkcji przemysłowej i rolnej, pomimo że poziom startu był wysoki, a duże rozmiary zadań produkcyjnych i inwestycyjnych wymagały położenia specjalnego nacisku na usprawnienie organizacji i podnoszenie efektywności gospodarowania.

Tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych nie słabnie także nadal. W latach 1965—1966 było ono w Polsce wyższe niż we wszystkich krajach kapitalistycznych, to jest w USA, Wielkiej

Brytanii, Francji, NRF, Włoszech i w Japonii, a w roku 1967 ustępowało tylko Włochom i Japonii.

W rodzinie krajów należących do RWPG Polska znajduje się obecnie, pod względem dynamiki wzrostu inwestycji, na trzecim miejscu — po Bułgarii i Rumunii.

Program nowego planu pięcioletniego na lata 1971—1975 przyniesie dalszy imponujący wzrost gospodarczy i rozwój społeczny w naszym kraju. W tych latach na inwestycje przewiduje się niebagatelną sumę 1 260 mld zł. Jest to o 50% więcej niż zakładano na obecną pięcioletkę, o 40% więcej niż wyniesie faktyczne wykonanie bieżącego pięcioletnia i prawie tyle, ile przeznaczaliśmy na inwestycje łącznie w okresie ubiegłych 19 lat, to znaczy od 1946 do 1964 roku. Te wielkie osiągnięcia należy sobie w pełni uświadomić i nie zapominać o nich, tym bardziej, że dyskusja obecna obraca się głównie wokół słabych stron naszego gospodarowania i poszukiwania środków zaradczych na te niedociągnięcia.

* *

Jedną z głównych słabości naszej gospodarki jest fakt, że jej rozwój odbywał się dotychczas z przewagą tendencji ekstensywnych, a nie intensywnych. Mówiąc bardziej obrazowo znaczy to, że ilościowe wskaźniki wzrostu gospodarczego uzyskiwaliśmy kosztem nadmiernego zaangażowania środków produkcji — głównie wzrostu zatrudnienia, zamiast w drodze ich intensywniejszego wykorzystania, to jest wzrostu wydajności. Takie postępowanie odbijało się rzecz jasna ujemnie na efektywności gospodarki i osłabiało jej tempo. Dlatego też od IV Zjazdu Partii poczynawszy, podstawową cechą naszej polityki ekonomicznej obecnego etapu jest dążenie do ograniczenia roli czynników ekstensywnych w rozwoju gospodarczym, na rzecz czynników i metod intensywnych. Oznacza to, że dalszy szybki wzrost ilościowy i jakościowy produkcji uzyskiwać powinniśmy nie tylko w rezultacie wzrostu zatrudnienia i wzrostu inwestycji, lecz przede wszystkim dzięki postępowi techniczno-organizacyjnemu i technologicznemu, czyli dzięki wzrostowi wydajności pracy, pełniejszemu wykorzystaniu istniejącego

potencjału wytwórczego, surowców i materiałów do produkcji. Chodzi tu o lepsze wykorzystanie powierzchni produkcyjnych, logiczne zagospodarowanie ciągów technologicznych, rozwijanie w szerszym zakresie pracy wielozmianowej. Konieczne jest również położenie nacisku na modernizację naszego przemysłu, polegającą na wymianie parku maszynowego na bardziej efektywny, zapewniający lepsze parametry nowoczesności i produkty wysokiej jakości.

Równocześnie niezbędny jest szybszy rozwój dziedzin będących nośnikami postępu technicznego. W dzisiejszym stadium rozwoju państw uprzemysłowionych jest to przede wszystkim chemia o wysokim stopniu przetwórstwa i przemysł elektromaszynowy. O unowocześnieniu gospodarki decyduje jednak nie tylko wzrost udziału produkcji przemysłu chemicznego czy maszynowego, lecz przede wszystkim zmiany strukturalne, dokonywane w ramach tych przemysłów. W przemyśle chemicznym na przykład należy przywiązywać szczególną wagę do szybkiego wzrostu produkcji włókien sztucznych, mas plastycznych oraz nawozów dla rolnictwa. W przemyśle maszynowym synonimem postępu technicznego jest elektronika i automatyka, maszyny do plastycznej obróbki metali itp.

*
* *

Działalność inwestycyjną w ciągu ostatnich lat charakteryzuje stała poprawa realizacji planów inwestycyjnych. Wyraża się ona w lepszym wykonywaniu struktury i poziomu nakładów ustalonych w planach, a w szczególności w stałym postępie w wykonywaniu podstawowej treści planu inwestycyjnego, to jest w przekazywaniu inwestycji do użytku i eksploatacji. O ile roczny plan przekazywania inwestycji do użytku na rok 1965 wykonany został w 67%, to plan na rok 1967 wykonano w 79%, zaś w roku 1968 przewiduje się dalszy postęp.

Wyrażna poprawa w realizacji planów rocznych nie jest jednak równoznaczna z wykonywaniem poszczególnych inwestycji w ustalonych cyklach realizacji i planowanych podstawowych wskaźnikach techniczno-ekonomicznych. W zadaniach zakończonych w roku 1967 wydłużenie planowanych cykli realizacji inwestycji wyniosło przeciętnie na jedno zadanie w planie centralnym — 29%, a w planie terenowym — 43%.

Cykle budowy budynków mieszkalnych, oddanych do użytku w roku 1966, były przeciętnie dłuższe — według danych GUS — o 37% od cykli normatywnych.

Przyczyny niedotrzymywania planowanych terminów kończenia zadań inwestycyjnych i obiektów są bardzo złożone. Zasadniczym jednak czynnikiem jest zbyt szeroki front inwestycyjny, wykazujący w ostatnich latach tendencje narastania, z poważnymi konsekwencjami dla planu lat 1969—1970 i dalszych. Wyraża się on w bardzo poważnym zaangażowaniu potencjału gospodarczego w inwestycjach kontynuowanych, co przy jednoczesnym prezentowaniu znacznych potrzeb w zakresie inwestycji no-

wych powoduje nacisk na plan inwestycyjny i napięcia w jego realizacji. Potrzeby realizacji inwestycji nowych, w szeregu przypadków pilnych i uzasadnionych gospodarczo, powodują jednak niepełne zabezpieczenie realizacji inwestycji kontynuowanych. Na przykład w odniesieniu do inwestycji centralnych, kontynuowanych w roku 1968, zaniżenie nakładów w projekcie planu wyniosło 2 mld zł, a w samym planie wzrosło do ponad 3 mld zł. Dalszy nacisk na plan inwestycyjny występuje również w trakcie jego realizacji przez włączanie w ciąg roku nowych zadań inwestycyjnych.

Trzeba stwierdzić, że ta nadmierna, w stosunku do możliwości, działalność inwestycyjna nie znajduje dostatecznego przeciwdziałania ani w wojewódzkich komisjach rozdziału robót, ani w przedsiębiorstwach wykonawczych. Wprowadzanie do portfeli przedsiębiorstw wykonawczych zleceń ponad ich możliwości produkcyjne — może nawet wygodne dla przedsiębiorstw, gdyż umożliwia im większy wybór robót do realizacji — powoduje jednak wydłużanie planowanych cykli budowy i narastanie zaległości w realizacji inwestycji kontynuowanych.

Wartość kosztorysowa zadań inwestycyjnych, nie zakończonych w terminach dyrektywnych do końca roku 1968, wynosi — według aktualnej orientacji banku — w inwestycjach centralnych około 28 mld zł, a w inwestycjach zjednoczeń około 20 mld zł. Przewiduje się, że wartość kosztorysowa zadań nie zakończonych w terminach dyrektywnych do końca roku 1970 wzrośnie w inwestycjach centralnych do 33 mld zł, a w inwestycjach zjednoczeń obniży się do kwoty 9 mld zł, głównie w wyniku bardziej skutecznego zwiększania koncentracji na zadaniach kontynuowanych.

Straty z tytułu przewlekłego realizowania inwestycji nie są rejestrowane. Są to jednak straty znaczne, osłabiające siłę ekonomiczną kraju. W miarę wydłużania okresów realizacji rośnie ryzyko związane z uzyskiwaniem założonej efektywności inwestycji, zwłaszcza produkcyjnych. W toku długich lat budowy ulegają zmianie koniunktury na rynkach światowych, wymogi nowoczesności i jakości produktów oraz preferencje konsumenta. Czas jest więc czynnikiem niezbędnym do wygrania w zmniejszaniu ryzyka gospodarczego.

*
* *

Banki oddziałują na zmniejszenie napięć w planie inwestycyjnym, stosownie do przyznanych im uprawnień. W inwestycjach zjednoczeń warunkiem przyjęcia do finansowania inwestycji nowych jest zabezpieczenie nakładów dla inwestycji kontynuowanych. W związku z tym ograniczane są znacznie rozmiary inwestycji planowanych do rozpoczęcia przez zjednoczenia. Nie są dopuszczane do realizacji inwestycje niecelowe lub nieefektywne, nie przygotowane, mniej pilne i przekraczające dopuszczalny poziom nakładów na dany rok. Przy rozpatrywaniu projektu planu na rok 1969 oddziały banków odmówiły wydania pozytywnych

opinii dla 1 400 nowych zadań inwestycyjnych, o wartości kosztorysowej 31 mld zł i nakładach na pierwszy rok budowy w wysokości 10 mld zł.

W zakresie inwestycji centralnych obligatoryjny dla banków spis zadań inwestycji nowo rozpoczynanych uniemożliwia ich ograniczenie w celu zwiększenia koncentracji nakładów w inwestycjach kontynuowanych, mimo że banki stawiają do dyspozycji inwestorów kredyty w wysokościach wynikających z umów kredytowych. Działanie banków w zakresie ograniczania nowo rozpoczynanych inwestycji centralnych może być zatem prowadzone jedynie w formie zgłaszania odpowiednich wniosków do projektów planów oraz przez nieprzyjmowanie do finansowania inwestycji nie przygotowanych do realizacji.

W celu przeciwdziałania przedstawionym niepożądanym zjawiskom konieczne wydaje się podjęcie dalszych aktywnych środków, zmierzających do ograniczenia zbyt szerokiego frontu inwestycyjnego.

Wzłowym problemem staje się, na obecnym etapie, przyjęcie zasady wprowadzania do najbliższych planów rocznych inwestycji nowych tylko w granicach wartości kosztorysowych, nie przekraczających wartości inwestycji oddawanych do użytku w danym roku. Miernik ten stanowić powinien w najbliższych latach podstawową dyrektywę planistyczną. Będzie on bodźcem zarówno do przyspieszania oddawania inwestycji do użytku, jak i wprowadzania do realizacji inwestycji tańszych, o krótszych cyklach budowy. Jednocześnie stworzy to w przyszłości warunki do zwiększania pola manewru dla nowych inwestycji, na skutek stopniowego ograniczania zaangażowania w inwestycjach kontynuowanych. Zasada ta powinna obowiązywać w skali całej gospodarki społecznej oraz na szczeblu resortu i wojewódzkiej rady narodowej.

* *
* *

Należy zwrócić również uwagę na inne aspekty podniesienia efektywności inwestycji oraz realizacji zapoczątkowanego programu modernizacji i rekonstrukcji technicznej przemysłu. Mimo pewnego postępu nie zostały bowiem usunięte wielorakie przyczyny zbyt przewlekłego i kosztownego realizowania inwestycji. Niektóre inwestycje w dalszym ciągu rozpoczynane są przedwcześnie, bez zagwarantowania prawidłowo opracowanych projektów, wystarczającego potencjału wykonawczego oraz terminowej dostawy maszyn i urządzeń.

Niemalży wpływ na wydłużenie cyklu inwestycyjnego ma również przewlekły proces sporządzania i uzgadniania dokumentacji, wadliwa organizacja robót, nierytmiczne dostawy sprzętu oraz braki w zatrudnieniu. W związku z tym zwiększa się ryzyko gospodarcze związane z inwestowaniem. W ciągu długich lat budowy zmieniają się bowiem zapotrzebowania asortymentowe i wymogi jakościowe odbiorców. Odczuwa się to szczególnie dotkliwie w zakładach

produkujących na eksport. Ponadto technologia produkcji starzeje się i często zakład z chwilą oddania do użytku nie odpowiada już wymogom nowoczesności.

Wszystkie wymienione niedomagania wymagają skuteczniejszego stosowania podjętych już w latach ubiegłych środków zaradczych. Przede wszystkim należy doprowadzić do ustalenia, na podstawie programów rekonstrukcji branż, gałęzi i regionów, przemysłanych i pewnych danych wyjściowych do projektowania, które nie ulegałyby zmianom w toku projektowania lub, co gorsza, w czasie przebiegu realizacji inwestycji. W następnej kolejności idą zabiegi zmierzające do poprawy jakości i terminowości projektowania, warunkujące nie tylko skrócenie cyklu inwestowania, lecz również prawidłowy przebieg wykonywania inwestycji. W etapie planowania niezbędne jest bilansowanie zamierzeń inwestycyjnych, ich wielkości i terminów z mocą produkcyjną przedsiębiorstw wykonawczych; powiązanie wieloletniego planowania inwestycyjnego z długofalową polityką techniczną, kadrową i inwestycyjną zjednoczeń budowlanych. Wreszcie uporządkowania wymaga cała dziedzina współpracy, umów i rozliczeń wykonawców z inwestorami oraz dostawcami materiałów i urządzeń produkcyjnych.

Tendencje do inwestowania są, jak wiadomo, ogromne we wszystkich resortach. Trzeba sobie przy tej okazji powiedzieć, że powstrzymanie ogromnego naporu na inwestycje jest koniecznością obiektywną. Dotyczy to zarówno inwestycji centralnych, jak też inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw. Gdyby „apetyty inwestycyjne” nie były ograniczane, przekroczenie planów inwestycyjnych spowodowałoby naruszenie podstawowych proporcji rozwoju gospodarczego, nie mówiąc już o tym, że zabrakłoby możliwości zrealizowania inwestycji ze względu na brak materiałów i wykonawców. Z tego też względu musimy wybierać do realizacji tylko inwestycje najbardziej efektywne, a więc takie, które przy określonych nakładach przynoszą najwyższe efekty.

Stałym problemem, na którym będzie się w dalszym ciągu koncentrować uwaga i wysiłek, jest przygotowanie inwestycji do realizacji. Dążeniem władz gospodarczych jest, aby podstawą działalności inwestycyjnej branż — zarówno w zakresie inwestycji centralnych, jak i branżowych, decydowanych przez zjednoczenia — były odpowiednie programy rozwoju, zawierające charakterystykę ekonomiczną możliwych do zastosowania w danej branży wariantów rozwoju, spełniających kryterium maksymalizacji wzrostu całej gospodarki narodowej z posiadanych zasobów sił roboczych i środków materialnych. Określone w programach branżowych warianty rozwoju muszą stanowić wynik odpowiednich analiz popartych rachunkiem ekonomicznym.

Niezwykle ważnym elementem procesu inwestowania jest projektowanie. Tu również wiele jest jeszcze do zrobienia. Przede wszystkim należałoby uprościć dokumentację. Przy-

jąć jako zasadę stosowanie dokumentacji jednostadiowej wszędzie tam, gdzie jest to możliwe. Natomiast stosowanie dokumentacji dwustadiowej dopuścić tylko w wyjątkowych wypadkach, w odniesieniu do inwestycji skomplikowanych. Jednocześnie należy bardziej uściślać dane wyjściowe do projektowania, w stopniu umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej. Na tle głębszej analizy trzeba ograniczać zakres dokumentacji technicznej, opierając się w szerszym niż dotąd zakresie na skatalogowanych rozwiązaniach detali konstrukcyjnych i wyposażenia. Wymaga to oczywiście podjęcia odpowiedniego działania.

Plan inwestycyjny stawia obecnie budownictwu wysokie wymagania ilościowe i jakościowe. Sprostać tym zadaniom może tylko dalsze, szybkie uprzemysłowienie procesów produkcyjnych, które zapewni wzrost wydajności pracy, skrócenie cykli budowy i poprawę jakości robót. Z tego też względu w rozwiązaniach realizacyjnych najbliższych lat zostanie położony nacisk na typizację i unifikację elementów i systemów konstrukcyjno-montażowych. W związku z tym rozwinąć się musi baza produkcyjna budownictwa w postaci zmechanizowanych wytwórni konstrukcji stalowych oraz elementów i kompletów żelbetowych, tak zwanych „fabryk domów” i „fabryk zakładów przemysłowych”.

Rozwojowi zaplecza w budownictwie musi towarzyszyć rozwinięcie produkcji także w innych gałęziach, pracujących na potrzeby budownictwa. Mamy tu na myśli przede wszystkim przemysł maszynowy, chemiczny i hutnictwo. Ponadto niezbędny jest wszechstronny rozwój i modernizacja przemysłu materiałów budowlanych w tempie wyprzedzającym wzrost potrzeb budownictwa i zaspokajającym potrzeby handlu zagranicznego.

* * *

Ważną rolę w procesie inwestycyjnym odgrywa system planowania i zarządzania. Wpływ decyzji centralnych na rozwój gospodarczy jest oczywisty i musi być stale umacniany. Decyzje szczebla centralnego powinny obejmować podstawowe problemy rzutujące na kierunki rozwoju kraju, zasadnicze proporcje i powiązania międzynarodowe. Umacnianie roli planu centralnego nie oznacza oczywiście chęci do przenoszenia indywidualnych decyzji inwestycyjnych na najwyższe szczeble. Istnieje konieczność dalszej konsekwentnej polityki lokowania decyzji indywidualnych na szczeblach zjednoczeń lub przedsiębiorstw, w zależności od rodzaju zamierzenia. Chodzi tu o zwiększenie stopnia odpowiedzialności za podejmowane decyzje jednostkowe oraz stwarzanie możliwości do ich podejmowania na podstawie wszechstronnych analiz i pełnej szczegółowej znajomości rzeczy.

Zapewnienie zgodności tych jednostkowych decyzji z ogólnymi kierunkami rozwoju, wynikającymi z planu centralnego wymaga uruchomienia odpowiedniego systemu kontroli, opar-

tego głównie na elementach rachunku ekonomicznego i odpowiednio działających narzędzi ekonomicznych. Wymaga to z kolei usprawnienia systemu zarządzania, planowania i finansowania. Realizacji tego postulatu powinno sprzyjać proponowane przez bank ograniczenie ilości grup inwestycji.

Planowanie nakładów w sferze produkcji powinno obejmować całość inwestycji oraz kapitalnych remontów tak na szczeblu zjednoczeń, jak i resortów — bez dalszego ich podziału na grupy. Działalność inwestycyjna resortów i zjednoczeń byłaby wytyczana decyzjami rządu, określającymi główne kierunki rozwoju kraju, zasadnicze proporcje i powiązania międzynarodowe. Na podstawie decyzji rządu byłoby podejmowane inwestycje decydujące o rozwoju gospodarki narodowej.

Zjednoczenie, jako podstawowa jednostka odpowiedzialna za rozwój branży, sporządzałoby na tej podstawie jeden plan inwestycyjny, bez względu na szczeble decyzji dotyczących realizacji poszczególnych inwestycji. W planie tym zjednoczenie dzieliłoby otrzymaną pulę nakładów na inwestycje rozwojowe i odtwarzające majątek trwały. Pozwoliłoby to na umiejscowienie pełnej odpowiedzialności za całą działalność inwestycyjną w zjednoczeniu, jako głównym ogniwie gospodarczym oraz wyzwoiliłoby pełną inicjatywę w zakresie prawidłowego gospodarowania dysponowanymi środkami.

Banki powinny być w pełni włączane do prac nad planem inwestycyjnym i posiadać uprawnienia do przyjmowania inwestycji nowych tylko w takich rozmiarach, które na szczeblu resortów nie doprowadziłyby do zachwiania równowagi między inwestycjami nowymi a oddawanymi w danym roku do użytku.

W latach 1969—1970 należałoby przy tym ograniczyć inwestycje nowe do zadań, które wiążą się z już rozpoczętymi programami oraz do zadań wynikających z niezbędnego wzrostu produkcji eksportowej i poprawy zaopatrzenia rynku. Powinny to być wyłącznie zadania prawidłowo przygotowane do realizacji. Ponadto należy prowadzić konsekwentnie wieloletni rachunek zaangażowania mocy produkcyjnej przedsiębiorstw z tytułu zawartych umów o wykonawstwo robót budowlano-montażowych i przestrzegać zasady obejmowania rozdziałem robót na inwestycje nowe tylko mocy produkcyjnej, pozostałej po zabezpieczeniu potrzeb zadań już realizowanych.

Zdaniem banku — opartym na wieloletnich doświadczeniach — wielkość nakładów na inwestycje kontynuowane powinna być ustalana w wyniku oddolnych uzgodnień między uczestnikami procesu inwestycyjnego oraz bankami finansującymi. Podstawę tych uzgodnień powinny stanowić zawarte umowy oraz ocena dotychczasowej realizacji i aktualnych możliwości wykonawczych. Wielkość ta powinna stanowić dyrektywę w wytycznych do NPG, nie podlegającą zmniejszeniu bez zgody Rady Ministrów.

Powinna być egzekwowana zasada prezentowania przez zjednoczenia, resorty i wojewódzkie rady narodowe nowych zadań inwestycyjnych do rozpoczęcia w roku planowym w granicach wytycznych — po uwzględnieniu niezbędnej wielkości nakładów na inwestycje kontynuowane oraz rezerwę. Projekty planów, sporządzane niezgodnie z wytycznymi rządu, nie powinny być rozpatrywane.

Przed wprowadzeniem zasadniczych zmian w metodyce planowania dla nowego planu pięcioletniego, polegających na zniesieniu dotychczasowego podziału inwestycji na grupy, należałoby stworzyć warunki do realizacji w praktyce słusznej zasady, leżącej u podstaw obecnego systemu finansowania inwestycji, ustalającej pierwszeństwo finansowania inwestycji kontynuowanych przed inwestycjami nowymi. Oznaczałoby to zniesienie dyrektywności terminów rozpoczynania nowych inwestycji centralnych, objętych spisem zadań na dany rok. Dyrektywny byłby zatem cykl, a nie termin realizacji, jak to ma miejsce obecnie. Wiąże się to z upoważnieniem banków do nieudzielania kredytów na nowe inwestycje centralne, w przypadku niezabezpieczenia niezbędnych nakładów na inwestycje kontynuowane.

WITOLD KIEŻUN

Zarządzanie oddziałami operacyjnymi NBP, ich struktura i rozmieszczenie*)

Dyskusja na konferencji teoretycznej

Długofalowy program usprawniania organizacji banku, przyjęty w pracach Biura Organizacji NBP, zakłada podział na etapy, nawiązując do znanego w teorii „cyklu działania zorganizowanego”.

Pierwszy etap — to wnikliwe, metodologicznie poprawne, badanie sytuacji faktycznej, odpowiednia analiza dokumentalna i statystyczna. Synteza tego materiału ma umożliwić odpowiedź na pytanie: jak aktualnie wygląda rzeczywistość na określonym odcinku pracy banku?

Drugi etap — to konfrontacja stwierdzonego stanu faktycznego z założeniami teoretycznymi i próba określenia propozycji usprawniających.

Etap trzeci obejmuje społeczną ocenę wniosków, dokonaną przez osoby kompetentne, specjalistów z zakresu teorii organizacji i zarządzania oraz praktyków bankowych.

Analiza opinii, odpowiednia korekta założeń i podjęcie decyzji o realizacji usprawnienia przez kierownictwo banku wyczerpuje zakres czynności etapu czwartego; wreszcie etap ostatni to praktyczna realizacja i kontrola jej efektywności.

W związku z tymi przesłankami istnieją propozycje eksponowania roli zjednoczenia jako organu odpowiedzialnego za skuteczne zabezpieczenie potrzeb rozwojowych branży oraz utrzymania w przedsiębiorstwach odpowiedzialności za prawidłową gospodarkę środkami trwałymi i ich sprawność techniczną.

Rozszerzenie w tej mierze niektórych uprawnień zjednoczeń wiązać się musi z podniesieniem rangi wzajemnych umów, wiązania problemów realizacyjnych inwestycji kontynuowanych i nowo rozpoczynanych, przestrzegania w praktyce rachunku efektywności i konsekwentniejszego egzekwowania założonych parametrów ze zrealizowanych inwestycji w działalności produkcyjnej.

* * *

W związku z tymi propozycjami większe niż dotąd obowiązki spoczęłyby na systemie bankowym, który w konkretnej sytuacji musiałby zapewnić egzekwowanie w życiu preferowanych kierunków rozwoju, kierując się maksymalną efektywnością tych przedsięwzięć.

Wymaga to od aparatu bankowego odpowiedniego wcześniejszego przygotowywania się do wykonywania coraz trudniejszych zadań, które przed nami postawi partia i rząd.

Tak pomyślany program przebiegu usprawnień łączy w sobie elementy teorii i praktyki, przyjmując z teorii poprawną metodę, wzorce struktur i działania, natomiast z praktyki materiał empiryczny i opinie wykonawców.

Konferencja teoretyczna, przygotowana przez Biuro Organizacji NBP w ostatnich dniach maja bieżącego roku w Rybieniu, była właśnie realizacją założeń trzeciego etapu prac usprawniających w zakresie niektórych kluczowych problemów organizacji banku, takich jak metody zarządzania oddziałami operacyjnymi, ich rozmieszczenie, typologia i struktura organizacyjna.

Dwudniowa, ożywiona dyskusja nad referatami wprowadzającymi, w czasie której zabierali głos zarówno praktycy bankowi, jak i przedstawiciele nauki, dała bogaty materiał analityczny umożliwiający sprecyzowanie zarówno słabych punktów koncepcji, jak i bardziej wyraźne określenie stanowisk kontrowersyjnych.

Referat pierwszy „Model zarządzania oddziałem operacyjnym” był próbą określenia stopnia samodzielności dyrektora oddziału operacyjnego oraz ustalenia ramowych metod jego pracy. Propozycje równowagi funkcyjnej, zawarte w tym referacie, miały na celu zarówno racjonalne rozłożenie akcentów zainteresowania dyrek-

*) Por. Informacje i skróty referatów opublikowane w numerze 7 „Wiadomości NBP” (lipiec 1968 r.), str. 266 i dalsze.

tora poszczególnymi grupami prac, jak i doprowadzenie do pewnego ujednolicenia w skali kraju stylów zarządzania w oddziałach operacyjnych. W związku z tym tematem uznano za celowe przedyskutowanie na konferencji takich zagadnień szczegółowych jak:

- skala proporcji poszczególnych funkcji,
- zakres formalizacji uprawnień i obowiązków dyrektorów,
- granice swobody dyrektora w podziale kompetencji wewnątrz oddziału operacyjnego,
- wpływ wielkości oddziału na metody zarządzania.

Wszystkie te zagadnienia były przedmiotem rozważań dyskutantów, których opinie cechowała na ogół dość daleko idąca zbieżność, niemniej jednak reprezentowane były również opinie kontrowersyjne w stosunku do tez referatu.

W referacie zaproponowano określoną hierarchię funkcji dyrektora oddziału operacyjnego, a mianowicie przyjęcie zasady, że dyrektor powinien osobiście uczestniczyć w sposób jak najbardziej aktywny w realizacji polityki pieniężno-kredytowej w skali okręgu bankowego, natomiast jego funkcje wynikające z kierowania zespołem ludzkim i organizowania procesów pracy powinny absorbować go odpowiednio mniej. Myśl ta została wyrażona w cyfrowej relacji 5:3:2, obrazującej stopień zaabsorbowania funkcją merytoryczną (realizacja polityki pieniężno-kredytowej), kierowniczo-organizatorską i wychowawczo-opiekuńczą.

Wiodąca rola działalności ekonomicznej pracy dyrektora oddziału została zaaprobowana przez większość uczestników konferencji, zabierających głos w tej kwestii. W szczególności zwracano uwagę na to, że polityka banku w zakresie pieniężno-kredytowej obsługi gospodarki socjalistycznej jest realizowana w oddziale operacyjnym i że bez względu na to, jak i w jakiej mierze staramy się tę politykę kształtować centralnie, to konkretnego wyrazu nabiera ona w decyzjach podejmowanych w terenie. Jednocześnie rozwój życia gospodarczego, podnoszenie się poziomu kierownictwa przedsiębiorstw, rozwój samorządu robotniczego stymulują również usprawnianie formy i treści kontaktów między bankiem a przedsiębiorstwami.

Kontrowersyjna opinia, ujmująca odmiennie koncepcję modelu zakładu, że aksjomatyczna teza o podstawowej, ekonomicznej funkcji dyrektora, jest sprawdzalną jedynie w odniesieniu do zadań banku jako całości. Zgodnie natomiast z zasadą logiki formalnej — że cecha całości nie musi być cechą części — można założyć inną hierarchię obowiązków dyrektora. Zasadnicza bowiem czynność dyrektora polega na utrzymaniu oddziału w stanie gotowości do realizacji podstawowych zadań banku, w tym również polityki pieniężno-kredytowej. Przyjęcie tej zasady relatywizuje proporcje czasu poświęconego na poszczególne funkcje, w zależności od aktualnej sytuacji. Zwrócono przy tym również uwagę na to, że treść funkcji ekonomicznej dyrektora, to nie tylko rozstrzy-

ganie problemów ekonomicznych, ale również i organizacja pracy zespołu fachowych pracowników pionu kredytowego.

W polemice z tym poglądem należałoby zaakcentować trudność jednoznacznego wyważenia rangi poszczególnych funkcji banku jako całości, działalność ekonomiczna banku jest bowiem ściśle związana z całokształtem czynności operacyjnych, które służą fizycznej dystrybucji środków pieniężnych. Nie można również zapomnieć o proporcjach wielkości poszczególnych pionów bankowych, mierzonych liczbą zatrudnionych pracowników (27,5% pion ekonomiczny, 65% pion operacyjno-rachunkowy i 7,5% pion organizacyjno-gospodarczy).

Sprawność wykonania zadań operacyjno-rachunkowych banku musi być oczywiście jak najwyższa, rzutuje ona bowiem w poważnym stopniu na sprawność funkcjonowania całej gospodarki. Nie znaczy to jednak, że funkcje pozaeconomiczne powinny absorbować przede wszystkim właśnie dyrektora oddziału operacyjnego. Charakter bowiem tych czynności, ich powtarzalność, konieczny daleko idący stopień sformalizowania stwarzają możliwości „automatyzacji zarządzania” na tym odcinku, bez potrzeby ścisłego ciągłego nadzoru najwyższego autorytetu oddziałowego.

Natomiast funkcja ekonomiczna banku z istoty rzeczy nie może być zbyt sformalizowana, jej sprawna realizacja wymaga stałej samodzielnej, niepowtarzalnej pracy myślowej, podejmowania oryginalnych, nieszablonowych decyzji, jak również operatywnego oddziaływania w skali całego okręgu bankowego. Działalność ta wymaga z kolei umiejętności agregowania informacji analitycznych i przyjęcia odpowiedniej strategii działania, podbudowanej autorytetem stanowiska. Nie da się tych czynności przekazać w całości pracownikom niższego szczebla, one właśnie stanowią treść organiczną, a więc ściśle związanej z atrybutami konkretnego stanowiska, merytorycznej funkcji dyrektora. Nie oznacza to oczywiście, że w określonym krótkim okresie czasu dyrektor nie będzie musiał świadomie zwichnąć równowagi funkcji, sytuacja taka musi być z góry przewidziana w przypadkach poważniejszych zakłóceń, nie stanowi ona jednak o trwałej zmianie hierarchii funkcji.

Dalsze wątpliwości podnoszone w toku dyskusji nad modelem zarządzania, to zbyt niskie wskaźniki zaabsorbowania dyrektora funkcją wychowawczą i opiekuną. Charakterystyczna struktura pracowników operacyjnych, wśród których około 30% stanowią młodzi ludzie w wieku do 30 lat, stwarza konieczność nasilenia procesów wychowawczych wśród załogi. Stąd też i potrzeba poświęcenia większej uwagi tym zagadnieniom przez dyrektora: postulowane 20% ogólnego czasu pracy dyrektora na realizację roli przywódcy w systemie społecznym oddziału, to wielkość zbyt mała.

Kontrargumenty w tej sprawie są chyba dość istotne; pierwszy — to sprawa relacji do stanu faktycznego, który charakteryzuje się jedynie

kilkoma procentami czasu poświęcanego na tę funkcję przez statystycznego dyrektora. Dążenie do wielokrotnego zwiększenia stopnia zaabsorbowania dyrektora działalnością wychowawczo-opiekuńczą świadczy o poważnym docenianiu tej funkcji w proponowanym modelu zarządzania. Drugi kontrargument — to świadomość braku precyzji proporcji, wynikającego z wzajemnego przenikania się poszczególnych funkcji.

Wskaźnik proporcji „2”, to tylko ta część pracy wychowawczo-opiekuńczej, którą realizuje on jako wyspecjalizowany funkcjonariusz banku; nierozdzielnie natomiast z jego funkcją merytoryczną i funkcją organizatorską łączy się szereg czynności społeczno-wychowawczych, będących immanentną częścią i tych funkcji. Jak określił to jeden z dyskutantów, „byłoby rzeczą wręcz karygodną, gdyby można było powiedzieć, że jedynie od tej do tej godziny dyrektor oddziału zajmuje się sprawami wychowania swojej załogi”.

Omawiając w dalszym ciągu zagadnienia stopnia sformalizowania czynności dyrektora, dyskutanci zwracali uwagę na charakterystyczne zjawisko nierównomiernego rozłożenia tendencji centralistycznych w banku. Przyjmując za pewien wskaźnik centralizacji zarządzania stopień sformalizowania czynności bankowych, można stwierdzić daleko idącą centralizację w zakresie działalności administracyjno-gospodarczej, przy jednoczesnej decentralizacji w sferze działalności ekonomicznej banku. Rozumiejąc, że istniejący stan rzeczy wynika z ogólnie obowiązującego w niektórych dziedzinach porządku prawnego, należałoby dążyć, zdaniem dyskutantów, do odwrócenia tego porządku rzeczy.

Zastanawiając się nad warunkami realizacji modelu, dużo miejsca poświęcono w dyskusji analizie przyczyn zwężenia proporcji w aktualnej praktyce oddziałowej. Analiza ta pozwoliła na określenie szeregu obiektywnych i subiektywnych przesłanek. Stwierdzono, że na aktualny stan rzeczy złożyły się między innymi następujące przyczyny:

- niższa ranga komórek administracyjno-gospodarczych wyrażająca się w strukturalnym ustawieniu na szczeblu stanowiska pracy, w niższej skali uposażenia, niższych na ogół kwalifikacjach pracowników,

- zbyt szeroki zakres działalności komórek administracyjno-gospodarczych, co utrudnia znalezienie odpowiednio samodzielnego kierownika,

- bardzo formalistyczne i drobiazgowo podejście organów kontrolnych banku do zagadnień z zakresu tzw. pionu „C”,

- brak zaufania dyrektorów do możliwości podległych pracowników,

- świadomość dyrektorów o znacznie większej odpowiedzialności materialnej za działalność w ramach gospodarki własnej niż za działalność ekonomiczną.

Interesująca również okazała się dyskusja dotycząca metody zastosowanej w badaniach mających na celu ustalenie modelu dyrektora.

Zgłoszono mianowicie wątpliwość co do wartości kryterium czasu jako miary stopnia zaabsorbowania. Ta sama jednostka czasu może charakteryzować pracę intensywną, pełną zaangażowania, jak i pracę nieintensywną, nie absorbującą, nie wymagającą pełnego zaangażowania intelektualnego. Stąd też i potrzeba szukania bardziej precyzyjnych narzędzi badawczych, określających „intensywność kierowania” i optimum tej intensywności.

Te krytyczne uwagi pod adresem miary czasu wydają się w dużym stopniu słuszne, były one również podnoszone i w referacie wprowadzającym, istnieje jednak istotna trudność w znalezieniu innej, równie łatwej do precyzyjnego określenia, miary. Miara czasu sprowadza nieporównywalne czynności do jednego mianownika, umożliwiając ich kwantyfikację przynajmniej w jednym wymiarze. Błąd wynikający z różnicy stopnia intensywności przestaje być istotny w miarę zwiększania liczby obserwacji i badanych podmiotów. Dla większej sprawności procesu badawczego konieczne jest wprowadzenie szeregu elementów korygujących, a przede wszystkim dokonanie klasyfikacji podmiotów badanych według jednolicie przyjętych kryteriów. Ta właśnie metoda była zastosowana w badaniach referowanych na konferencji.

Dalszym istotnym zagadnieniem poruszonym na tle dyskusji nad modelem zarządzania była również sprawa granic formalizacji czynności dyrektora i stosunku do realizacji przepisów. Asumptem do krytycznej wypowiedzi było stwierdzenie umieszczone w referacie, że w banku „istnieje typowa tendencja normowania wszystkiego i wszędzie za pomocą przepisu” i że występuje zjawisko „celebrowania przepisów”. Zastrzeżenie budziła jednolicie pejoratywna ocena nadmiernej formalizacji i rytualizacji przepisów, bez uwzględnienia specjalnego charakteru niektórych czynności bankowych, a w szczególności całej sfery działalności kasowo-skarbowej i operacyjno-rachunkowej. Nie można bowiem zostawić dyrektorom pełnej swobody kształtowania metod księgowania, nie można także ich pomysłowości pozostawić sprawy systemu zabezpieczenia komórek kasowo-skarbowych.

Przytoczone wypowiedzi w tej kwestii są niewątpliwie słuszne, granice formalizacji i rygoryzm stosowania przepisów są również funkcją charakteru instytucji. Z pewnym przybliżeniem można przyjąć, że instytucje działające w warunkach zagrożenia, jak np. straż pożarna, klinika chirurgiczna, służba kasowa instytucji i banku, powinny charakteryzować się zarówno wysokim stopniem sformalizowania, jak i dyscypliny wyrażającej się w rygorystycznym przestrzeganiu przepisów. Świadomość relatywizmu oceny sformalizowania poszczególnych czynności bankowych nieobca była autorowi referatu o modelu zarządzania, istota zagadnienia tkwi jedynie w tym, ażeby nie odnosić daleko posuniętej formalizacji do tych czynności czy stanowisk, które nie są dostosowane z samej istoty rzeczy do zbyt drobiazgowego obwaro-

wania przepisami. A takimi są czynności kierownicze na szczeblu kierownika naczelnego jednostki organizacyjnej, jakim jest dyrektor oddziału.

Niezależnie od omawianych głosów krytycznych, zdecydowana większość dyskutantów potwierdziła w swoich wystąpieniach trafność i aktualność oceny metod zarządzania oddziałem, jak również proponowane kierunki ustaleń modelowych. W szczególności w szerokim zakresie zyskały społeczną aprobatę następujące stwierdzenia:

— w Narodowym Banku Polskim istnieje zbyt daleko posunięta formalizacja zarządzania w odniesieniu do czynności dyrektorów oddziałów operacyjnych,

— dyrektorzy w zbyt małym stopniu korzystają z możliwości delegowania swych uprawnień,

— istnieją pewne grupy czynności, których dyrektorzy nie wykonują, mimo istnienia wyraźnych przepisów,

— wytwarza się pewien stan faktyczny, ujemnie rzutujący na proporcje w wykonaniu poszczególnych funkcji dyrektora.

Sprawa tendencji centralistycznych, reprezentowanych przez dyrektorów oddziałów, znalazła ciekawe naświetlenie w wypowiedzi charakteryzującej tę sytuację w okręgu krakowskim. Otóż stwierdzono, że „dyrektorzy, którzy korzystają w szerszym zakresie z możliwości delegacji swych uprawnień, osiągają lepsze wyniki w swojej pracy i w pracy swojego oddziału”, jak również, że „dyrektor oddziału operacyjnego, uchodzącego za najlepszy w naszym okręgu bankowym, przekazał wszystkie swoje uprawnienia — obowiązki, oczywiście te, które mógł przekazać zgodnie z obowiązującymi przepisami, kierownikom niższego szczebla. Przekazanie tych uprawnień — obowiązków kierownikom niższego szczebla spotęgowało w nich poczucie odpowiedzialności, pobudziło inicjatywę, zapewniło pełniejszy rozwój samodzielności, a dyrektorowi stworzyło możliwość przekształcenia się z dyrektora „zapracowanego” w dyrektora „myślącego” — zgodnie z modelem”.

Na temat centralizacji i decentralizacji zarządzania wypowiedział się również prof. Zieleniewski, formułując opinie zespołu naukowców Zakładu Prakseologii PAN, że decentralizacja uprawnień do podejmowania ostatecznych decyzji może być skuteczna tylko wtedy, jeżeli będzie łączyć się z centralizacją trzech następujących ważnych czynników:

1) ogólnych wytycznych tak sformułowanych, ażeby pozostawiały szeroki margines swobody wyboru dla pracowników, którzy je wykonują, ale żeby jednocześnie zapewniały jednolitość prowadzenia całej instytucji,

2) jednolicie ustawionego systemu bodźców, które spowodują, że pracownicy, posiadający uprawnienia do decentralizowanego podejmowania decyzji, będą te decyzje podejmowali zgodnie z ogólnymi wytycznymi,

3) systemu kontroli. Nie można rezygnować z tego, ażeby organ centralny nie miał pewności, że bodźce, które ustanowił, działają skutecznie, że ogólne wytyczne, które opracował i ogłosił, są wykonywane, co nie stoi w sprzeczności z obowiązkiem każdego kierownika wykonywania wewnętrznej kontroli pracy swoich podwładnych.

Ostatnia wreszcie sprawa, którą warto poruszyć omawiając zagadnienia dyskutowane w związku z modelem zarządzania, to uspołecznianie procesu podejmowania decyzji kierowniczych. Kwestią tą zajął się prof. Jerzy Kurnal mówiąc, że „w schemacie organizacyjnym brakuje zwrócenia uwagi na problem, który staje się coraz bardziej dominujący we wszystkich instytucjach o złożonej i skomplikowanej budowie organizacyjnej, a mianowicie problem kolektywnego kierowania instytucją, to znaczy połączenie zasady, u nas formalnie obowiązującej, jednoosobowego kierownictwa na poszczególnych stanowiskach kierowniczych, z procesem narastającym w sposób nieubłagany w związku z sytuacjami i warunkami działalności instytucji, uspołecznienia kierowania instytucją”.

Materiałem, który wywołał jednak najbardziej ożywioną i wyraźnie kontrowersyjną dyskusję, był referat poświęcony zagadnieniom rozwoju sieci oddziałów NBP. Referat ten stanowił próbę rozważenia zagadnienia w sposób kompleksowy i perspektywiczny przy przyjęciu centralnego założenia, że plan rozmieszczenia agend banku musi być przede wszystkim wiązany z perspektywnym planem rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów i jednocześnie stanowić pewien logiczny system organizacyjny, centralnie sterowany. Istotnymi przesłankami rzutującymi na koncepcję rozwoju sieci były również następujące ustalenia stanu faktycznego:

a) koncentracja i specjalizacja w określonych oddziałach agend kredytowania i kontroli przedsiębiorstw kluczowych, z jednoczesnym powoływaniem w terenie pełnomocników departamentów kredytów do spraw zjednoczeń,

b) wykonywanie przez Narodowy Bank Polski usług w zakresie czynności operacyjno-rachunkowych dla innych banków oraz jednostek budżetowych,

c) rozwój mechanizacji i automatyzacji oraz wpływ techniki na koncentrację prac obliczeniowych i budowę zintegrowanego systemu informacji dla władz banku przy zachowaniu, a nawet poszerzaniu decentralizacji w zakresie decyzji podejmowanych przez kierowników jednostek terenowych.

Proponowany w referacie docelowy, w perspektywie 1985 roku, układ sieci operatywnego aparatu terenowego obejmuje: **oddziały powiatowe**, jako organy powołane do przeprowadzania rozliczeń pieniężnych wszystkich klientów banku z terenu powiatu, kredytowania i kontroli przedsiębiorstw terenowych związanych z daną radą narodową; **oddziały regionalne** (spec-

jalistyczne), powołane głównie do obsługi kredytowej i kontroli przedsiębiorstw kluczowych (przemysłowych, zaopatrzenia i zbytu), działających na terenie różnych powiatów, lecz podporządkowanych tym samym jednostkom nadziedzonym; wreszcie **wojewódzkie zakłady rachunkowości zmechanizowanej** albo resortowe **WOIO** (wojewódzkie ośrodki informacyjno-obliczeniowe).

Jednocześnie proponowane założenia rozwoju sieci przewidują możliwość tworzenia większych organizmów operacyjnych przez łączenie oddziałów znajdujących się w jednym mieście lub tworzenie wydziałów zamiejscowych.

Szeroka dyskusja nad referatem koncentrowała się wokół paru podstawowych zagadnień, w pewnej jednak mierze polegająca na nieporozumieniu wynikłym z wieloznaczności określenia „oddział regionalny”. W szczególności łączono tę nazwę z koncepcją nowego podziału administracyjnego, dostosowanego do układu regionów gospodarczych lub z koncepcją podregionów gospodarczych międzypowiatowych, rysujących się już praktycznie w szeregu województw. Takie rozumienie charakteru oddziału regionalnego uzasadniała obawa eliminowania lub poważnego zmniejszenia roli oddziałów wojewódzkich, co mogło budzić niepokój, a co nie było w ogóle brane pod uwagę w intencjach autorów opracowań. Zakres tematyczny konferencji został z pełną świadomością zawężony do problematyki oddziałów operacyjnych, bez zgłaszania jakichkolwiek sugestii co do zakresu i charakteru wykonywania funkcji regulacyjnych przez jednostki nadzoru.

Zastrzeżenia również budziła przyjęta płaszczyzna odniesienia koncepcji, a mianowicie rozwój i rozmieszczanie sił wytwórczych nawiązujący do teorii wzrostu gospodarczego. Zwrócono uwagę na to, że koncepcja organizacyjna banku musi nawiązywać do określonych struktur organizacyjnych, istniejących poza bankiem, a w szczególności do rozwiązania problemu przekroju branżowego i terytorialnego gospodarki narodowej i wzajemnych relacji przedsiębiorstwo — zjednoczenie.

W zakresie obydwóch podstawowych problemów występują różne kontrowersyjne koncepcje; istnieje na przykład wyraźna tendencja czynników lokalnych do zabierania głosu w sprawach przemysłu kluczowego, podobnie nie ma pełnej zgodności co do roli zjednoczenia w stosunku do przedsiębiorstw. Założenia modelowe rozwoju sieci nie przewidują również reformy systemu bankowego, przyjmując stan obecny za trwale funkcjonujący. Tymczasem w ciągu ostatnich lat w większości krajów socjalistycznych nastąpiły w tym zakresie głębokie zmiany. Wydaje się, że nasz system również dojrzał do tego, ażeby ponownie przeanalizować jego efektywność.

Abstrahując jednak od relatywizmu koncepcji, związanego z czynnikami nieznanymi w danym momencie, powstaje problem takiego rozmieszczania jednostek w terenie, ażeby uzyskać: optymalną łatwość w realizacji polityki

pieniężno-rynkowej i współpracy z władzą terenową oraz najniższe koszty społeczne obsługi bankowej. Postulaty te według opinii części dyskutantów przesadzają o konieczności istnienia powiatowej sieci oddziałów o pełnym zakresie działania. Przy takim rozumowaniu nie ma miejsca na koncepcję oddziału regionalnego, w której znika zintegrowany obraz okręgu bankowego, konieczny we współpracy z władzą terenową i z terenowymi instancjami partyjnymi. Wtedy bowiem w oddziale banku, który zajmuje się regulowaniem strumienia pieniądza w danym powiecie, zniknie w ogóle fundusz płac wszystkich wielkich przedsiębiorstw przemysłu kluczowego. Jest to dalszy ciąg błędnej praktyki dzielenia ekonomicznej działalności banku na działalność kredytową i na działalność pieniężno-rynkową.

Poza tym koncepcja oddziału regionalnego stwarza obawę zawieszenia go niejako w próżni, rzadkie bowiem są przypadki, aby region pokrywał się z branżą. W związku z tym oddział regionalny, grupujący przedsiębiorstwa powiązane z budżetem centralnym, położone w obrębie choćby paru powiatów, nie będzie oddziałem specjalistycznym, bo najczęściej będzie obsługiwał przedsiębiorstwa przemysłowe należące do różnych branż. Bez wkroczenia więc w układ pionowych struktur organizacyjnych występuje zbyt daleko idąca fragmentaryczność postawienia zagadnienia.

Krytyka koncepcji oddziałów regionalnych, przeprowadzona przez część dyskutantów spotkała się z repliką z pozycji oceny sprawności działania oddziału. Punktem wyjścia jest stwierdzenie związku przyczynowego między ilością posiadanych informacji o kredytowanych przedsiębiorstwach i efektywnością kredytowania. Trudności bankowej kontroli przedsiębiorstw w części dotyczącej rozeznania nieprawidłowości, ich skutków i przyczyn na pewno przekreślają możliwość efektywnego oddziaływania. Organizacja pracy na tym odcinku może sprzyjać łatwiejszemu i pełniejszemu zorientowaniu się w sytuacji w przedsiębiorstwie lub też może utrudniać wykonanie tego zadania. Dlatego też należy dążyć do specjalizacji oddziałów w sensie skoncentrowania w jednym oddziale w pełnym albo częściowym zakresie obsługi kredytowej i kontroli bankowej kilku przedsiębiorstw tej samej branży, mimo że są one zlokalizowane na terenie różnych powiatów. W ten sposób można by wykorzystać szansę, że inspektor kredytowy i naczelnik wydziału kredytów będą mogli lepiej rozeznaczyć nieprawidłowości w poszczególnych przedsiębiorstwach, między innymi przez porównywanie sytuacji w przedsiębiorstwach o tej samej ekonomice.

Drugim argumentem za specjalizacją oddziałów, przytaczanym w dyskusji, jest praktyka odrywania od zasięgu powiatowego licznych nowych przedsiębiorstw zarówno planu terenowego, jak i centralnego.

W szeregu okręgów występują na przykład tendencje do tworzenia przedsiębiorstw planu terenowego, powiązanych z wojewódzką radą

narodową, z siedzibą poza miastem wojewódzkim. Również niektóre kluczowe przedsiębiorstwa handlowe posiadają placówki we wszystkich powiatach województwa. Wyraźna tendencja do koncentracji powoduje powstawanie na terenie powiatu coraz więcej niesamodzielnych jednostek gospodarczych, będących częścią składową przedsiębiorstw mających swoją siedzibę bądź to w innym powiecie, bądź to w mieście wojewódzkim. W ten sposób powstaje rozdział między miejscem działalności kredytowej (siedziba przedsiębiorstwa), a miejscem, w którym dokonuje się części operacji pieniężnych (siedziba placówek czy zakładów niesamodzielnych).

Te nowe, wyraźnie zarysowujące się, układy organizacyjne w gospodarce narodowej, charakteryzujące się wprowadzaniem nowych form powiązań międzyzakładowych, takich jak łączenie w większym zakresie zakładów w przedsiębiorstwa wielozakładowe, organizowanie w układzie branżowo-terytorialnym ośrodków grupujących przedsiębiorstwa o różnych formach własności, tworzenie w ramach zjednoczeń zgrupowań przedsiębiorstw z zakładem wiodącym w oparciu o więź technologiczno-produkcyjną danej branży, stwarzają istotną trudność w zachowaniu zasady zamykania polityki pieniężno-kredytowej w obrębie rejonu administracyjnego. Wymienione tendencje oczywiście stwarzają również i określone trudności dla wszystkich władz terenowych zarówno administracyjnych, jak i partyjnych.

Dalszym zagadnieniem szczegółowym, którego próba rozwiązania spotykała się z uwagami polemicznymi, była kwestia koncentracji oddziałów w dużych miastach i tworzenia detaszowanych wydziałów zamiejscowych. Propozycja autorów referatu w sprawie łączenia oddziałów w dużych miastach w jeden oddział ze specjalistycznymi wydziałami, ulokowanymi ewentualnie w różnych punktach miasta, nawiązywała m. in. do tezy, że przyszłość należy do skoncentrowanych, wielkich zespołów i do praktyki bankowej w NRD. W toku dyskusji zwrócono jednak uwagę, że kryterium wielkości oddziału musi się ściśle wiązać z optymalną sprawnością w realizacji celów banku, wśród których są również takie zadania jak sprawność obsługi i wygoda klienta. Powstaje również obawa destrukcyjnego wpływu dezintegracji związanej z rozrzutem terytorialnym, jak również określone trudności z realizacją zarządzania. Powstaje bowiem wątpliwość, czy dyrektor dużego, rozproszonego oddziału nie będzie za bardzo obciążony problematyką łączności, kontaktów, czy w tej sytuacji zamiast być działaczem gospodarczym nie stanie się manager'em kierującym wielozakładowym przedsiębiorstwem?

Z drugiej strony niektórzy dyskutanci, powołując się na doświadczenia, szczególnie z terenu województwa wrocławskiego podtrzymywali koncepcję zarówno koncentracji oddziałów, jak i detaszowanych wydziałów zamiejscowych. Reorganizacja przeprowadzona w Oddziale NBP w Szklarskiej Porębie, który został przekształcony na operacyjny wydział zamiejscowy

w Oddziale w Jeleniej Górze, dała w efekcie poważne oszczędności, wyrażające się w zaoszczędzeniu sześciu etatów z jednoczesnym usprawnieniem procesu pracy. Obserwacja funkcjonowania nowej organizacji wskazuje na poważne zwiększenie osobistego zainteresowania i zaangażowania pracowników w związku z poszerzeniem zakresu specjalizacji i zmniejszeniem aparatu kierowniczego.

Podobne efekty powinno się uzyskać przy utworzeniu jednego dużego oddziału w miastach grupujących obecnie parę oddziałów. Doświadczenia z wielowydziałowymi i wielooddziałowymi organizacjami w przemyśle nie potwierdzają obaw przed trudnościami integracyjnymi, podobnie pozytywne efekty koncentracji czynności księgowych na przykład we Wrocławiu uzasadniają tezę o celowości dalszych zabiegów koncentrujących dotychczasowe rozproszone jednostki. Istotną słabością dotychczasowych rozwiązań jest jednak nieznanostwo punktu optymalnego, brak ścisłego określenia parametrów optymalnej wielkości oddziału; można jednak założyć, że optimum oddziału poważnie przekracza aktualną wielkość największych oddziałów banku.

Dyskusja nad zagadnieniem rozwoju sieci oddziałów objęła cały szereg dalszych szczegółowych zagadnień, wydaje się jednak, że podstawowe uwagi krytyczne, wymagające dalszych przemyśleń, sprowadzają się do następujących:

1. Organizację sieci oddziałów i struktury oddziałów trzeba podporządkowywać wszystkim zadaniom banku; istotnym niebezpieczeństwem jest odrywanie struktur od zadań lub zbyt jednostronne widzenie zadań banku.

2. Należy dążyć do określenia optymalnej wielkości oddziału operacyjnego, uwzględniając również parametry wewnętrznej spójności; określenia wymaga również optymalny zakres koncentracji działalności kredytowej.

3. Rozważania na temat poziomych struktur organizacyjnych należy wiązać z analizą tendencji w budowie struktur pionowych w gospodarce narodowej.

4. Istnieje potrzeba mocnego akcentowania roli oddziału w systemie zdecentralizowanej władzy ludowej, a co za tym idzie — zapewnienia oddziałom powiatowym pełnej informacji o problemach gospodarczych okręgu.

Problematyka typologii i struktur organizacyjnych była przedmiotem stosunkowo małej liczby wypowiedzi w dyskusji. Zwracano uwagę, że dotychczasowe struktury organizacyjne nie są wynikiem jakiegś określonej koncepcji, lecz spontanicznej wieloletniej praktyki. Przestrzegano również przed zbyt dużą formalizacją struktur i rygoryzmem w dostosowywaniu się do sztywnych schematów. Obawę tę rozwiewa koncepcja wiązania struktur z potencjalnym zasięgiem kierowania, ustalonym w pewnych przedziałach, co automatycznie spowoduje pewną różnorodność rozwiązań praktycznych.

Ostatni wreszcie referat na temat potencjalnego zasięgu kierowania wzbudził wątpliwości

niektórych uczestników dyskusji przede wszystkim co do trafności czynników rozpiętości i ustalenia ich wzajemnych relacji. Zwrócono uwagę na nieuwzględnienie ważnego, w związku z koncepcją tworzenia dużych oddziałów z detaszowanymi komórkami, czynnika rozproszenia organizacyjnego, który na pewno będzie zmniejszał potencjalny zasięg kierowania w oddziale operacyjnym.

Kontrowersyjny okazał się również problem łączności przełożonego z podwładnymi na tle ogólnej tezy o perspektywie kryzysu struktur hierarchicznych. Teza ta, ostatnio podnoszona w szeregu opracowań teoretycznych, zakłada wzrost znaczenia specjalistów i rangi więzi poziomych (technicznych) pomiędzy specjalistami, z jednoczesnym poważnym ograniczeniem więzi służbowych, kontaktów między przełożonym a podwładnym.

W toku dyskusji na konferencji uzewnętrznił się pogląd wręcz odmienny, że rola łączności przełożonego z pracownikami będzie rosła, ulegając jedynie ograniczeniu w sprawach drobiazgowych, natomiast będzie wzrastać jeżeli idzie o treść stosunku przełożony — pracownik, dlatego że kierowanie oddziałem operacyjnym — w powiązaniu z instancją partyjną i władzą terenową — wymaga nieustannego przekazywania szeregu istotnych wytycz-

nych z dziedziny polityki ekonomicznej, polityki kredytowej. Dziś, gdy dyrektor oddziału operacyjnego musi w wielu sprawach drobiazgowych kontaktować się z pracownikiem, ważne zagadnienia ogólne są spychane na bok pod naporem drobnych, pilnych spraw. Jednak łączność między przełożonym i pracownikiem w sensie zasadniczego kierowania zespołem i poszczególnymi pracownikami aparatu kierowniczego nie może zostać zastąpiona przez poziome kontakty między specjalistami, dlatego że stanowi to oderwanie od wytycznych politycznych, które muszą być przekazywane z góry.

Oceniając ogólnie dyskusję na konferencji warto podkreślić jej wszechstronność, przy jednoczesnym koncentrowaniu się na zagadnieniach istotnych. Zreferowane istotniejsze fragmenty wymiany poglądów nie oddają oczywiście całego bogactwa treści, nie jest to bowiem możliwe w krótkim omówieniu. Stwierdzić jednak można, że cel, jaki został postawiony przez organizatorów konferencji, został osiągnięty; uzyskano mianowicie społeczną ocenę przedstawionych koncepcji, która umożliwiła zorientowanie się w stopniu kontrowersyjności prezentowanych założeń i tym samym określenie kierunków dalszych analiz i propozycji.

JERZY WESOŁOWSKI

Instytut Finansów

Kursy walut w rozliczeniach obrotów towarowych

Stosunkowo wiele uwagi poświęca się obecnie zagadnieniom zreformowania istniejącego systemu powiązania gospodarki wewnętrznej z zagranicą. Wszyscy przy tym zgodnie stwierdzają, że należy odejść od obowiązujących zasad dwustopniowego rozliczania wymiany towarowej, a to według kursów parytetowych z przelicznikiem lub kursów specjalnych w stosunkach między bankiem krajowym i przedsiębiorstwem handlu zagranicznego oraz według cen wewnętrznych w stosunkach między krajowym dostawcą lub odbiorcą towarów i przedsiębiorstwem handlu zagranicznego. Różnice ujawniające się przy tym między cenami wewnętrznymi i cenami wyrażonymi w walutach obcych, przeliczanymi na złote według podanych kursów, rozliczane są z rachunkiem dodatnich bądź ujemnych różnic cen w budżecie państwa. System ten bowiem nie tylko utrudnia bezpośrednie ustalenie opłacalności handlu zagranicznego dla gospodarstwa narodowego i realizację międzynarodowego podziału pracy na podstawie ścisłego rachunku, ale także wpływa hamująco na procesy dostosowawcze ekonomiki kraju do zmieniających się warunków gospodarowania na rynku światowym.

Postulując odejście od tych zasad wskazuje się równocześnie na konieczność przywrócenia

właściwej roli kursowi waluty, który miałby stać się głównym wskaźnikiem dla ustalania opłacalności transakcji w obrotach zagranicznych. Tym samym też za jego pośrednictwem następowałoby w określonym zakresie oddziaływanie na kierunki i strukturę produkcji oraz konsumpcji, a także oddziaływanie cen wewnętrznych na rozmiary i strukturę wymiany towarowej z zagranicą.

W związku z tym podstawowym problemem staje się bliższe określenie pojęcia kursu, które nie jest tak jednoznaczne, jakby się wydawało, a następnie ustalenie właściwego zakresu oddziaływania kursu. Jeśli chodzi o bliższe sprecyzowanie pojęcia kursu, to przede wszystkim należy stwierdzić, że kurs waluty jest właściwie jej ceną wyrażoną w innej walucie. Można przy tym ustalić kursy walut obcych, czyli ich ceny, we własnej jednostce pieniężnej, która to metoda stosowana jest w naszej praktyce bądź też określić kurs własnej waluty, czyli jej cenę, w jednostkach pieniężnych poszczególnych krajów. Przez kurs waluty można też rozumieć jej stosunek do złota, czyli jej parytet.

Takie ujęcie upraszcza jednak w pewnej mierze zagadnienie, gdyż kurs waluty może nie być związany bezpośrednio i formalnie ze złotem albo też — obok kursu wynikłego z pa-

rytetu — może istnieć system kursów zróżnicowanych, odbiegających od parytetu.

Mówiąc o kursach zróżnicowanych mamy na myśli system kursów o różnej wysokości, w zależności od charakteru obrotów, a więc odrębne kursy dla obrotów towarowych, usługowych i świadczeń czy nawet dla poszczególnych grup towarowych bądź usługowych. Istotne przy tym jest, aby kurs był podstawą rozliczeń danych obrotów, powszechnie obowiązującą w kraju zarówno między bankiem i przedsiębiorstwami handlu zagranicznego, jak również w stosunkach z dostawcami lub odbiorcami towarów czy usług.¹⁾ Tego charakteru nie mają u nas tak zwane kursy wynikowe, które wyliczane są odrębnie dla każdego towaru i każdej transakcji. Nie stanowią one podstawy do efektywnych rozliczeń, nie mają powszechnego zastosowania, a co ważniejsze — ustalane są *ex post* dla konkretnej transakcji. Natomiast właściwe kursy są z góry wiadome i niezależne od wyników danej operacji.

Wobec tego, że nie można przesądzić z góry, czy obowiązujący kurs waluty będzie oficjalnym kursem parytetowym, czy też wielokrotnością tego kursu, należy wprowadzić pojęcie kursu bankowego, czyli stosowanego przez banki przy wszelkich operacjach obcymi środkami płatniczymi ze wszystkimi kontrahentami²⁾. Należy zwrócić uwagę, że wprowadzenie bankowych kursów walut obcych w złotych wymaga zachowania relacji między nimi, wynikających z ich parytetu złota. Oznacza to, że jeśli przykładowo ustalimy kurs dolara na 40 złotych, to kurs funta szterlinga musiałby wynosić 96 złotych, jako wynik następującego wyliczenia:

$$\begin{aligned} \text{parytet funta } 2,13281 \text{ g złota} \\ \text{parytet dolara } 0,888671 \text{ g złota} \end{aligned} = 2,4; 2,4 \times 40 \text{ zł} = 96 \text{ zł}$$

W układzie kursów bankowych nie byłoby więc możliwe dokonanie oceny wartości poszczególnych walut z punktu widzenia opłacalności wymiany towarowej i usługowej z zagranicą dla gospodarstwa narodowego. Istnieje bowiem swego rodzaju konwencja, że kursy bankowe w zasadzie zachowują relacje parytetowe walut z odchyleniami w ramach tzw. punktów złota. Wynika to z założenia, że skutkami ekonomicznymi takiego czy innego ustalenia parytetu własnej waluty do innych walut powinna być obciążona tylko i wyłącznie gospodarka danego kraju. Ogłoszenie zbyt wysokiego parytetu w stosunku do realnej wartości waluty, określanej poziomem cen, powoduje

powstanie bariery dla eksportu przy dużej opłacalności importu, prowadzące do załamania równowagi bilansu płatniczego.

Niski natomiast parytet stwarza bodźce dla rozwoju eksportu ze względu na konkurencyjność cen towarów i usług w przeliczeniu na waluty obce na rynku światowym, przy znacznym ograniczeniu importu, biorąc pod uwagę wysokie jego koszty. O ile rzeczywiście można konsekwentnie stosować relacje parytetowe do walut poszczególnych krajów, uważając że dany kraj świadom jest skutków ekonomicznych swej polityki kursowej, o tyle problem staje się bardziej skomplikowany, gdy chodzi o walutę rozliczeniową w clearingu dwu-lub wielostronnym, o parytecie umownie ustalonym między partnerami, przy równocześnie wspólnym uzgodnieniu obowiązujących w dłuższych okresach cen towarów we wzajemnej wymianie.

W tym przypadku, reformując wewnętrzny system kursowy i przyjmując zasadę ustalania relacji między poszczególnymi walutami zgodnie z ich parytetami, automatycznie stworzylibyśmy możliwości powstania napięć w bilansie płatniczym z poszczególnymi obszarami płatniczymi na skutek wystąpienia bodźców zmieniających strukturę geograficzno-walutową wymiany. Wyjaśnijmy bliżej ten problem na przykładzie. Zakładamy, że wymiana prowadzona jest z dwoma obszarami walutowymi. Rozliczenia w obszarze pierwszym mają charakter rozliczeń w clearingu wielostronnym, którego saldo nie podlega konwersji na waluty wymienne lub złoto. Są one prowadzone w walucie *x* o parytecie ustalonym wielostronnie. W obszarze drugim rozliczenia są prowadzone w walutach wymiennalnych, przy czym dla naszych rozważań przyjmujemy jedną z nich, a mianowicie walutę *y*. Upraszczając świadomie zagadnienie możemy sobie wyobrazić następujący układ:

	Waluta x	Waluta y
Kurs w złotych zgodnie z parytetem tych walut za jednostkę	40 zł	36 zł
Cena towaru w walucie	2	1,5
Cena w złotych w przeliczeniu według kursu parytetowego	80 zł	54 zł
Koszty produkcji w złotych	65 zł	65 zł

W tej sytuacji, reformując swój system kursowy przez przeniesienie oddziaływania kursów na bezpośrednich odbiorców i dostawców towarów, stworzylibyśmy — przez oparcie się na relacjach parytetowych walut — wyraźne preferencje dla eksportu do krajów, z którymi rozliczenia następują w walucie *x*. Przy przyjęciu zaś takich samych relacji cenowych dla importu wystąpiłyby dążenia do sprowadzania towarów płatnych w walucie *y*, gdyż ceny w złotych za ten import byłyby niższe od cen za import rozliczany w walucie *x*. W efekcie, w razie braku ingerencji państwa, powstawać zaczęłyby nadwyżki w walucie *x*,

1) Wydaje się, że różnicowanie kursów może stanowić jedynie etap przejściowy do wprowadzenia kursu jednolitego, a więc nie powinno być utrzymywane w dłuższych okresach czasu, gdyż może wpływać dezintegrująco na gospodarkę wewnętrzną.

2) Istnienie dwu różniących się od siebie kursów waluty, jednego parytetowego, a drugiego bankowego, może odnosić się tylko do waluty która ma wyłącznie obieg wewnętrzny i nie jest oficjalnie dopuszczona na obce rynki pieniężne. Chcąc wprowadzić walutę na te rynki i umożliwić notowanie jej kursu, należałoby doprowadzić do ujednolicenia kursu.

przy niedoborach waluty y. Ponieważ jednak założyliśmy, że salda w walucie x są nieprzełomne, nastąpiłoby niezrównoważenie obrotów w obu walutach, choć w sumie ogólnej, przy mechanicznym dodaniu, bilans płatniczy mógłby być zrównoważony. Gdyby natomiast państwo narzuciło przedsiębiorstwom rozmiary i kierunki obrotów, niezbędne do uzyskania równowagi wymiany, w przedsiębiorstwach pracujących na eksport wystąpić musiałyby straty naruszające ich równowagę finansową.

W związku z tym państwo, chcąc urealnić wewnętrzne rozliczenia i stworzyć prawidłowe bodźce działania dla przedsiębiorstw, a nie mogąc doprowadzić do zmiany umownie ustalonych cen i parytetu waluty x, w interesie gospodarstwa narodowego musi wprowadzić instrument korekcyjny. Zadaniem jego będzie stworzenie podstaw do prawidłowego rachunku ekonomicznego, kształtującego w sposób właściwy strukturę geograficzno-walutową wymiany. Instrumentem tym będzie dopłata kierunkowa do kursów bankowych określonych walut, co da łącznie nowy kurs, który można nazwać kursem kierunkowym, działającym tak w zakresie wpływów, jak i wypłat. W naszym przykładzie będzie to dopłata do kursu bankowego waluty y, w związku z czym relacje kursowe i ceny w złotych będą przedstawiały się następująco:

	Waluta x	Waluta y
Kurs parytetowy w złotych za jednostkę	40 zł	36 zł
Dopłata kierunkowa w wysokości 50%	—	18 zł
Razem kurs kierunkowy	40 zł	54 zł
Cena towaru w walucie	2	1,5
Cena towaru w złotych według kursu kierunkowego	80 zł	81 zł
Koszty produkcji w złotych	65 zł	65 zł

W ten sposób nastąpiło zrównanie opłacalności złotowej eksportu na oba rynki. Zrozumiałe jest, że wielkość dopłat kierunkowych, będąca wyrazem rozmiarów dysproporcji w sile nabywczej walut w stosunku do ich parytetów, wyraża **przeciętne** różnice przy danej strukturze wymiany. W konsekwencji przy porównywaniu opłacalności eksportu **konkretnych** towarów za walutę x bądź y — w zależności od aktualnego stosunku cen tego towaru w tych walutach — opłacalność albo będzie identyczna, albo w jakiejś walucie będzie wyższa. W tym przypadku eksport za jedną i drugą walutę może jeszcze mieścić się w ramach ogólnej opłacalności, wyznaczonej przez kurs, bądź też eksport za jedną z walut będzie nieopłacalny w danych warunkach, a więc spełnione zostanie zasadnicze zadanie kursu bankowego i kursu kierunkowego, a mianowicie eliminowanie eksportów nieopłacalnych z punktu widzenia gospodarstwa narodowego. Jeśli jednak eksport za jedną lub drugą walutę będzie mieścił się w ramach ogólnej opłacalności, będzie miało miejsce samoczynne ustalanie się proporcji eksportu za te waluty w ramach istniejących możliwości

produkcyjnych i występującego popytu, tak aby zapewnione były maksymalne zyski.

Na tym tle wyłania się niezwykle dyskusyjny problem, szeroko zresztą omawiany zarówno w literaturze polskiej, jak i węgierskiej, na jakiej bazie powinien być ustalony kurs bankowy oraz kurs kierunkowy. Czy powinien to być kurs przeciętny czy graniczny? A jeśli przeciętny, to czy wyliczony na podstawie siły nabywczej waluty w stosunku do całości produkcji towarowej i usług danego kraju w cenach zbytu (hurtowych), czy do towarów i usług będących przedmiotem wymiany z zagranicą w cenach zbytu, czy też do towarów i usług konsumpcyjnych w cenach detalicznych?

Wydaje się, że jeżeli dopłata kierunkowa ma wyrażać przeciętne rozbieżności między siłą nabywczą walut a ich parytetami, to również kurs bankowy musi być kursem w zasadzie przeciętnym, opartym na tych towarach i usługach, które objęte są w takiej czy innej formie wymianą z zagranicą. Mówimy w takiej czy innej formie, gdyż do rozważenia jest, czy będą to towary i usługi świadczone na rzecz cudzoziemców na rynku wewnętrznym, czy też wymieniane bezpośrednio z zagranicą. Natomiast na pewno nie wydaje się możliwe przyjęcie za podstawę ustalenia kursu całości produkcji towarowej i usługowej.

Na marginesie trzeba zaznaczyć, że można oderwać się od odrębnego poszukiwania wysokości kursu bankowego oraz dopłaty wyrównującej podane dysproporcje, a dążyć do ustalenia kursu kierunkowego, jako sumy kursu bankowego i dopłaty, będącego wyrazem siły nabywczej danej waluty w określonym zakresie. Następnie będzie można dążyć do wyodrębnienia rozmiarów dopłaty dla ustalenia kursu bankowego, obowiązującego dla pewnych obrotów, a więc rozliczanych bez dopłaty kierunkowej.

Przyjęcie jednej lub drugiej metody zależy w dużej mierze od tego jednak, czy za podstawę poszukiwań kursu przyjmujemy poziom cen zbytu towarów i usług, będących przedmiotem handlu zagranicznego, czy też cen detalicznych towarów i usług, konsumowanych przez ludność. Można by też rozważyć możliwość równoległego wyliczania kursu bankowego i kursu kierunkowego, opierając się na podanych podstawach. Wydaje się, że gdyby kurs kierunkowy chciano ustalić na bazie kursu granicznego, a nie przeciętnego, co ma miejsce przy oparciu się na sile nabywczej, to w efekcie stosunek dopłaty kierunkowej do kursu bankowego byłby inny, gdyż inne, jak należy przypuszczać, są proporcje między kursem przeciętnym i granicznym poszczególnych walut.

Należy zwrócić uwagę, że przy niższych, niż podano w przykładzie, kosztach produkcji na jednostkę, a więc zapewniających opłacalność eksportu za walutę y już przy kursie 36 złotych, zrównanie warunków nastąpić mogłoby również przez zastosowanie obciążenia do kursu bankowego waluty x w wysokości na przykład 12,5 zł. Przedsiębiorstwo otrzymywałoby w tym przypadku $(40 \text{ zł} - 12,5 \text{ zł}) \times 2$, to jest 55 zło-

tych. Mechanizm obciążeń wydaje się jednak z wielu względów mniej praktyczny niż dopłat. Dlatego też, mimo że chodzi o kursy waluty x , należy do pewnego stopnia odwrócić porządek rzeczy i zastosować dopłaty kierunkowe do waluty y , obowiązujące tak dla wpływów, jak i wypłat.

Ponieważ stosowanie dopłat kierunkowych wynika ze świadomych decyzji państwa, mających na celu utrzymanie równowagi bilansu płatniczego w poszczególnych walutach w warunkach nowej, realnej polityki kursowej, bez zmiany porozumień międzynarodowych i wewnętrznych układów cen, nie powinny one być rozliczane w ramach rachunku wyników banku. Należałoby przenosić je na budżet, zakładając przy tym, że obroty w walutach rozliczanych według kursów z dopłatą kierunkową będą w zasadzie zrównoważone; saldo tych dopłat nie będzie wielkie.

Uzasadniając konieczność stosowania dopłat kierunkowych wskazywaliśmy, że są one przede wszystkim następstwem rozbieżności między realną siłą nabywczą i parytetem jednej waluty, przy zgodności w zasadzie siły nabywczej i parytetu drugiej waluty. Sprowadziliśmy przy tym całość zagadnienia do porównania poziomu cen stosowanych w obrotach rozliczanych w tych walutach, stwierdzając że poziom cen tak w eksporcie, jak i w imporcie w walucie x , jest wyższy od poziomu światowego. Można jednak na zagadnienie tych rozbieżności spojrzeć od strony cen uzyskiwanych w naszym eksporcie i płaconych w imporcie rozliczanym w walucie y . W eksporcie bowiem poziom realizowanych cen może być niższy od poziomu światowego, mimo że ogólnie ceny w tym kraju będą zgodne z poziomem światowym, a siła nabywcza waluty odpowiadać będzie parytetowi. W imporcie natomiast ceny kształtować się będą na poziomie światowym. W takim przypadku następowałoby rozwarcie się nożyc cen w obu walutach, powodujące konieczność stosowania odpowiednio wyższych dopłat kierunkowych.

Należy zaznaczyć, że w dyskusji węgierskiej nad przywróceniem właściwej roli kursom walut w polityce gospodarczej³⁾ problem przyczyn konieczności stosowania dopłat kierunkowych sprowadzono do różnic w kosztach uzysku dolara i rubla transferowego, powstałych na skutek polityki celnej państw kapitalistycznych, konieczności ponoszenia kosztów reklamy, prowizji, a nawet kosztów transportu. W związku z tym następuje zmniejszenie wpływów jednostkowych w dewizach w eksporcie do krajów kapitalistycznych, w porównaniu z eksportem do krajów socjalistycznych, czyli wzrost nakładów w walucie narodowej na zdobycie określonych dewiz.

Nie negując oddziaływania tych czynników, należy uwzględnić jeszcze inne, wynikające ze słabej działalności eksportowej oraz w wielu przypadkach z niskiego poziomu technicznego i wykonania wyrobów eksportowych na rynki

kapitalistyczne, co nie pozwala na uzyskiwanie najwyższych cen, występujących na tych rynkach. Albo też dla uzyskiwania tych cen konieczne są dodatkowe nakłady złotowe, umożliwiające podniesienie standardu produkcji⁴⁾. W jednym i drugim przypadku wzrasta koszt zdobycia waluty y ponad koszt zdobycia waluty x . Równocześnie zaś możliwość zakupu za walutę y wyrobów o bardzo wysokich parametrach technicznych, przy dużej swobodzie wyrobu źródeł zakupu, wobec daleko posuniętej wymiennalności walut, powoduje dużą atrakcyjność tej waluty. W tej sytuacji dopłaty kierunkowe mogą stać się jednocześnie wyrazem preferencji, jakie w interesie gospodarki narodowej należy nadać określonym walutom. Preferencje te zwane w obecnym systemie wskaźnikami względnej wartości walut stosowane są przy badaniu opłacalności konkretnych transakcji przez sprowadzanie cen w różnych walutach do waluty bazowej według kursu parytetowego, a następnie mnożenie go przez wskaźnik. Uzyskany wynik wskazuje realną cenę w walucie bazowej.

Przyjmijmy że walutą bazową jest waluta y . Kurs parytetowy waluty x w walucie y wynosi 1,5 y . Wskaźnik względnej wartości dla waluty $x = 0,8$. Oznacza to, że rzeczywista wartość produktu o cenie $2x$ wynosi — nie jakby wskazywał kurs parytetowy — 2 mnożone przez 1,5 y , czyli 3 y , ale w wartościach porównywalnych, rzeczywistych ($2 \times 1,5 y$) $\times 0,8$, czyli 2,4 y . Mając więc do wyboru eksport w walucie x przy cenie $2x$ (czyli w przeliczeniu parytetowym 3 y), czy w walucie y przy cenie 2,5 y , po zastosowaniu wskaźnika względnej wartości walut widzimy, że bardziej opłacalny okaże się eksport za walutę y , mimo że w przeliczeniu parytetowym uzyskuje się rzekomo wyższą cenę w walucie x . Naturalnie wskaźnik względnej wartości waluty stosowany jest tylko na etapie kalkulacji opłacalności danej transakcji i nie znajduje odzwierciedlenia w późniejszych rozliczeniach złotych, co niewątpliwie jest jego słabą stroną.

Przyjmując, że dopłaty kierunkowe mogą przez swoją wysokość stać się również wyrazem preferencji określonych walut, powodujących wystąpienie wyższych zysków w przedsiębiorstwach produkcyjnych w przypadku eksportu w tych walutach niż w walutach innych⁵⁾, tym samym dopuszcza się możliwość manewrowania ceną towaru rozliczanego w walucie o dopłatę kierunkową. Naturalnie zakładamy przy tym, że kurs waluty bez tej dopłaty stwarza również warunki do opłacalnego eksportu. Trzeba jednak przyjąć, że przedsiębiorstwo zdecydowało się na obniżkę cen w walucie o dopłatę kierunkową tylko wtedy, gdy masa zysku będzie wzrastała, a więc gdy będzie istniała od-

3) J. Wesołowski: Przeciętny i graniczny kurs walutowy w dyskusji węgierskiej. „Finanse” nr 2/1968 r.

4) Zwrócić jednak należy uwagę, że może to doprowadzić do rozczłonkowania produkcji na eksport i na rynek krajowy, przekreślając korzyści, jakie płyną z handlu zagranicznego, pozwalającego w normalnych warunkach na rozszerzenie produkcji i tym samym na obniżenie kosztów.
5) Następuje więc rozszerzenie funkcji dopłat kierunkowych i odejście od wyrównywania tylko dysproporcji między parytetami a siłą nabywczą walut.

powiednia elastyczność popytu na zmianę ceny lub też kosztów na zmianę rozmiarów produkcji. Przedsiębiorstwo natomiast nie będzie obniżało cen, jeśli miałyby to doprowadzić do spadku masy zysku, gdyż wtedy opłacalne stać się będzie zwiększenie eksportu za waluty bez dopłaty kierunkowej.

Polityka niezwracania uwagi na masę zysku mogłaby być jedynie narzucona przez państwo w przypadku dążenia do zwiększenia wpływów w tej walucie, nawet kosztem wzrostu nakładów złotych. Zgodnie jednak z założeniami nowej polityki kursowej musiałoby raczej dojść do zmiany wysokości dopłaty kierunkowej czy ustalenia dodatkowych subwencji, niż przerzucania skutków finansowych takich decyzji na przedsiębiorstwa.

W swej polityce kształtowania rozmiarów i struktury wymiany towarowej, a także usługowej państwo nie może bowiem opierać się wyłącznie na kursie bankowym czy kierunkowym, jako jedynych instrumentach. Konieczność utrzymania stałości kursu bankowego i kierunkowego, jako generalnego wyznacznika granic opłacalności wymiany, usztywniałoby znacznie politykę handlu zagranicznego. Jeśli chodzi przy tym o kurs kierunkowy, to jego wysokość zależy przede wszystkim — jak mówiliśmy — od realnej siły nabywczej określonych walut w stosunku do ich oficjalnych parytetów. Zmiany więc tego kursu są w głównej mierze funkcją zachodzących zmian tego stosunku. Nie zależą one wyłącznie od naszej polityki, a mogą być wynikiem kompromisów w ramach porozumień międzypaństwowych w zakresie cen towarów w handlu zagranicznym i parytetu walut umownych, bądź też są narzucane przez politykę kursową innych krajów. Jedynie w zakresie wynikającym ze świadomego preferowania określonych walut można mówić o swobodzie kształtowania wysokości dopłaty kierunkowej w zależności od założeń polityki preferencyjnej,

naturalnie w granicach nie powodujących wystąpienia zjawisk inflacyjnych na rynku.

W tej sytuacji państwo musi zagwarantować sobie margines swobody decyzji, dopuszczający elastyczność działania wobec zmieniających się warunków zewnętrznych i wewnętrznych gospodarowania, w celu zapewnienia maksymalnych korzyści płynących z handlu zagranicznego dla gospodarki narodowej. Margines, który pozwoli wprowadzić dodatkowe instrumenty oddziaływania, jak subwencje czy cła, ulgi podatkowe i inne, a więc instrumenty mające charakter korekcyjny w określonych rozmiarach w stosunku do wyznaczonej przez kurs struktury i wielkości wymiany oraz wpływające tym samym na poziom i równowagę obrotów. Istotne przy tym jest, że o ile kurs bankowy i kurs bankowy z dopłatą mają powszechne zastosowanie, o tyle wspomniane instrumenty mogą oddziaływać na konkretne transakcje ściśle określonymi towarami bądź usługami, czyli będą miały charakter zindywidualizowany. Pozwoli to równocześnie na bardziej operatywne dokonywanie zmian w wysokości i zakresie stosowanych subwencji czy ceł, a równocześnie na znacznie szybsze oddziaływanie i w konsekwencji uzyskiwanie zamierzonych rezultatów.

Wprowadzenie ceł i subwencji, obok kursów, powoduje że w kalkulacji zainteresowanych przedsiębiorstw pojawić się musi pojęcie relacji wynikowych⁶⁾, przedstawiających łączne efekty finansowe transakcji. Relacje te będą więc podstawą do podejmowania decyzji eksportowych bądź importowych z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa, pokrywających się z interesami całości gospodarstwa narodowego.

⁶⁾ Różniących się od obecnych tak zwanych kursów wynikowych, biorąc pod uwagę ich charakter decyzyjny, gdyż wyraźnie określających granice opłacalności transakcji, których przekroczenie powoduje powstanie strat. Natomiast obecne kursy wynikowe mają charakter informacyjny, porównawczy w stosunku do innych transakcji.

MIECZYŚLAWA PARÓWNA

Przedsiębiorstwa nasienne w świetle zasad nowego systemu finansowego i nowych zasad kredytowania

Od roku gospodarczego 1965—1966 wprowadzono w przedsiębiorstwach nasiennych, podległych Zjednoczeniu Hodowli Roślin i Nasiennictwa, jako w przedsiębiorstwach typu zaopatrzeniowego, system finansowy określony zarządzeniem ministra finansów z dnia 20 listopada 1965 roku. Były to zasady nowego systemu finansowego, obowiązującego w przedsiębiorstwach przemysłowych (uchwała nr 276/65 RM), dostosowane do charakteru działalności przedsiębiorstw zaopatrzeniowych. Przyjęto takie rozwiązania, które miały umożliwić posiadanie w każdym terminie towarów w ilości i asortymencie odpowiadającym potrzebom rynku, a mianowicie: wyeliminowano z ich systemów finansowych antybodźce do gromadzenia zapasów, antybodźce, które są ważnym elementem systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych

(określonym grą: zapasy — inwestycje). Dzięki temu przedsiębiorstwa nasienne mogą również oddziaływać na zmniejszanie zapasów w przedsiębiorstwach (gospodarstwach) produkcyjnych.

Przyjęte odchylenia od zasad systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych miały także pozwolić na przeprowadzanie w sposób łatwy procesu doinwestowania, szczególnie w zakresie niezbędnych urządzeń magazynowych oraz innych inwestycji kwalifikujących się do kategorii inwestycji własnych przedsiębiorstw. W ostatnim zdaniu użyto świadomie określenia warunkowego: „... miały pozwolić na przeprowadzenie w sposób łatwy procesu doinwestowania...”, gdyż odnośnie do omawianych przedsiębiorstw zasada ta nie mogła być zrealizowana z przyczyn obiektywnych, pomimo posiadania przez przedsię-

biorstwa środków finansowych. Powodem były trudności zbilansowania w skali krajowej możliwości i potrzeb inwestycyjnych.

System finansowy przedsiębiorstw zaopatrzeniowych nie posiada więc bodźców, które prowadziłyby do ograniczania wielkości zapasów i do uzależniania wielkości środków własnych, przeznaczanych na inwestycje, od kształtowania się zapasów. Dlatego też wyeliminowano fundusz rozwoju przeznaczany zarówno na finansowanie środków obrotowych, jak i inwestycji własnych przedsiębiorstw, a na jego miejsce wprowadzono dwa odrębne odpisy z zysku:

- 1) na fundusz inwestycyjno-remontowy i
- 2) na uzupełnienie własnych środków obrotowych.

Całkowite rozdzielenie źródła finansowania inwestycji i kapitałnych remontów od finansowania zapasów miało spowodować zlikwidowanie wpływu planowego i ponadplanowego zwiększenia zapasów na wielkość środków przeznaczanych na potrzeby inwestycyjne.

Wykładnię nowego systemu finansowego przedsiębiorstw nasiennych omawiam szczegółowiej ze względu na przypadki mylnego interpretowania jego zasad przez niektóre przedsiębiorstwa oraz z powodu doszukiwania się w nim elementu gry: zapasy — inwestycje, charakterystycznego dla systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych.

Nie wprowadzono również odrębnego funduszu na finansowanie środków obrotowych, dopuszczając finansowanie w 60% wzrostu zapasów bieżących z wygospodarowanych zysków.

W celu zachęcenia jednostek nadrzędnych do nadzorowania gospodarki zapasami podległych im przedsiębiorstw wprowadzono obowiązek finansowania niedoboru z funduszu rezerwowego jednostki nadrzędnej w formie pożyczki lub subwencji. Dopuszczono jednak możliwość pozostawienia nadwyżek przedsiębiorstwom na finansowanie w roku następnym wzrostu zapasów lub na ewentualne uzupełnienie funduszu inwestycyjno-remontowego w przypadku uzasadnionych potrzeb. Praktyka wykazała, co można obiektywnie stwierdzić, żywsze niż poprzednio zainteresowanie Zjednoczenia Hodowli Roślin i Nasiennictwa sytuacją finansową podległych mu przedsiębiorstw i szybkie działanie w przypadku zgłaszania potrzeb (dotacje itp.).

Nowy system rozwiązał również zagadnienie finansowania potrzeb przedsiębiorstw niskorentownych i planowodeficytowych z dotacji zjednoczeń, analogicznie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych.

Przyjęte w tym systemie zasady finansowania zapasów umożliwiły elastyczne finansowanie nawet bardzo zmiennych w ciągu roku ich wielkości. Jednocześnie zagwarantowały możliwość kontroli i oddziaływania banku. Poważny udział kredytu bankowego zapewnił skuteczne oddziaływanie banku na porządkowanie gospodarki zapasami przez przedsiębiorstwa. Służą do tego celu: umiejętne operowanie wielkością stopy procentowej oraz sankcyjne ograniczanie kredytu.

Ponadto przez wprowadzenie zasady wyznaczania wskaźnika podziału zysku na okres dwuletni stworzono przedsiębiorstwom nasiennym, analogicznie jak przedsiębiorstwom przemysłowym, warunki do większej stabilności w zakresie planowania i dysponowania środkami własnymi.

Następną zasadniczą odmienność systemu tych przedsiębiorstw stanowiło stworzenie odrębnego funduszu inwestycyjno-remontowego z ustabilizowanymi źródłami akumulacji (ustalona część odpisów amortyzacyjnych i zysku). Utworzenie odrębnego funduszu inwestycyjno-remontowego miało na celu ułatwienie planowania i realizowania procesu inwestycyjnego w zupełnej niezależności od procesu finansowania zapasów.

Odmienne niż to przewidują przepisy systemu finansowego dla przedsiębiorstw przemysłowych odnośnie funduszu rozwoju, nie wprowadzono dla przedsiębiorstw nasiennych rozdziału na rachunek A i B. Zasadniczym bowiem źródłem finansowania inwestycji własnych są odpisy amortyzacyjne; są one elementem dość stałym. Nie istnieje tu niebezpieczeństwo rażących różnic między wielkościami zaplanowanymi i rzeczywistymi i nie ma potrzeby gromadzenia środków na zablokowanym rachunku (w przedsiębiorstwach przemysłowych na rachunku „A”), które uruchamiałyby się dopiero w roku następnym.

Przewidziano również możliwość tworzenia funduszu ryzyka handlowego i przeceny dla sprawnego porządkowania gospodarki zapasami. Tworzony on jest w ciężar kosztów, rzutuje więc na rentowność przedsiębiorstw, jednocześnie jednak dopinguje do unikania zapasów nieprawidłowych.

Realizacja nowego systemu finansowego w przedsiębiorstwach nasiennych była trudna. W pierwszym roku, to jest w roku gospodarczym 1965—1966, zasadniczo nie funkcjonował on w tych przedsiębiorstwach. Brak było znajomości podstawowych zasad systemu, brak znajomości mechanizmu jego działania. Zdarzały się przypadki wręcz błędnej jego interpretacji. Na przykład zniesienie normatywów przyjmowano jako uprawnienie do zaliczania pełnej wielkości posiadanych zapasów do zapasów bieżących, a w związku z tym oczekiwano na uzupełnienie posiadanych funduszy własnych w obrocie wysokimi kwotami z budżetu.

Terenowy aparat bankowy napotykał również pewne trudności w stosowaniu zasad nowego systemu finansowego, na przykład przy kontrolowaniu prawidłowości kwalifikowania zapasów do grup przewidzianych tym systemem. Brak było początkowo branżowych wytycznych w tym zakresie. Praktycznie nie było również określonych norm przewidzianych systemem. Rentowność przedsiębiorstw nasiennych spadła z około 305 mln zł w roku 1965 do 10 mln zł w roku 1967. Nie zaplanowano na przykład odpisów na fundusz inwestycyjny zjednoczenia, ani nie przewidziano wpływu dotacji z budżetu na ten fundusz. „Nie był on potrzebny”. Plan inwestycyjny przedsiębiorstw był realizowany w trybie poprzednim, to jest bezpośrednio z budżetu. W takiej sytuacji nowy system finansowy nie mógł być realizowany.

Następne lata przyniosły poprawę. Ministerstwo Finansów dopilnowało zgodnego z systemem określenia norm. Pewną część planowanego zysku skierowano na fundusz inwestycyjny zjednoczenia, ponadto przewidziano uzupełnienie tego funduszu do wysokości potrzeb inwestycyjnych z dotacji budżetu. Uzupełnienie funduszu inwestycyjnego dotacją z budżetu do pełnej wysokości potrzeb nie było nawet konieczne, gdyż przedsiębiorstwa mogłyby korzystać również z kredytu bankowego. Takiej jednak ewentualności unikały Ministerstwo Rolnictwa i zjednoczenie,

przedkładając finansowanie całości potrzeb inwestycyjnych bezpośrednio z budżetu jako najmniej kłopotliwe.

Pozostawiając na uboczu ocenę modyfikacji systemu finansowego można już teraz stwierdzić, że został on w znacznym stopniu przyswojony przez przedsiębiorstwa nasienne. Działa jako system stosunkowo prosty. Przedsiębiorstwa mogą nim operować dosyć skutecznie.

W tym czasie wprowadzono również pewnego rodzaju modyfikację systemu kredytowego. Zmiany skoncentrowano na problemie kwalifikacji zapasów, poszerzeniu środków oddziaływania kredytowego, na wyraźniejszym różnicowaniu polityki kredytowej i na uproszczeniach w metodzie ustalania zapotrzebowania na kredyt.

W przedsiębiorstwach nasiennych centralnym zagadnieniem okazała się problematyka kwalifikacji zapasów. Skomplikowała się ona z powodu nowych zadań tych przedsiębiorstw i różnych przyczyn dynamicznego wzrostu zapasów. Wzrost zapasów i zadań przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wyszczególnienie	1960 r.	1965 r.	1968 r.
Wartość sprzedaży w mln zł wskaźnik — rok 1960 = 100	2 155 100	6 970 323	7 961 369
Wartość zapasów na dzień 31.12 w mln zł wskaźnik — rok 1960 = 100	833 100	2 041 245	3 700 444
Limit rezerwy nasiennej wskaźnik — rok 1960 = 100	226 100	244 108	913 404
Kredyty bankowe na dzień 31.12 w mln zł wskaźnik — rok 1960 = 100	959 100	2 103 219	3 600 375

Uwaga: dane na dzień 31.12. 1968 roku odnośnie zapasów i kredytów podano w kwotach przewidywanych.

Kształtowanie się zapasów było w znacznym stopniu odbiciem narastających zadań przedsiębiorstw nasiennych (np. realizacja planowego odnawiania nasion wyrodzonych), wynikiem rosnących potrzeb rolnictwa, zgodnych z założeniami programu nasiennego, a także wynikiem dobrych urodzajów.

Rok 1965, uznany za rok wyjątkowych urodzajów, spowodował ukształtowanie się takiej sytuacji w produkcji nasiennej, która miała wpływ nie tylko na bieżące zaopatrzenie rolnictwa w materiał siewny, ale rzutowała w sposób zasadniczy na politykę produkcyjną nasiennej lat następnych. Powstała konieczność dokonania szeregu posunięć ekonomicznych i organizacyjnych w nasiennej, na przykład zastosowania pierwszych istotniejszych ograniczeń w skupie poza kontraktacją, obniżenia cen skupu

i sprzedaży nasion, o elastycznej podaży i zmiennym popycie (motylkowe grubonasienne i seradela).

Na początku roku gospodarczego 1966—1967 (w lipcu 1966 roku) przedsiębiorstwa nasienne dysponowały zapasami niektórych gatunków nasion w wysokościach dotychczas niespotykanych. Zapasy te pozostały pomimo pełnego zaspokojenia potrzeb krajowych i pomimo eksportu w szerszym zakresie niż planowano. Chodziło o znaczne zapasy nasion buraków cukrowych i pastewnych, łubinu pastewnego i seradeli, a także traw i rzepaku ozimego.

Z tego powodu wprowadzono ograniczenia w kontraktacji zbiorów roku 1966 i lat następnych w stosunku do roślin dwuletnich i wieloletnich.

Większość jednak zapasów znajdowała uzasadnienie w dynamice wzrostu zadań przedsiębiorstw, w przechodzeniu z obrotu tranzytowego w zakresie zbóż i ziemniaków na obrót magazynowy oraz w realizowaniu założeń programu nasiennego w zakresie zaopatrywania rolnictwa w dobry, kwalifikowany materiał siewny w ilościach umożliwiającymi wywiązywanie się z planowanej częstotliwości odnawiania nasion.

Na każdym kroku podkreśla się, że dobry kwalifikowany materiał siewny jest jednym z czynników mających decydujący wpływ na wzrost plonów, decyduje on w znacznej mierze o wzroście globalnej produkcji rolnej, przyczynia się do osiągnięcia założonego wzrostu gospodarczego.

Właśnie obecna pięciolatka (intensyfikacja rolnictwa) ma być pięciolatką jakości, między innymi jakości materiału siewnego, dostarczanego na zaopatrzenie rolnictwa.

Do roku 1985 założono wzrost produkcji rolnej o 75 do 80%. Do tego potrzebny jest odpowiedni wzrost produkcji roślinnej, przyrost plonów, a co za tym idzie zapewnienie dostatecznych dostaw kwalifikowanego materiału siewnego na potrzeby bieżące rolnictwa, a także na zwiększenie rezerw. Wysokość rezerw nasiennych ma wzrosnąć z 37 tys. ton w roku 1965 i 105 tys. ton w roku 1970 do około 220 tys. ton w roku 1985, to jest przeszło dwukrotnie w porównaniu do założeń roku 1970. Zagadnienie rezerw nasiennych jest sprawą niezmiernie ważną w rolnictwie. Nie jest ono jednak należycie doceniane przez niektóre oddziały terenowe Banku Rolnego a nawet przez niektóre oddziały Centrali Nasienniej.

Do wykonania planowanych zamierzeń potrzebne będą następujące dostawy materiału siewnego (w tys. ton). Ilustruje to tabela 2.

Tabela 2

Materiał siewny	1965—1966	1970—1971	1975—1976	1980—1981	1985—1986
zboż	206	223	375	420	440
motylkowych gruboziarnistych	49,5	86	95	120	150
motylkowych drobnoziarnistych	11,9	28,8	40	55	70
traw	5,7	6,7	9,5	10,4	12
korzeniowych	15,7	16,8	18	18	18
oleistych	6,4	6,5	6,5	6,5	6,5
włókniastych	14	16,9	15,6	14	13,3
ziemniaków	849	1 283	1 600	1 700	1 900

W efekcie ma się uzyskać następujące zwiększenie plonów głównych upraw (kwintali z ha), jak to obrazuje tabela 3.

Tabela 3

Wyszczególnienie	1965 r.	1970 r.	1975 r.	1980 r.	1985 r.
zboża	19	21,5	24—25	25—27	28—30
ziemniaki	154	180	200	220	245
buraki cukrowe	259	305	350	380	410

Wzrost zapotrzebowania rolnictwa na materiał siewny spowoduje konieczność dalszej, szybszej niż dotychczas, rozbudowy magazynów w przedsiębiorstwach nasiennych zarówno na pokrycie potrzeb w zakresie obrotu bieżącego, jak i na zgromadzenie planowanych rezerw. Potrzebny przyrost pojemności magazynów w tonach przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Okres	Pojemność magazynów według stanu na:	Ogółem przyrost
31 grudnia 1965 r.	88 000	x
1966—1970	x	171 800
1971—1975	x	181 100
1976—1980	x	219 000
1981—1985	x	165 000
Razem 1966—1985	x	736 900
31 grudnia 1985 r.	824 900	x

Wymienione przyrosty pojemności magazynów mają być realizowane w ramach pięcioletnich planów inwestycyjnych, które założono w wielkościach jak niżej (w mln zł):

Okres	Nakłady ogółem
1966 — 1970	2 136
1971 — 1975	2 484
1976 — 1980	2 276
1981 — 1985	1 791
Razem	8 687

Jak widzimy, zadania przedsiębiorstw nasiennych jako głównego organizatora kontraktacji nasiennej i dystrybutora materiału siewnego będą z każdym rokiem większe.

Dane powyższe wskazują również na wzrost zadań, jakie stają przed pracownikami oddziałów terenowych Banku Rolnego w zakresie jednego tylko wycinka pracy, to jest w zakresie obowiązku badania zapasów w magazynach o pojemnościach określonych w tabeli 4.

Problemem stała się również, jak już wspomniano, sprawa prawidłowej kwalifikacji zapasów. Prawidłowa kwalifikacja zapasów wymagała właśnie szczegółowego ich poznania, znajomości specyfiki przedsiębiorstw nasiennych, wymagała wyrobienia prawidłowego poglądu na celowość gospodarczą gromadzonych zapasów, wymagała szerszego patrzenia na to zagadnienie z punktu ogólnych założeń polityki rolnej, potrzeb rynku krajowego, możliwości eksportu, rejonizacji kontraktacji i produkcji.

Przy ustosunkowywaniu się do gromadzonych przez przedsiębiorstwa nasienne zapasów i przy podejmowaniu decyzji kredytowych oddziały terenowe Banku Rolnego musiały wykazywać dużą ostrożność. Porównywanie zapasów nasion zgromadzonych na terenie powiatu z potrzebami tylko tego powiatu jest niesłuszne, a nawet niebezpieczne. Nie można bowiem zapominać o tych przypadkach, kiedy zapasy nasion czy opakowań, magazynowane przejściowo na terenie jednego powiatu (czy województwa), mają pokryć zapotrzebowanie również innych powiatów (czy województw). Wiąże się to z rejonizacją produkcji nasion lub z możliwościami magazynowania (np. opakowań).

Nie wszystkie rejony kraju, ze względu na warunki klimatyczno-glebowe, nadają się do produkcji wszystkich gatunków nasion. Stąd mogą powstawać spiętrzenia zapasów nasion w niektórych powiatach (czy województwach). Będą to nadmiary pozorne, trwające przejściowo, najczęściej do czasu przekazania ich na pokrycie deficytów nasiennych innych rejonów kraju.

Oddziały terenowe Banku Rolnego mogły więc, po zbadaniu atestów, kwestionować we własnym zakresie jakość nasion, natomiast ich ilość — dopiero po wnikliwym i wszechstronnym zbadaniu sprawy, a nawet po zasięgnięciu opinii oddziału wojewódzkiego, czy centrali Banku Rolnego.

Istnieje obawa, by przy patrzeniu na potrzeby rolnictwa wyłącznie w ramach jednego powiatu (czy województwa) nie doprowadzić przez niewłaściwe stosowanie sankcji i żądanie upłynnienia zapasów do **nie uzasadnionego gospodarczo przerzucania zapasów z jednego przedsiębiorstwa do drugiego**. Stosowanie takiego rodzaju oddziaływania nie może mieć miejsca.

Do podejmowania prawidłowych decyzji kredytowych i do prawidłowego oddziaływania kredytem potrzebna jest, jak już wspomniano, dokładna orientacja w aktualnie posiadanych przez przedsiębiorstwa nasienne zapasach. Stąd obowiązek wnikliwych kontroli bezpośrednich i konsultacji na miejscu w magazynach. Biorąc pod uwagę pracochłonność tego rodzaju kontroli i szczupłość etatów w oddziałach terenowych Banku Rolnego, kontrole ograniczono z konieczności do minimum, to jest do jednego w zasadzie badania remanentów po zakończeniu roku gospodarczego, w okresie najniższych zapasów.

Dotychczasowe badania nie zawsze odpowiadały wymogom stawianym przed oddziałami Banku Rolnego. Wykonywano je niekiedy pobieżnie, wyrywkowo, co groziło zamrażaniem kredytów bankowych w zapasach niepełnowartościowych lub bezwartościowych. Kwoty kredytów przedsiębiorstw nasiennych są wysokie, sięgają 3,5 miliarda złotych.

Zdarzały się również przypadki, że na terenie niektórych województw nie badano wcale zapasów rezerwy nasiennej lub badano je nie dość wnikliwie, chociaż jest powszechnie wiadome, że właśnie rezerwa nasienne powinna być przy przeprowadzaniu kontroli przedmiotem specjalnej uwagi. Kredyty bankowe udzielane na jej sfinansowanie są ulgowo oprocentowane (2% w stosunku rocznym), a wartość ich sięga ostatnio jednego miliarda złotych.

Powolywanie się niektórych przedsiębiorstw na przepisy (uchwała KERM z 1960 roku), że do badania zapasów rezerwy nasiennej są upoważnione wyłącznie organa inspekcji nasiennej, jest dowodem braku znajomości podstawowych zasad kredytowania.

Inspekcja nasienna bada prawidłowość zgromadzenia rezerwy nasiennej w zatwierdzonym asortymencie i dopuszczalnym standardzie w aspekcie optymalnego zabezpieczenia potrzeb rolnictwa na lata nieurodzaju. Bank bada czy aktyw, który ma być kredytowany na ulgowych warunkach, odpowiada wymaganym normom co najmniej w zakresie standardu i siły kiełkowania i w zależności od wyników badań nalicza odsetki ulgowe, normalne, a nawet odmawia kredytowania zapasów niesłusznie zaliczonych do rezerwy.

W latach poprzednich Bank Rolny kredytował zapasy nasion rolnych na ogół w pełnej wysokości normalnie oprocentowanym kredytem, wychodząc z założenia, że przy stałych niedoborach nawet nasiona o obniżonej sile kiełkowania muszą spełniać rolę materiału siewnego.

W ostatnich latach sytuacja zmieniła się z powodu dobrych urodzajów. Ilość nasion znacznie wzrosła. Toteż zgodnie z założeniami programu nasiennego coraz większą wagę przywiązuje się obecnie do ich jakości. Stąd wynika obowiązek wnikliwych kontroli i bardziej krytycznego ustosunkowywania się do zapasów posiadanych przez przedsiębiorstwa nasienne, stąd w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości obowiązek oddziaływania za pomocą stosowania podwyższonego oprocentowania kredytów (a nawet ich ograniczenia) na porządkowanie gospodarki zapasami.

Przedsiębiorstwa typu zaopatrzeniowego, jakimi są przedsiębiorstwa nasienne, są wyczulone na tego rodzaju sankcje, odsetki od kredytów bankowych stanowią bowiem poważny procent (około 12%) w strukturze ich kosztów.

JULIAN RYBAŁKO

O przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa

Nazwa — przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa — jest używana od roku 1958 jako dodatkowa nazwa państwowych ośrodków maszynowych oraz zakładów naprawczych mechanizacji rolnictwa. Między tymi przedsiębiorstwami zachodziły do roku 1958 duże różnice w zadaniach, wyposażeniu technicznym i organizacji. Z biegiem lat różnice się zacięły i obecnie są mało widoczne.

Nowe zadania dla tych przedsiębiorstw określili w styczniu 1957 roku wytyczne KC PZPR i NK ZSL w sprawie nowej polityki rolnej, a następnie w czerwcu 1959 roku uchwały II Plenum KC PZPR i uchwały równoległe obradującego IX Plenum ZSL w sprawie węzłowych zadań rolnictwa w latach 1959—1965. W następnych latach zapadały nowe uchwały i ukazywały się nowe zarządzenia, które nakreślały nowe zadania i poszerzały dotychczasowe. Dalsze zmiany są w toku; można je w skrócie określić jako przechodzenie przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa na specjalizację, przy jednoczesnej modernizacji wyposażenia technicznego, rozbudowie filii POM i organizacji międzykółkowych baz maszynowych. Proces ten jest przyspieszany dalszym rozszerzaniem zadań.

W lipcu bieżącego roku upłynęło dziesięć lat od powołania wojewódzkich zjednoczeń przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa. Podległe im POM i zakłady naprawcze mechanizacji rolnictwa usamodzielniono

Ponadto od dnia 1 stycznia 1968 roku (wprowadzono w tych przedsiębiorstwach, podobnie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych, finansowanie zapasów nieprawidłowych w 100% funduszami własnymi. Przedsiębiorstwa nasienne, tworząc w ciężar kosztów **wysoki fundusz** ryzyka handlowego i przeceny nie powinny dopuszczać do utrzymywania się tego rodzaju zapasów w magazynach. Oczekuje się, że posunięcie to przyczyni się do dalszej poprawy ich gospodarki.

Nie można pominąć jeszcze jednej sprawy, a mianowicie nie zawsze właściwej interpretacji roli i zadań banku. W związku z tym wyjaśnia się, że od pracowników oddziałów Banku Rolnego wymaga się przede wszystkim optymalnego skredytowania potrzeb przedsiębiorstwa, poznawanych w wyniku kompleksowej oceny ich sytuacji gospodarczej i finansowej, przy wnikliwej znajomości branży. Nie można więc bagatelizować tych zadań banku i sprowadzać ich do czynności technicznych „ustalania limitów kredytowych”, jak to niekiedy — błędnie zresztą (gdyż pojęcie limitu dawno wypadło z przepisów kredytowych) — określają przedsiębiorstwa.

Z obserwacji wynika, że im szerszą wiedzę ekonomiczną posiadają pracownicy oddziałów Banku Rolnego, im większe doświadczenie, tym lepiej wywiązują się z nałożonych na bank zadań w tym zakresie.

Nie ma natomiast potrzeby (a nawet będzie uważane za szkodliwe) dążenia do kierowania przedsiębiorstwami, wchodzenia w rolę ich jednostki nadzórnej.

wtedy jako przedsiębiorstwa pracujące na pełnym rozrachunku gospodarczym, jednocześnie powiązane je z budżetem terenowym.

Od tego czasu znaczenie gospodarcze przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa oraz wartość świadczonych przez nie usług znacznie się powiększyły, będzie więc chyba pożyteczne krótko je omówić.

Usługi świadczone przez przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa. Poza działalnością podstawową, polegającą na naprawach ciągników i bardziej skomplikowanych maszyn rolniczych, przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa wykonują inne różnorodne usługi, jak produkcja i regeneracja części zamiennych do ciągników i maszyn, mechanizacja hodowli, prac podwórzowych, roboty budowlano-montażowe, elektryfikacyjne, hydrauliczne, prowadzą biura projektowe, wykonują zabiegi związane z ochroną roślin, wywożą i wysiewają wapno nawozowe, rozlewają wodę amoniakalną itp. Licząc tylko podstawowe grupy usług można ich wymienić ponad dwadzieścia.

W roku 1968 globalna wartość usług przekroczyła 11 miliardów złotych, czyli zwiększył się prawie siedmiokrotnie w porównaniu do wartości usług wykonanych w roku 1958. W roku 1970 usługi osiągną najprawdopodobniej wartość 15 miliardów złotych, co będzie oznaczało prawie dziesięciokrotny wzrost ich wartości w porównaniu do roku 1958.

Przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa, wycofując się ze świadczenia usług w zakresie robót polowych (orka, prace żniwne, omłoty), co wydaje się uzasadnione tym, że rolnictwo uspołecznione i indywidualne posiada już własny sprzęt mechaniczny do tych robót, świadczą w coraz większym stopniu usługi związane z naprawą sprzętu i produkują wszelkiego rodzaju urządzenia, części zamienne itp.

Szczególnie duży wzrost notowany jest w zakresie usług warsztatowych — ponad dziesięciokrotny, produkcji wyrobów — również ponad dziesięciokrotny, usług instalacyjno-montażowych oraz sprzedaży części zamiennych do ciągników i maszyn, materiałów pędnych i smarów oraz innych różnorodnych materiałów z branży metalowej, chemicznej i elektrotechnicznej. Proces ten obrazują liczby zawarte w tabeli 1.

plac — to dystrybutor siły roboczej, który działa bez względu na to, czy my o tym wiemy, czy nie wiemy.

Profesor Cz. Kanafojski tak oto ocenił potrzeby rolnictwa w tym zakresie: „nowoczesna technika rolnicza będzie coraz bardziej skomplikowana. Posługiwanie się nią wymaga od użytkowników coraz większych wiadomości technicznych i coraz większej kultury technicznej. Bez należytego przygotowania technicznego naszych rolników wysilek przemysłu i nakłady ogromnych kosztów, włożonych w produkcję lub import nowego parku maszynowego, będą mało efektywne”...

Zapasy. Gospodarka zapasami w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa w latach ubiegłych nie była pozytywnie oceniana ani przez oddziały wojewódzkie, ani też przez centralę Banku Rolnego. Złożyło się na to wiele przyczyn, szczególnie jednak często obser-

Tabela 1

Rodzaj usług	Wartość w milionach złotych					
	rok 1958	struktura	rok 1968 przewidywane wykonanie	struktura	rok 1970 szacunek	struktura
Usługi traktorowo-maszynowe	720	42	900	9	900	6
Odpłatne usługi warsztatowe	454	27	4 900	42	6 000	40
Produkcja wyrobów	197	12	2 000	17	2 500	17
Usługi instalacyjno-montażowe	0	0	1 100	9	1 500	10
Naprawy własnych maszyn i budynków	257	15	400	3	500	3
Sprzedaż materiałów pędnych, smarów, części zamiennych do ciągników i maszyn	75	4	2 400	20	3 600	24
Razem	1 703	100	11 700	100	15 000	100
Wskaźnik 1958 roku =	100		687		880	

Usługi traktorowo-maszynowe osiągną w roku bieżącym wartość 900 mln złotych, relatywnie jednak zmniejszą się z 42% w roku 1958 do 9% w roku 1969 i przypuszczalnie do 6% w roku 1970. Ceny pobierane za te usługi zapewniają przedsiębiorstwom mechanizacji rolnictwa rentowność nieco powyżej planu (10,1% w roku 1965, 9% w roku 1966 i około 10,8% w roku 1967), oceniane są jednak jako mało atrakcyjne w porównaniu do uciążliwości ich wykonywania.

Przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa spełniają jeszcze jedną bardzo ważną funkcję, szkołą mianowicie traktorzystów. Fachowcy są zdania, że półtora do dwóch traktorzystów powinno przypadać na jeden ciągnik, gdy tymczasem prasa podawała do wiadomości z obrad sejmowej Komisji Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego, że na koniec 1966 roku zatrudnionych było w naszym rolnictwie 91 700 traktorzystów, przy posiadaniu około 120 tysięcy traktorów rolniczych, nie licząc traktorów posiadanych przez indywidualnych rolników. Specjaliści w dziedzinie mechanizacji rolnictwa stwierdzają jednogłośnie, że jakość dostarczanych maszyn jest coraz lepsza, brak części zamiennych jest stopniowo opanowywany, gdy tymczasem brak jest dostatecznej liczby traktorzystów i problem ten nie rokuje szybkiego pozytywnego rozwiązania. Zasługuje on na głębsze rozważenie w sposób kompleksowy, wiadomo bowiem, że dobry traktorzysta, to 50% powodzenia całej akcji mechanizacji, a fundusz

wowało się zbyt małą troską, a nawet obojętnością, kierownictwa finansowego wobec przejawów nieoszczędnej gospodarki personelu technicznego warsztatów.

Tempo wzrostu zapasów było co roku duże, przekraczało często 20% stanu na początek roku, jednocześnie nie było szybsze od wzrostu sprzedaży. W miarę jednak organizowania służb ekonomicznych sprawa ta ostatnio zaczęła się nieco poprawiać. Stosunek procentowy przeciętnej wartości zapasów do globalnej wartości sprzedaży osiągnął w roku 1967 około 26,1%, w roku 1968 przewiduje się 27%, a w roku 1970 zmniejszy się przypuszczalnie do 26%.

Struktura zapasów według ich kwalifikacji ekonomicznej, obowiązującej od roku 1966, jest w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa podobna do struktury w innych przedsiębiorstwach. Obraz jej mamy w tabeli 2.

Tabela 2

Rok	Ogółem	Bieżące	Sezonowe i rezerwowe	Nieprawidłowe
1966 — wykonanie	100	86,7	9,8	3,5
1967 — wykonanie	100	75,2	22,1	2,7
1968 — przewidywane wykonanie	100	80,2	17,3	2,5

Struktura zapasów w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa nie powinna być porównywana do struktury zapasów siedmiu podstawowych resortów przemysłowych¹⁾, ze względu jednak na bardzo bliskie podobieństwo danych przytacza się je jako wyjątkowy przypadek.

Tabela 3

R o k	Ogółem	Bieżące	Sezonowe i rezerwowe	Nieprawidłowe
1967 — przewidywane wykonanie	100	79,2	17,8	3,0
1968 — plan	100	80,2	17,3	2,5

Przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa są przedsiębiorstwami małymi, obsługującymi liczne sezonowe potrzeby rolnictwa, zatem ich zapasy sezonowe powinny chyba występować w kwotach większych niż w przedsiębiorstwach przemysłowych. Skoro tak nie jest, można przypuszczać, że znajomość zapasów przez bank jest niedostateczna. Bardziej dokładne poznanie zapasów przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa mogłoby doprowadzić do zakwalifikowania ich do grupy zapasów nadmiernych i zbędnych. Taka kwalifikacja byłaby zrozumiała i prawidłowa na tle specjalizacji i rekonstrukcji branży, jaką obecnie przeżywają te przedsiębiorstwa.

Trudno również zgodzić się z poglądem, że specyfika przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa i warunki ich pracy są tak odmienne od innych przedsiębiorstw, że wymagają ulgowych zasad kredytowania, wykraczających poza ramy przewidziane w instrukcji Nr A/8 o kredytowaniu przedsiębiorstw.

Z uznaniem należy podkreślić, że w resorcie rolnictwa nastąpiła zmiana w poglądach na zakres występowania zapasów sezonowych w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa. W związku z tym postuluje się, żeby do wytycznych resortu o planie finansowo-gospodarczym na rok 1969 wprowadzono poszerzone pojęcie sezonowości również na inne zapasy niż woda amoniakalna, wapno nawozowe czy inne środki chemiczne stosowane w rolnictwie. Do czasu ukazania się wytycznych resortu w tym zakresie należy konsekwentnie stosować przepisy instrukcji Nr A/8. Wydaje się, iż dodatkowe wyjaśnienia centrali Banku Rolnego z dnia 10 stycznia 1966 roku są nadal aktualne. Należy także stopniowo i coraz krytyczniej oceniać dążenie przedsiębiorstw do uzyskania korzystnej dla siebie kwalifikacji zapasów.

Środki trwałe. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa były realizowane do końca pierwszej pięciolatki tylko przy minimalnym udziale kontroli bankowej. Dopiero od pierwszego roku drugiej pięciolatki, to jest od roku 1961, kiedy zinentaryzowano i przeceniono środki trwałe, zaistniały lepsze warunki do określenia faktycznego stanu środków trwałych, ich struktury, produktywności, zużycia itp. Do tego czasu kierunki nakładów często zmieniały się w zależności od doraźnych zadań. Obecnie zadania są bardziej ustabilizowane, bardziej długofalowe; przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa są w stanie coraz świadomiej konkretyzować swoje potrzeby i coraz energiczniej zabiegać o ich realizację. Zwiększyły

się również możliwości w tym zakresie; jeśli w roku 1960 nakłady inwestycyjne osiągnęły 263 mln złotych, to w roku 1964 przekroczyły już jeden miliard złotych, zaś w roku 1965 około 1,4 miliarda złotych. Założenia bieżącej pięciolatki w kwocie 7,8 mld złotych będą realizowane w kwocie nie mniejszej niż 5,7 mld złotych, z czego więcej niż 50% wydatkuje się na zakup wyposażenia warsztatowego, zakup środków transportowych i maszyn specjalistycznych.

Produktywność środków trwałych zwiększała się z roku na rok. Na jeden złoty środków trwałych przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa osiągnęły w roku 1961 sprzedaż usług o wartości 56 groszy, w roku 1966 — jeden złoty, a w roku bieżącym — jeden złoty i 30 groszy. Coraz bardziej odczuwają one ciężar utrzymania środków trwałych, a szczególnie budynków i budowli. W strukturze środków stanowiły one 56,3% w roku 1967.

Wartość ogółu środków trwałych osiągnęła w końcu 1967 roku 8,5 mld złotych, z czego na budynki i budowle przypadało około 4,8 mld złotych, na maszyny i ciągniki rolnicze około 1,6 mld złotych, na maszyny i urządzenia warsztatowe około 0,7 mld złotych oraz na pozostałe 1,4 mld złotych.

Braki w wyposażeniu, a szczególnie jeśli chodzi o przyrządy pomiarowe, stanowią dla przedsiębiorstwa poważne kłopoty. Bliższą charakterystykę środków trwałych za ostatnie dwa lata przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Wyszczególnienie	Rok 1967 — wykonanie		Rok 1968 — przewidywane wykonanie	
	w mln zł	struktura	w mln zł	struktura
Dział usług traktorowo-maszynowych	2 012	23,6	1 983	22,1
w tym:				
budynki i budowle	365	4,3		
maszyny rolnicze	292	3,4		
traktory i samochody	1 288	15,1		
Dział usług warsztatowych	2 610	30,6	2 794	31,1
w tym:				
budynki i budowle	1 584	18,6		
maszyny i urządzenia techniczne	602	7,0		
Grupy instalacyjno-montażowe	87	1,0	95	1,1
Filie państwowych ośrodków maszynowych	1 406	16,5	1 598	17,8
w tym:				
Budynki i budowle	1 150	13,5		
maszyny i urządzenia techniczne	135	1,6		
Administracja	1 387	16,3	1 449	16,1
w tym:				
budynki	741	8,7		
Środki trwałe działalności pozaoperacyjnej	1 019	12,0	1 067	11,8
w tym:				
budynki	957	11,2		
R a z e m	8 521	100,0	8 986	100,0

¹⁾ Zaczepnięto z wytycznych prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 27 listopada 1967 r. w sprawie działalności ekonomicznej oddziałów NBP w roku 1968.

Aby wyrównać dysproporcje w wyposażeniu, przedsiębiorstwa ograniczają udział robót budowlano-montażowych, jednocześnie przeznaczają ponad 51,8% planowanych na rok 1968 nakładów inwestycyjnych na zakupy maszyn, urządzeń warsztatowych i oprzyrządowania. Podobnie będą się kształtowały kierunki nakładów w roku 1970. Następny okres pięcioletni przewiduje dwie trzecie planowanych nakładów na zakupy.

Rola banku w dążeniu przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa do polepszenia struktury środków trwałych, co w danych okolicznościach oznaczałoby zmniejszenie obudowy w ogólnej wartości tych środków i zwiększenie udziału maszyn i urządzeń technicznych, powinna być bardziej aktywna i jednocześnie nacechowana życzliwym krytycyzmem i dużą znajomością branży i jej ekonomiki. Wydaje się, iż nieodzownym warunkiem jest dalsza, konsekwentnie prowadzona integracja zagadnień eksploatacyjnych i inwestycyjnych na wszystkich szczeblach organizacyjnych Banku Rolnego.

System finansowy. Dwa zarządzenia ministra finansów z dnia 18 maja 1966 roku (MP nr 26, poz. 133 i 134) rozciągnęły obowiązującą uchwałę Nr 280 Rady Ministrów w sprawie zasad gospodarki finansowej na przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa. Zasady gospodarki finansowej wojewódzkich zjednoczeń przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa podporządkowano zaktualizowanym przepisom uchwały Nr 35 Rady Ministrów z dnia 17 stycznia 1963 roku (MP Nr 12 z 1963 r. oraz MP Nr 61 z 1965 r.).

Paragrafy: 2, 3 i 4 uchwały Nr 280 nie mają jednak zastosowania do przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa, gdyż moc ich zawiesiły powołane wyżej zarządzenia z dnia 18 maja 1966 roku. Szczegóły postanowień obu zarządzeń są następujące:

a) produkcja lub usługi świadczone przez przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa mogą nie zapewnić osiągnięcia rentowności,

b) lista wyrobów i usług, na które mają być udzielane dotacje przedmiotowe, nie dotyczy przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa,

c) dyrektor zjednoczenia może dokonywać redystrybucji pozostałej do dyspozycji przedsiębiorstwa części nie wykorzystanego funduszu inwestycyjno-remontowego,

d) dyrektor zjednoczenia jest upoważniony do przejęcia od przedsiębiorstw funduszu rezerwowego na rachunek funduszu rezerwowego zjednoczenia,

e) przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa rozliczają się z budżetem nie bezpośrednio właściwej rady narodowej, lecz za pośrednictwem wojewódzkiego zjednoczenia z budżetem wojewódzkiej rady narodowej,

f) z otrzymanych wpłat z zysku przedsiębiorstw rentownych zjednoczenie pokrywa przede wszystkim planowane straty oraz planowany wzrost funduszy własnych w obrocie przedsiębiorstw deficytowych.

Przytoczone postanowienia odbiegają daleko od powszechnie obowiązujących zasad. Zwiększyły one w sposób zasadniczy możliwości finansowe zjednoczeń, poza tym zwiększyły ich operatywność w udzielaniu pomocy finansowej przedsiębiorstwom słabym kosztem przedsiębiorstw dobrze pracujących. Niewątpliwie jednak zmniejszyły samodzielność i odpowiedzialność przedsiębiorstw za złe rezultaty swojej gospodarki. Zmniejszone zostały poza tym bodźce do pro-

wadzenia gospodarki na zasadach pełnego rozrachunku gospodarczego.

Rentowność. Prawie od dziesięciu lat rentowność całokształtu działalności przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa oscylowała poniżej 5% sprzedaży. W roku 1965 oraz 1967 przekroczyła nieco 5%.

Wskaźniki rentowności z tytułu podstawowych usług warsztatowych były niższe. W roku 1965 przedsiębiorstwa te osiągnęły 3,8%, w roku 1966 — 2,5%, a w roku 1967 około 3,7%. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa uzyskiwały je z dużym wysiłkiem, pobierając z reguły ceny wyższe niż ustalił resort, szczególnie zaś za remonty główne ciągników. Różnica między ceną ustaloną a pobieraną była dość znaczna. Zamiast na przykład 17,1 tysięcy złotych za główną naprawę ciągnika klasy Ursus C-328, przedsiębiorstwa liczyły, stosując kalkulację wynikową, od 26 tys. złotych do 32 tys. złotych.

Udział zysku z tytułu usług warsztatowych wyniósł w 1967 roku 28,3% zysku z całokształtu działalności. Był on za mały, aby zapewnić przedsiębiorstwom mechanizacji rolnictwa utworzenie dla załogi dostatecznego funduszu z tytułu osiągnięć ekonomicznych. Kierownictwo przedsiębiorstw dążyło poza tym do zapewnienia stałych i dobrych zarobków, żeby w ten sposób zmniejszyć płynność kadr fachowców. Aby osiągnąć ten cel przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa przyjmowały produkcję pozaplanową, lecz wysokorentowną. Takie możliwości można było uzyskać przez kooperację z przemysłem ciężkim, handlem wiejskim, PKS, PKP itp. Możliwości te wykorzystano skwapliwie. Zysk z produkcji tego rodzaju zwiększył się w roku 1967 do 179 mln złotych, osiągając 37% ogólnej kwoty wypracowanego zysku z całokształtu działalności. Wskaźnik rentowności w tym dziale wyniósł w 1966 roku 14,2%, w roku 1967 już 15,4%. W roku bieżącym nie będzie on gorszy. Z tego stosunkowo wysokiego zysku przedsiębiorstwa te pokrywały część swych stałych kosztów (m.in. koszty amortyzacji), które w przypadku małej rentowności powiększyłyby w rezultacie ceny usług dla rolnictwa.

Podsumowanie. Kółka rolnicze oraz PGR narzekają na wysokie ceny usług przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa. Gdyby jednak przedsiębiorstwa te zaniechały wykonywania wysokorentownych usług dla odbiorców spoza rolnictwa, usługi dla rolnictwa musiałyby być droższe niż to jest obecnie. Z powyższej sytuacji wynika następujący wniosek:

— przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa są zainwestowane niewłaściwie w stosunku do wykonywanych obecnie zadań. Ich usługi dla rolnictwa muszą być obecnie drogie i nie mogą się mieścić w ustalonych przed laty cennikach resortu rolnictwa.

Przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa, przechodząc na rozrachunek gospodarczy, uzyskały zezwolenie na pokrywanie ze środków funduszu inwestycyjno-remontowego wydatków z tytułu bieżących napraw środków trwałych.

Inne przedsiębiorstwa pokrywają takie wydatki ze środków obrotowych. W związku z tym powstaje pytanie, czy obecna sytuacja finansowa przedsiębiorstw mechanizacji rolnictwa wymaga utrzymania na dalsze lata szczególnych postanowień, czy też nie można zastosować wobec nich takich samych zasad, jakie obowiązują inne przedsiębiorstwa, a szczególnie w zakresie ustalania cen zapewniających przedsiębiorstw rentowność, w zakresie rozliczeń z budżetem,

dotacji przedmiotowych, podziału amortyzacji itp. Wydaje się, że odpowiedź na takie pytanie może być twierdząca, pod warunkiem że realizacja odnośnych decyzji odbywałaby się sukcesywnie.

Zapasy gromadzone przez przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa w celu wykonywania wysokoren-townej produkcji, która nie mieści się zasadniczo w zadaniach statutowych tych przedsiębiorstw (jest bowiem przeznaczona dla odbiorców spoza rolnictwa),

JADWIGA SIKORSKA

Rozwój indywidualnego budownictwa mieszkaniowego typu miejskiego

Indywidualne budownictwo mieszkaniowe jest, obok budownictwa spółdzielczego, formą budownictwa realizowanego ze środków własnych ludności.

Rozwój budownictwa indywidualnego na szerszą skalę stał się możliwy dopiero w wyniku sprzyjającej polityki po roku 1956, kiedy to zaczęły funkcjonować rozwiązania wprowadzające pomoc państwa na budownictwo indywidualne¹⁾.

Zakres i rozmiary pomocy państwa na budownictwo indywidualne zostaną przedstawione w niniejszym artykule.

*

* * *

Jak wiadomo, pomoc finansowa państwa jest udzielana w formie:

— długoterminowego kredytu bankowego na budowę domu,

— średnioterminowego kredytu z zakładowych funduszy mieszkaniowych na uzupełnienie środków własnych (10% wartości kosztorysowej budowy — spłata w ciągu 5 lat),

— średnioterminowego kredytu bankowego na uzupełnienie środków własnych (dwie trzecie obowiązujących środków własnych) i długoterminowego kredytu na zakup działek dla nauczycieli budujących na wsi i w miastach do 2 tysięcy mieszkańców (spłata w ciągu 5 i 45 lat).

Najpoważniejsze znaczenie dla budownictwa indywidualnego ma długoterminowy kredyt bankowy²⁾. Wykorzystanie długoterminowych kredytów bankowych na budownictwo indywidualne przedstawia tabela 1.

Mimo że w latach 1956—1960 i 1961—1965 pomoc finansowa państwa utrzymywała się prawie na jednakowym poziomie, nakłady w latach 1961—65 podwyższyły się blisko o 50%; świadczy to o wzroście zaangażowania w tym okresie środków własnych ludności w budownictwo indywidualne. Natomiast w

nie są dla banku sprawą obojętną, nawet w tych przypadkach, gdy wykazują szybką rotację. W przypadku wydłużania się rotacji, na przykład z powodu zaniechania danej produkcji z winy którejkolwiek strony, sprawa ich kredytowania staje się wątpliwa. W takich przypadkach należałoby przyjąć zasadę, że zapasy te powinny znajdować pokrycie nie w kredytach bankowych, lecz we własnych środkach obrotowych wykonawcy lub nawet zleceniodawcy.

Tabela 1
(w milionach złotych)

Okres	Wykorzysta- nie kredytu	Nakłady na budownictwo indywidualne ogółem	Procent 2 : 3
1	2	3	4
1956—1960	3 008	13 990	21,5
1961—1965	2 963	21 007	14,1
1966—1970 (plan)	5 050	20 500	24,6

Źródło: rubryka 2 — ewidencja księgowa BI; rubryka 3 — dane IGM, a w odniesieniu do lat 1966—1970 uchwała nr 219/66 RM.

planie na lata 1966—1970 zarówno rozmiary kredytu, jak i jego udział w nakładach na budownictwo indywidualne ulegają poważnemu zwiększeniu, przy braku wzrostu nakładów. Udział kredytu bankowego wzrósł o 10% i wynosi w bieżącym planie około 25% nakładów na budownictwo indywidualne.

Zwiększenie udziału kredytu bankowego jest związane z jednej strony z przystąpieniem do budowy osób mniej zasobnych finansowo, z drugiej zaś strony tendencją do budowy większych mieszkań przez część budujących, czego bez pomocy państwa nie mogliby zrealizować. Na przykład w Warszawie i województwie warszawskim wzrost przeciętnego kredytu na mieszkanie kształtował się ostatnio następująco:

Rok	Warszawa	Województwo warszawskie
1965	78,6 tys. zł	71,1 tys. zł
1966	75,3 tys. zł	73,4 tys. zł
1967	88,0 tys. zł	79,0 tys. zł

Źródło: materiały BI

2) Według aktualnych przepisów kredyt bankowy może być przyznany na budowę przez osoby fizyczne domów jednorodzinnych i lokali w małych domach mieszkalnych, których ogólna powierzchnia użytkowa nie przekracza 110 m² lub 140 m², jeżeli część mieszkania zostanie przeznaczona na potrzeby wynikające z określonej pracy zawodowej właściciela (np. gabinety lekarskie, dentystyczne, pracownie plastyczne, warsztaty rzemieślnicze). Wysokość kredytu bankowego nie może przekraczać: 100 tys. zł na Ziemiach Zachodnich i Północnych oraz w gromadach, osiedlach i miastach liczących do 100 tys. mieszkańców i 90 tys. zł na pozostałych terenach. Warunkiem uzyskania kredytu jest własność działki budowlanej lub inne prawo rzeczowe uprawniające do zabudowy działki oraz posiadanie przez budującego własnego wkładu w wysokości co najmniej 25% globalnych kosztów budowy na Ziemiach Zachodnich i Północnych oraz gromadach, osiedlach i miastach liczących do 100 tys. mieszkańców lub 30% globalnych kosztów budowy na pozostałych terenach.

1) Uchwała 270 Prezydium Rządu z dnia 24.12.1954 r. i uchwała 81 RM z dnia 15.3.1957 r. Kontynuacja wymienionych uchwał jest aktualnie obowiązująca uchwała nr 129 RM z dnia 22.5.1965 r. w sprawie pomocy państwa przy budowie przez osoby fizyczne domów jednorodzinnych i lokali w małych domach mieszkalnych; przewiduje ona pomoc państwa na budownictwo indywidualne w formie: 1) udzielania długoterminowego kredytu bankowego, 2) odstępowania działek budowlanych, 3) udostępniania projektów typowych, 4) ułatwiania zaopatrzenia materiałowego, 5) przyjmowania w miarę możliwości wykonawstwa robót budowlanych przez jednostki państwowe, 6) ułatwiania odbudowy nie użytkowanych domów jednorodzinnych, 7) popierania produkcji materiałów budowlanych z miejscowych surowców, 8) prowadzenia poradnictwa i instruktażu.

W powyższej sytuacji następuje zmiana struktury budownictwa indywidualnego, na korzyść budownictwa kredytowanego; udział budownictwa kredytowanego wzrósł z 33% w roku 1956 do 47% w roku 1965 (w mieszkaniach). W świetle zaobserwowanej sytuacji dalszy wzrost budownictwa indywidualnego jest ściśle związany z wysokością kredytowej pomocy państwa. Wymaga to jednak usprawnienia trybu rozdziału kredytów na budownictwo indywidualne. Obecnie jest on bowiem dość kłopotliwy. Przedstawia się mianowicie następująco:

Rozmiary pomocy kredytowej państwa w planach gospodarczych są określane limitem globalnym, z podziałem na poszczególne województwa. Rozdział limitu kredytowego na prezydia powiatowych (miejskich) rad narodowych jest dokonywany przez WRN na mocy odpowiednich uchwał. Corocznie trwa, w ramach przydzielonych limitów, akcja przyznawania kredytów osobom fizycznym budującym indywidualnie. Złożone wnioski kredytowe, wraz z wymaganą dokumentacją, są kontrolowane przez wydziały gospodarki komunalnej i mieszkaniowej pod względem kompletności i prawidłowości, a następnie są kwalifikowane przez komisje z udziałem przedstawicieli Banku Inwestycyjnego. Po przeprowadzeniu postępowania przewidzianego przepisami, decyzje kredytu są przekazywane do wykonania Bankowi Inwestycyjnemu. Stosowany obecnie tryb przyznawania kredytów jest dość przewlekły, gdyż od momentu złożenia wniosku o kredyt do przekazania bankowi decyzji o przyznaniu kredytu upływa parę miesięcy (3 do 6).

Ogólnie można ocenić, że przyznawane roczne limity kredytowe na budownictwo indywidualne w zasadzie pokrywały zapotrzebowanie w skali krajowej. Jednakże w poszczególnych województwach występowały pewne nadwyżki lub niedobory limitów. Stosowana od dwóch lat praktyka blokowania w połowie roku nie wykorzystanych limitów kredytowych i powtórny ich rozdział na województwa, w których występuje nie zaspokojone zapotrzebowanie na kredyty, nie zdaje jednak w pełni egzaminu. Powodem tego jest wydłużony cykl rozprowadzania limitów, który uniemożliwia wykorzystanie ich w sezonie budowlanym danego roku. Z tego względu akcja powtórnej redystrybucji limitów kredytowych nie likwiduje okresowych braków limitów na terenach wykazujących szczególne zapotrzebowanie na kredyty dla budownictwa indywidualnego (np. województwo białostockie, bydgoskie, krakowskie, łódzkie, poznańskie i rzeszowskie).

Sprzedaż przez państwo działek budowlanych dla ludności objęła w latach 1957—65 około 52 tys. działek, co stanowi orientacyjnie około 28% działek zabudowanych w tym okresie. Indywidualne budownictwo mieszkaniowe jest zatem realizowane głównie na działkach prywatnych. Ilość odstępowanych przez państwo działek budowlanych nie pokrywa zapotrzebowania ludności, przekraczającego znacznie aktualne możliwości państwa w tym zakresie. Popyt na działki odstępowane przez państwo wynika z dogodnych warunków wieczystego użytkowania³⁾.

System opłat za działki nabywane od państwa umożliwia wejście w posiadanie działki tym osobom, które nie mogły zdobyć się na zakup działki za jednorazową opłatą. Państwo, szukając sposobu złagodzenia istniejących braków w zakresie terenów pod budowę, ograniczyło wielkość działek pod budownictwo indywidualne (150—700 m²), uzależniając ją od sposobu zabudowy oraz zaleciło realizację tego budownictwa na terenach nie uzbromionych. Decyzje te nie rozwiązują jednak na dłuższą metę zagadnienia istniejącego niedoboru działek państwowych.

Sprzedaż dokumentacji typowej dla budownictwa indywidualnego w latach 1956—1966 wyniosła około 82 tys. projektów typowych. Szacunkowo można ocenić, że na podstawie dokumentacji typowej realizuje się około 40% budownictwa indywidualnego. Aktualnie w zestawie projektów typowych znajduje się 31 rozwiązań. Koszt jednego egzemplarza dokumentacji typowej wynosi, w zależności od rodzaju odbitek, 250, 300 i 400 złotych, co przy zakupie 2 egzemplarzy dokumentacji wynosi 500 do 800 złotych, podczas gdy indywidualne wykonywanie dokumentacji kosztuje 3 do 10 tys. złotych. Niedostateczne wykorzystywanie dokumentacji typowej budujący uzasadniają wysokim kosztem jej adaptacji (1, 2, do 5 tys. zł). Dokumentacja indywidualna ma tę zaletę, że budujący otrzymuje projekt zgodny z jego upodobaniami, podczas gdy dokumentacja typowa w wielu przypadkach nie odpowiada ani indywidualnym gustom, ani też zapotrzebowaniu pod względem struktury i rozwiązania funkcjonalnego mieszkań.

Budownictwo indywidualne jest zaopatrywane w materiały budowlane prawie wyłącznie przez państwo. Pomoc państwa na tym odcinku stanowi więc podstawowy warunek realizacji tego budownictwa. W zakresie podstawowych materiałów budowlanych pewne braki wynikają z nierytmiczności dostaw i występują w sezonie budowlanym. Powszechniej natomiast odczuwa się niedobory materiałów instalacyjnych. Braki, o których mowa, wpływają hamująco na postęp realizacji budownictwa indywidualnego. Według danych GUS 26% budynków jednorodzinnych, oddanych do użytku w roku 1966, było realizowanych w okresie dłuższym niż 36 miesięcy.

* * *

W wyniku sprzyjającej polityki państwa, polegającej na udzielaniu budownictwu indywidualnemu pomocy finansowej i rzeczowej w przedstawionych rozmiarach, w latach 1956—65 uzyskano następujące efekty rzeczowe budownictwa indywidualnego:

Okres	Tysiące izb	Udział procentowy w budownictwie mieszkaniowym ogółem
1956-60	315,2	25,9
1961-65	404,0	21,9
1966-70	413,5	19,0
1971-75	420,0	14,5

(założenia)

Po wojnie do roku 1965 oddano do użytku w ramach budownictwa indywidualnego 907,7 tysiąca izb; przewiduje się, że do roku 1975 liczba ta wzrośnie w przybliżeniu do 1 740 tys. izb. W latach 1956—60 i 1961—65 najwięcej budowano indywidualnie, w stosunku do ogólnokrajowej liczby mieszkań, w wo-

³⁾ Okres opłat wynosi 99 lat, a wysokość — w zależności od strefy i uzbrojenia — (za 300 m² działki) około 400—1000 zł rocznie, podczas gdy koszt zakupu prywatnej działki wynosi około 30—50 tys. zł (za 500 m²).

jewództwach: katowickim 24,1% i 21,6%, krakowskim 11,6% i 9,6%, poznańskim 9,9% i 10,6%; najmniej zaś w województwach: szczecińskim 0,1% i 0,2%, wrocławskim 0,2% i 0,2%, zielonogórskim 0,2% i 0,3%.

Przeciętna wielkość zrealizowanych mieszkań wykazuje tendencję wzrostu z 63,9 m² powierzchni użytkowej w roku 1957 do 76 m² w roku 1966, przy czym mieszkania kredytowane utrzymują się w zasadzie w granicach 84 m² powierzchni użytkowej, podczas gdy mieszkania niekredytowane, aktualnie mniejsze blisko o 7 m², wykazują wzrost z 52,4 m² powierzchni użytkowej w roku 1957 do 67 m² w roku 1966. Powierzchnia przeciętnego mieszkania jest zatem znacznie mniejsza od powierzchni dopuszczalnej do kredytowania, to jest 110–140 m² powierzchni użytkowej. Stabilizacja wielkości mieszkań kredytowanych jest wynikiem oddziaływania polityki kredytowej, preferującej mieszkania o powierzchni użytkowej do 85 m². Poprawę warunków mieszkaniowych, uzyskaną w wyniku realizacji budownictwa mieszkaniowego (z 1,55 osób na jedną izbę w 1960 roku do 1,46 osób na jedną izbę w roku 1965), osiągnięto więc także dzięki efektom budownictwa indywidualnego.

Polepszenie sytuacji mieszkaniowej indywidualnie budujących dotyczy głównie pracowników fizycznych, stanowiących podstawową grupę realizatorów tego budownictwa. Strukturę społeczno-zawodową osób, które zasiedliły budownictwo indywidualne w latach 1960–1966 przedstawia tabela 2.

Tabela 2

T r e ś ć	L a t a						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Ogółem budujący	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
z tego:							
pracownicy fizyczni	60,4	62,0	61,4	63,8	62,7	63,9	64,0
pracownicy umysłowi	35,9	35,2	35,8	33,8	34,7	32,9	33,0
inni	3,7	2,8	2,8	2,4	2,6	3,2	3,0

Zródło: dane MGK

Największy udział robotników w budownictwie indywidualnym obserwuje się w województwach najbardziej uprzemysłowionych, gdzie płace kształtują się stosunkowo najwyższymi. Na podkreślenie zasługuje fakt, że nakłady na budownictwo indywidualne są w całości finansowane środkami własnymi ludności. Pomoc kredytowa państwa stanowi jedynie czasowe uzupełnienie brakujących środków. Zaangażowanie środków własnych ludności w budowę mieszkań indywidualnych podawane jest w tabeli 3.

Ogółem budownictwo indywidualne w latach 1956–1970 zaangażowało około 48 mld zł środków własnych, w tym na spłatę kredytów około 4 mld złotych.

Budownictwo indywidualne koncentruje się aktualnie w województwach centralnych i równocześnie najbardziej uprzemysłowionych, takich jak: katowickie 21,1%, poznańskie 11,4%, krakowskie 9,3%, warszawskie 8,7% — co stanowi łącznie 50,5% planu krajowego budownictwa indywidualnego. Najsłabiej zaś rozwija się ta forma budownictwa w województwach: wrocławskim 0,2%, koszalińskim, szczecińskim

Tabela 3

Okres	Nakłady w mln zł	Środki własne w mln zł	Procentowy udział środków własnych
1956 — 60	13 990	10 982	78,5
1961 — 65	21 007	18 044	85,9
1966 — 70 (plan)	20 500	15 450	75,4
1956 — 1970	55 497	44 476	80,1

i zielonogórskim po 0,3%, olsztyńskim 1,3% — łącznie 2,4% planu krajowego.

O nasileniu budownictwa indywidualnego na poszczególnych terenach decydują określone upodobania i przyzwyczajenia ludności. Powszechne zamiłowanie do budownictwa jednorodzinne wykazuje ludność powiązana z przemysłem górniczym i hutniczym oraz ludność zamieszkała w małych miastach i osiedlach. Mniejsza zainteresowanie budownictwem indywidualnym w podanych wyżej województwach jest wynikiem w głównej mierze stosunkowo lepszych warunków mieszkaniowych. Według danych GUS w latach 1961–65 największą intensywnością odznaczało się budownictwo indywidualne w miastach o liczbie mieszkańców od 10 do 100 tysięcy. W okresie tym zarysowała się niepokojąca tendencja zmniejszania się udziału budownictwa indywidualnego na terenie miast poniżej 10 tysięcy mieszkańców — z 34,9% w roku 1961 do 31,5% w roku 1965, mimo że budownictwo indywidualne stanowi na tych terenach główną, a niekiedy jedyną formę zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

W związku z tym w wielu małych miasteczkach sytuacja mieszkaniowa jest trudna, co wynika z niedostatecznego rozwoju budownictwa mieszkaniowego, zwłaszcza spółdzielczego i indywidualnego przy ograniczeniu budownictwa państwowego. W niektórych miastach budownictwo mieszkaniowe nie pokrywa nawet ubytków zasobów mieszkaniowych, a niedobory mieszkaniowe uniemożliwiają rozwój i aktywizację tych miast. Aktualną politykę kredytową cechuje pewna sztywność, która nie stwarza możliwości preferowania indywidualnego budownictwa mieszkaniowego na terenie małych miast zamieszkałych przez ludność stosunkowo mniej zarabiającą, a szczególnie małych miasteczek, gdzie budownictwo indywidualne stanowi główną albo jedyną formę zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

Brak jest ścisłych danych w zakresie przeciętnego kształtowania się kosztów budownictwa indywidualnego. Aktualnie koszt ten utrzymuje się na przeciętnym poziomie kosztów jednostkowych budownictwa uspołecznionego wielorodzinnego. Zważywszy, że budownictwo indywidualne nie ponosi kosztów urządzeń towarzyszących, które obciążają budownictwo uspołecznione (np. urządzenia handlowe, usługowe itd.), a standard jego wyposażenia jest ogólnie niższy niż w budownictwie uspołecznionym, należy uznać, że budownictwo indywidualne jest stosunkowo drogie.

Wydaje się, że główne przyczyny tego stanu rzeczy tkwią w tradycyjnym systemie wykonawstwa budownictwa indywidualnego, na co składają się zarówno stosowane materiały, jak i rzemieślniczy sposób jego realizacji, którego koszt przekracza przyjmowane ceny

kosztorysowe. Według aktualnych projektów typowych koszt budownictwa indywidualnego waha się w granicach 2 360—3 530 zł za metr kwadratowy powierzchni użytkowej. Koszt budynków wynosi aktualnie przeciętnie, na przykład w województwie warszawskim około 200 tysięcy złotych, a w Warszawie 200—300 tysięcy złotych.

* * *

Na tle przedstawionych danych nasuwa się stwierdzenie, że budownictwo indywidualne, ze względu na jego znaczny udział w budownictwie mieszkaniowym, odegrało w ostatnich latach (po roku 1956) poważną rolę w polepszeniu sytuacji mieszkaniowej w Polsce. Niezależnie od tego, w wyniku zaangażowania w budownictwie indywidualnym poważnych środków własnych ludności, przyniosło ono gospodarce narodowej korzyści polegające na odciążeniu budżetu państwa od ponoszenia wydatków inwestycyjnych i eksploatacyjnych na znaczną część budownictwa mieszkaniowego oraz na związaniu określonej kwoty dochodów ludności, co ułatwiło w pewnym stopniu utrzymywanie równowagi rynkowej. Z powyższych względów

budownictwo indywidualne należy uznać, z punktu widzenia gospodarczego, za celowe i pożyteczne, a tym samym zasługujące na poparcie i pomoc państwa.

Dalszy rozwój budownictwa indywidualnego jest uzależniony od rozmiarów pomocy rzeczowej i finansowej państwa, a w przyszłości od unowocześnienia zarówno metod wykonawstwa, jak też stosowanych materiałów. Na wzrost rozmiarów budownictwa indywidualnego mogłoby wpłynąć uelastycznienie wysokości kredytu bankowego (wysokość i warunki spłaty) w zależności od stopnia zamożności oraz potrzeb mieszkaniowych poszczególnych terenów.

Nie bez znaczenia dla rozwoju budownictwa indywidualnego byłoby również uproszczenie trybu rozdziału i przyznawania kredytów na budownictwo indywidualne. Odpowiednie usprawnienie na tym odcinku można by osiągnąć przenosząc decyzje kredytowe do Banku Inwestycyjnego oraz wprowadzając szacunkowe limitowanie kredytu bankowego w skali kraju, zamiast dotychczasowego ustalania limitów dyrektywnych na województwa. Spowodowałoby to generalne zmniejszenie społecznego nakładu pracy, związanego z obsługą kredytowania oraz skrócenie cyklu i ograniczenie czynności wykonywanych przez kredytobiorców.

STEFAN PERCZYŃSKI

Rynek eurowalutowy

Rynek eurowalutowy przedstawia stosunkowo nowy, lecz wysoce ekspansywny i atrakcyjny element w finansach międzynarodowych. Popularność jego stale wzrasta, szczególnie w czołowych uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych. Jest on rynkiem międzynarodowym, na którym w oparciu o wolną grę podaży i popytu przeprowadzane są transakcje lokacyjno-pożyczkowe w różnych walutach wymienialnych. Wkłady i pożyczki, realizowane w jakimś ośrodku finansowym, opiewają na walutę nie krajową, lecz zagraniczną, zwaną wówczas eurowalutą. Eurowaluta nie jest jakąś specjalną walutą, bowiem nie różni się od poszczególnej waluty krajowej. Określenie „euro” pozostaje w związku ze sposobem, w jaki środki finansowe lokowane są i wypożyczane. Przykładowo, jeśli właściciel dolarów, marek zachodniemieckich lub franków szwajcarskich deponuje je w banku londyńskim czy paryskim, to tworzy on wówczas eurowaluty: eurodolary, euromarki, eurofranki.

Wkłady eurowalutowe stanowią z kolei bazę do udzielania pożyczek eurowalutowych. Transakcje eurowalutowe nie są jednak operacjami normalnymi, przeprowadzanymi na rynkach dewizowych. Na rynku dewizowym następuje akt kupna-sprzedaży kasowej lub na termin, natomiast transakcje eurowalutowe mają charakter dłużniczo-wierzycielski. Bank handlowy, przeprowadzający transakcje eurowalutowe jest zwykle jednocześnie dłużnikiem (wobec właściciela wkładu eurowalutowego) i wierzycielem (wobec kredytobiorcy, któremu udzielił pożyczki eurowalutowej).

Określenie „euro” nie pokrywa się już obecnie w pełni z faktycznym zasięgiem geograficznym. Okreś-

lenie to pochodzi z okresu pierwotnego, kiedy transakcje lokacyjno-pożyczkowe w walutach obcych dokonywane były w praktyce na rynkach zachodnioeuropejskich. Obecnie transakcje te przeprowadzają również banki pozaeuropejskie, zwłaszcza banki japońskie i kanadyjskie. Określenie „euro” obejmuje obecnie wkład lub pożyczkę dokonaną w dowolnej wymienialnej walucie zagranicznej i w dowolnym zagranicznym ośrodku finansowym — niekoniecznie europejskim. Głównymi ośrodkami transakcji eurowalutowych pozostają jednak nadal rynki europejskie: Londyn, Zurich, Frankfurt i Paryż.

Teoretycznie eurowalutą może być każda waluta wymienialna zewnętrznie, jednak w praktyce dotychczasowej do eurowalut zalicza się waluty czołowych krajów uprzemysłowionych, przede wszystkim dolary amerykańskie, funty szterlingi, marki zachodniemieckie, franki szwajcarskie, franki francuskie, liry włoskie i guldeny holenderskie. Ze względu na dominujący udział dolarów w operacjach eurowalutowych, rynek eurodolarowy traktuje się często jako synonim rynku eurowalutowego.

Formy operacji finansowych rynku eurowalutowego ciągle się jeszcze rozwijają, a znaczenie jego w finansach międzynarodowych stale wzrasta. Przyjmowanie wkładów i udzielanie pożyczek w walutach obcych było wprawdzie znane już w okresie międzywojennym. Operacje te przeprowadzane były jednak wówczas sporadycznie i w rozmiarach stosunkowo niewielkich. Zwiększenie rozmiarów transakcji eurowalutowych nastąpiło dopiero w latach pięćdziesiątych. Duży wpływ na rozwój rynku eurowalutowego wywarły ostre restrykcje rządu brytyjskiego z roku 1957, ograniczające bankom brytyjskim do-

tychczasową swobodę w udzielaniu obcokrajowcom kredytów w walucie brytyjskiej na cele finansowania handlu zagranicznego. W miejsce ograniczonych kredytów w funtach szterlingach, banki brytyjskie na podstawie uzyskanych wkładów dolarowych zwiększyły poważnie swym klientom kredyty w dolarach amerykańskich. Dalszym silnym bodźcem do zwiększenia transakcji eurowalutowych było przywrócenie wymiennalności zewnętrznej walutom zachodnioeuropejskim w końcu roku 1958. Od tej pory rozpoczęła się również wzmogona podaż dolarów na rynkach zachodnioeuropejskich w konsekwencji chronicznej i wysokiej deficytowości amerykańskiego bilansu płatniczego.

W latach 1961—1962 wystąpiła duża rozpiętość między wysokim oprocentowaniem wkładów dolarowych za granicą a niskim poziomem stóp procentowych od wkładów terminowych w bankach amerykańskich, co poważnie zwiększyło atrakcyjność operacji eurol dolarowych. Zwiększona atrakcyjność rynku eurol dolarowego dla właścicieli wkładów eurol dolarowych wynikała również z płacenia przez banki zachodnioeuropejskie odsetek od wkładów awistowych i wkładów z terminem płatności do dni 30, czego bankom amerykańskim zabraniają przepisy krajowe „Q”. Zwiększona atrakcyjność rynku eurol dolarowego dla pożyczkobiorcy polegała przede wszystkim na płaceniu niższych odsetek od pożyczek uzyskanych na tym rynku, niż od kredytów zaciąganych bezpośrednio w bankach amerykańskich. Warto podkreślić, że oprocentowanie kredytów dolarowych, zaciąganych w bankach amerykańskich na finansowanie handlu zagranicznego, jest faktycznie wyższe od ustalonej stopy nominalnej, bowiem tradycyjnie kredytobiorca musi utrzymywać stale w banku określoną część uzyskanej pożyczki (zwykle 20%) na nie oprocentowanym rachunku bieżącym.

W latach sześćdziesiątych rynek eurol dolarowy rozszerzył swą działalność na skalę międzynarodową i zatrialicy dotychczasowy wyłączny charakter europejski. Jednocześnie zaczęły wzrastać transakcje eurol dolarowe w innych walutach, zwłaszcza w funtach szterlingach, markach i frankach szwajcarskich. Obok banków handlowych zachodnioniemieckich, szwajcarskich, holenderskich i skandynawskich z podażą eurowalut wystąpiły niektóre banki centralne zachodnioeuropejskie, różne banki i właściciele terenów naftowych na Bliskim i Środkowym Wschodzie oraz spółki prywatne z różnych kontynentów. Zwiększony popyt końcowych pożyczkobiorców na eurowaluty zaspokajały głównie banki brytyjskie, szwajcarskie, włoskie, francuskie, japońskie i filie zagraniczne banków amerykańskich. Operacje eurowalutowe banków były w tym czasie z zasady transakcjami krótkoterminowymi, rzadko przekraczającymi okres sześciomiesięczny. Rynek eurowalutowy miał więc w tym okresie charakter wyłącznie rynku pieniężnego; dominowały wkłady krótkoterminowe, jako podstawa krótkoterminowych kredytów bankowych.

Trudno jest ściśle wyliczyć wolumen eurowalutowy na rynku pieniężnym w związku przede wszystkim z dublowaniem wkładów międzybankowych — niekiedy z wielokrotnym redepozytowaniem. Według szacunku Banku Rozrachunków Międzynarodowych, wolumen wkładów eurol dolarowych po wyeliminowaniu ich minimalnego dublowania międzybankowego wzrósł z około jednego miliarda dolarów w roku 1960

i około 3,5 miliarda w roku 1963 do około 16 miliardów w roku 1967. Roczny przyrost tych wkładów w latach 1966—1967 wynosił po około 3 mld dolarów. Bodźcem do wzrostu operacji eurol dolarowych w roku 1966 był głównie wzmogony popyt ze strony banków amerykańskich, które przez swe filie zagraniczne zaciągały krótkoterminowe kredyty eurol dolarowe w celu poprawienia stanu swej płynności w warunkach ostrej ciasnoty pieniężnej na rynku krajowym.

O wzroście rynku eurol dolarowego w roku 1967 zdecydowała natomiast podaż dolarów w związku z dużą płynnością na poszczególnych rynkach zachodnioeuropejskich w warunkach recesji gospodarczej i rozluźnienia restrykcji kredytowych w niektórych krajach, zwłaszcza w NRF. Spadek zaufania do funta szterlinga i ucieczka od niego latem i jesienią 1967 roku spowodowały przesunięcie poważnych funduszy z londyńskiego rynku pieniężnego na rynek eurol dolarowy. Z drugiej strony międzynarodowe napięcia polityczne i walutowe skłaniały w pewnych okresach do wycofywania wkładów dolarowych, co z kolei wywoływało duże wahania stopy procentowej na rynku eurol dolarowym.

Stan wkładów eurowalutowych, w innych walutach niż dolar amerykański, wynosił na koniec 1967 roku równowartość około 3,5 mld dolarów. Łącznie więc wolumen eurowalutowy rynku pieniężnego osiągnął w tym czasie ponad 19 mld dolarów. Udział poszczególnych walut w formie wkładów i kredytów eurowalutowych przedstawiał się w roku 1967 następująco: dolar amerykański — 81%, marka zachodnioniemiecka — 8%, funt szterling — 4%. Frank szwajcarski zajmował trzecie miejsce po dolarze i marce.

Dzięki międzynarodowemu charakterowi i wolności przeprowadzanych transakcji, pieniężny rynek eurowalutowy jest obecnie w stanie zmobilizować poważne sumy środków krótkoterminowych w formie wkładów eurowalutowych i rozdzielać je w postaci krótkoterminowych kredytów eurowalutowych. Transakcje na tym rynku zazębiają się „łańcuchowo”. Trzema podstawowymi ogniwami podmiotowymi łańcucha eurowalutowego są: pierwotni pożyczkodawcy (deponenci), pośrednicy finansowi i końcowi pożyczkobiorcy.

Do pierwotnych pożyczkodawców (deponentów) zalicza się osoby fizyczne, spółki gospodarcze i instytucje finansowe, które tworzą wkład eurowalutowy przez przetransferowanie aktywu zagranicznego na rynek eurowalutowy. Podaż eurowalutowa ze strony instytucji finansowych — instytucji międzynarodowych, banków centralnych, banków handlowych itp. — miewa charakter podaży bezpośredniej lub pośredniej. Zachodnioeuropejskie banki centralne lokują często bezpośrednio w bankach handlowych część dolarów wchodzących w skład oficjalnych rezerw kruszcowo-dewizowych. Niektóre banki centralne zwiększają niekiedy pośredni dopływ dolarów ze swych rezerw na rynek eurowalutowy, odstępując krajowym bankom handlowym dolary z przyrzeczeniem ich odkupu w określonym terminie. Z instytucji międzynarodowych szczególnie BRM jest stale większym podawcą funduszy krótkoterminowych na rynku eurowalutowym. Bank ten lokuje bezpośrednio przede wszystkim dolary pochodzące z różnych źródeł, jak na przykład dolary uzyskane w ramach układu swapowego z nowojorskim Bankiem Rezerwy Federalnej.

Interwencje stabilizacyjne banków centralnych (bezpośrednie lub za pośrednictwem BRM) i krajowych banków handlowych wzmogły się wyraźnie od roku 1965, kiedy ogłoszone przez władze amerykańskie ograniczenia w zakresie wkładów i kredytów bankowych groziły poważnymi wstrząsami na rynku eurodolarowym. Szczególnym przypadkiem przesuwania środków krótkoterminowych ze źródeł oficjalnych na rynek eurowalutowy jest ogólne „fryzowanie” bilansów rocznych przez banki handlowe (tzw. „window dressing operations”). Wielką rolę w stabilizowaniu rynku międzynarodowego odegrały instytucje walutowe w roku 1967 w okresie kryzysu na Bliskim Wschodzie i w czasie dewaluacji waluty brytyjskiej.

Dopływ funduszy krótkoterminowych na rynek eurowalutowy ze strony banków handlowych następował dotychczas głównie z banków zachodnioeuropejskich, zwłaszcza banków zachodnioniemieckich, szwajcarskich i holenderskich. Lokują one na rynku eurowalutowym środki krótkoterminowe, nabywane od eksporterów krajowych na rynku dewizowym za walutę krajową. W ostatnim czasie bardzo poważnym źródłem zaopatrzenia rynku eurowalutowego są fundusze krótkoterminowe różnych osób fizycznych i wielkich przedsiębiorstw, między innymi spółek naftowych i niebankowych grup finansowych.

Formą lokat krótkoterminowych na rynku eurowalutowym są **wkłady bankowe zwykłe i certyfikaty depozytowe.**

Wkłady bankowe zwykłe, stanowiące główną formę lokat eurowalutowych, przyjmowane są przez banki handlowe na różne terminy płatności — od wkładów awistowych („on call”) do wkładów pięcioletnich. Początkowo terminy płatności były bardzo krótkie, były to wkłady a vista, wkłady za wypowiedzeniem dwu- i siedmiodniowym oraz wkłady na termin 30—60—90 dni. W 1964 r. wystąpiły wkłady na termin sześciomiesięczny i roczny, a następnie wkłady z terminem do lat pięciu. Główną masę stanowią nadal wkłady eurowalutowe z okresem do jednego roku. Wkłady na określony termin mogą być zaopatrzone w klauzulę przewidującą przedterminowe wycofanie wkładu przez jego właściciela za wypowiedzeniem dwudniowym i w zamian za „karne” zmniejszenie przez bank umówionej stopy procentowej. Jeśli chodzi o wysokość oprocentowania wkładów bankowych zwykłych, to zależy ono między innymi od terminu płatności i wielkości wkładu, a ponadto jest ono zmienne w czasie i przestrzeni.

Certyfikaty depozytowe stanowią nową formę lokat eurowalutowych, zapoczątkowaną w połowie 1966 roku przez niektóre banki londyńskie. Certyfikaty wystawiane są na okaziciela lub na zlecenie deponenta. Początkowo termin zwrotu wynosił od jednego miesiąca do jednego roku, jednak w połowie roku 1967 zaczęły występować również terminy dłuższe. Dotychczasowa emisja certyfikatów depozytowych opiewała wyłącznie na dolary amerykańskie. Dużą atrakcję certyfikatów stanowi ich niska minimalna kwota nominalna, dochodząca ostatnio do 10 000 dolarów. Oprocentowanie certyfikatów ustalane jest w chwili ich wystawiania, zgodnie z panującymi warunkami rynkowymi. Odsetki, nie podlegające obciążeniu podatkiem brytyjskim, uiszczane są w terminie płatności certyfikatów. Istotną różnicą między wkładami zwykłymi a certyfikatami polega na tym, że certy-

fikaty mogą być przedmiotem obrotu na rynku pieniężnym, a więc mają wysoką potencjalną płynność. Dzięki tej płynności bank emitujący certyfikaty może stosować dla nich niższe oprocentowanie niż przy wkładach zwykłych. W praktyce różnica oprocentowania wynosi jednak przeciętnie tylko około 0,125% rocznie. Udział procentowy certyfikatów depozytowych w ogólnym woluminie wkładów eurowalutowych jest na razie nieznaczny. Ogólną sumę certyfikatów dolarowych w obiegu szacuje się na około 300 mln dolarów.

Wkłady pierwotnych pożyczkodawców (deponentów) zostają przetransferowane na rynek eurowalutowy do końcowych pożyczkobiorców przez pośredników finansowych, do których zalicza się banki handlowe. W oparciu o te wkłady udzielają one krótkoterminowych kredytów eurowalutowych i w związku z tym reprezentują poważną siłę ekspansywną w gospodarce krajowej i międzynarodowej. Na drodze od pierwotnego pożyczkodawcy (deponenta) do końcowego pożyczkobiorcy banki pośredniczące aktywizują „bezczynne” fundusze krótkoterminowe, przyspieszając ich cyrkulację i skierowując je do miejsc o najbardziej odczuwalnych potrzebach finansowych. W ten sposób banki uczestniczą czynnie w procesie wzrostu gospodarczego. W ostrej konkurencji, jaka panuje na rynku eurowalutowym, biorą udział wszystkie większe banki handlowe krajów uprzemysłowionych. Ważną rolę odgrywają banki szwajcarskie i międzynarodowe holdingi bankowe, zwłaszcza rejestrowane fikcyjnie w Luksemburgu, uczestnikami których są przede wszystkim banki amerykańskie, brytyjskie, francuskie i zachodnioniemieckie.

Operacje eurowalutowe oznaczają dla pośredników bankowych bardziej zyskowne transakcje i rozszerzenie interesów bankowych. Przeprowadzane na skalę hurtową transakcje eurowalutowe nie wymagają z zasady zwiększenia personelu bankowego. Z drugiej strony jednak transakcje te związane są z większym ryzykiem kredytowym dla poszczególnego banku — ryzykiem niewypłacalności końcowego pożyczkobiorcy eurowalutowego. W operacjach krajowych bank udziela zwykle pożyczki zabezpieczonej jakimś pokryciem dla dobrze znanego klienta i na dobrze znany cel. Przy operacjach eurowalutowych brak jest najczęściej tych elementów. Krótkoterminowe kredyty eurowalutowe udzielane są z zasady bez zabezpieczenia, a końcowy pożyczkobiorca może wykorzystać je na różne dowolne cele, nad czym bank nie ma efektywnej kontroli. W skali krajowej i międzynarodowej ujemną stroną ekspansywnego rynku eurowalutowego jest ułatwianie interesów niesolidnych w bankowości, utrudnianie zwalczania inflacji i umożliwianie odraczania niezbędnej akcji korektywnej w celu zrównoważenia bilansu płatniczego. Dzięki uzyskaniu eurowalut banki handlowe mogą łatwo obejść restrykcyjną politykę kredytową krajowego banku centralnego i znacznie ograniczyć w praktyce skuteczność jego nadrzędnej działalności.

Końcowymi pożyczkobiorcami na rynku eurowalutowym są instytucje i przedsiębiorstwa, które zaciągają u pośredników kredyty eurowalutowe na cele finansowania własnych potrzeb gospodarczych, a nie na cele dalszego wypożyczania uzyskanych funduszy — „redysponowania” na rynku eurowalutowym dla celów zarobkowych. Między pierwotnym pożyczkodawcą (deponentem) a końcowym pożyczkobiorcą

na rynku eurowalutowym może wystąpić mniejsza lub większa liczba pośredników finansowych.

Krótkoterminowe kredyty eurowalutowe udzielane są na większe kwoty. Zwyczajowo jednostką podstawową jest kwota 0,5—1,0 mln dolarów, jeden mln marek itp. Do ogólnie znanych form tych kredytów należą **zwykle kredyty bankowe i ułatwienia kredytowe na bazie „stand-by”**.

Kredyty zwykle. Banki zachodnioeuropejskie, amerykańskie i kanadyjskie udzielają krótkoterminowych kredytów eurowalutowych na podobnych warunkach. Pojedynczy bank udziela kredytu eurowalutowego końcowemu pożyczkobiorcy zwykle w granicach od 0,5 mln dolarów (minimalnie) do 5 mln dolarów (maksymalnie). Natomiast kwoty większe pożyczkobiorca otrzymuje w drodze negocjacji z określoną grupą banków. Termin płatności pożyczek krótkoterminowych rozciąga się od jednego dnia do lat pięciu. Kredyty z terminem zwrotu do sześciu miesięcy, reprezentujące większość krótkoterminowych pożyczek eurowalutowych, udzielane są klientom na zwykłych warunkach bankowych, natomiast kredyty o dłuższym terminie uwarunkowane są z zasady uprzednim przygotowaniem szczegółowym.

Wielkim i znanym przedsiębiorstwom banki udzielają kredytów eurowalutowych bez specjalnych zabezpieczeń i w oparciu o minimum niezbędnych dokumentów, jakie zwykle podlegają opłatom stempłowym lub innym obciążeniom lokalnym. Szereg transakcji eurokredytowych zawiera się telefonicznie i następnie potwierdza się je korespondencyjnie. Kredyty dla pożyczkobiorców zagranicznych udzielane są często na podstawie gwarancji bankowych filii zagranicznych. Przy kredytach zwykłych z zasady nie przewiduje się spłaty przedterminowej. W praktyce dopuszczalna jest spłata tego rodzaju na żądanie pożyczkobiorcy, jednak w tym przypadku bank poprawia stopę procentową zgodnie z aktualnymi warunkami rynku. Wysokość oprocentowania ustalana jest zasadniczo w momencie zawierania transakcji na cały okres trwania kredytu. Stopa procentowa kształtuje się pod wpływem ogólnej podaży i popytu oraz w zależności od terminu płatności i zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Odsetki płatne są kwartalnie. Są one obliczane od faktycznej liczby dni wykorzystania kredytu, biorąc za podstawę rok liczący 360 dni. Niektóre banki uznają rachunek pożyczkobiorcy kwotą pożyczki z walutą dwóch dni po dacie zawarcia transakcji, natomiast odsetki liczą z datą przyznania kredytu.

Ułatwienia kredytowe na bazie „stand-by”. Przedsiębiorstwa przemysłowo-handlowe, szczególnie spółki amerykańskie, zaciągają tego rodzaju kredyty głównie w celu tworzenia rezerw eurowalutowych na przyszłe potrzeby, zwłaszcza w okresach niepewności i wprowadzania przez władze krajowe różnych ograniczeń finansowych. Przy tworzeniu tego rodzaju rezerwy przedsiębiorstwo zaciąga kredyt eurowalutowy na określony termin, a uzyskane z tego tytułu fundusze lokuje przejściowo w formie wkładów terminowych.

Praktyka bankowa rozwinęła dwie podstawowe formy ułatwień kredytowych „stand-by”, a mianowicie: **ułatwienia zwykle** („the line of credit”) i **ułatwienia odnawialne** („the revolving commitment”).

Ułatwienia kredytowe zwykle oznaczają przyrzeczenie i gotowość banku do udzielenia kredytu euro-

walutowego do określonej kwoty i w określonej walucie lub ekwiwalencie innych czołowych walut wymiennalnych („the multi-currency line of credit”). Przyrzeczony kredyt może być zrealizowany przez pożyczkobiorcę w dowolnym czasie ustalonego okresu, według jego wyboru. Stopa procentowa ustalana jest w momencie realizacji pożyczki, zgodnie z istniejącym w tym czasie poziomem stopy rynkowej. Okres wykorzystania kredytu nie przekracza w zasadzie terminu jednorocznego. Poszczególne banki przeglądają okresowo udzielone ułatwienia kredytowe i sam decyduje o ewentualnym ich anulowaniu. Należy zaznaczyć, że przyznane przez bank ułatwienie kredytowe zwykle nie stanowi więc zobowiązania tego banku do faktycznego udzielenia umówionych kredytów czy zastosowania określonej wysokości stopy procentowej. Ułatwienia tego rodzaju przygotowują tylko drogę do szybkiej i dogodnej dla pożyczkobiorcy realizacji kredytu, biorąc pod uwagę ustalenie podstawowych warunków kredytowych już w chwili przyznania ułatwienia. Dzięki uzyskaniu z góry przyrzeczenia kredytowego, kredytobiorca minimalizuje tylko czas niezbędny do zadysponowania pożyczonymi funduszami w chwili potrzeby.

Ułatwienia kredytowe odnawialne oznaczają — w przeciwieństwie do ułatwień zwykłych — zobowiązanie banku do udzielenia pożyczkobiorcy w całym ustalonym okresie (w dotychczasowej praktyce od trzech do pięciu lat) określonej kwoty eurowaluty na bazie „odnawiania” (revolving). Faktyczne wykorzystanie kredytu księgowane jest z terminem płatności: 90, 180, 270, 360 dni, według decyzji pożyczkobiorcy. Przyznana w ułatwieniu kwota kredytowa może być odnawiana w ciągu całego ustalonego początkowo okresu, pod warunkiem osiągnięcia porozumienia stron co do wysokości stopy procentowej dla każdego odnowienia. W przeciwieństwie do ułatwienia zwykłego zobowiązanie banku przy ułatwieniu odnawialnym zapewnia wyraźnie pożyczkobiorcy otrzymanie funduszy eurowalutowych w ustalonym okresie. Z formy ułatwień kredytowych odnawialnych korzystają szczególnie przedsiębiorstwa, które projektując inwestycje lub zakupy zagraniczne nie są pewne, czy i kiedy będą im potrzebne odpowiednie fundusze. Ustalenie stopy procentowej dopiero w momencie faktycznej realizacji lub odnowienia kredytu przedstawia jednak „niewiadomą”, która może działać na korzyść lub niekorzyść pożyczkobiorcy. Odsetki pobierane są w zasadzie kwartalnie. W zamian za „zobowiązanie” („commitment”) banki pobierają od klientów opłaty w wysokości 0,5% rocznie od nie wykorzystanej części tych ułatwień. Opłata ta pobierana jest kwartalnie. Pożyczkobiorcy przysługuje prawo przedterminowej rezygnacji z przyznanych ułatwień kredytowych bez specjalnego odszkodowania, jednak pod warunkiem uprzedniego wypowiedzenia, na przykład trzydziestodniowego. Natomiast przedterminowa spłata zaciągniętej pożyczki jest w zasadzie niedopuszczalna. Warto nadmienić, że w dotychczasowej praktyce kwota kredytu udzielonego przez grupę banków poszczególnemu kredytobiorcy dochodziła w ramach ułatwień zwykłych do wysokości 25 mln dolarów, a w ramach ułatwień odnawialnych do — 50 mln dolarów.

Należy zaznaczyć, że wśród czołowych ośrodków eurowalutowych punktem ogniskowym jest nadal rynek londyński, którego przewodnictwo opiera się na

tradycji i doświadczeniach brytyjskich instytucji finansowych, na wielkości i różnorodności przeprowadzanych operacji bankowych. Operacje te przeprowadzają wszystkie brytyjskie banki zamorskie, banki kupieckie, domy dyskontowe i akceptacyjne, których nie dotyczą przepisy brytyjskie o minimalnym pokryciu wkładów klientów (przepisy te obowiązują tylko londyńskie banki clearingowe). Prócz banków brytyjskich krótkoterminowe transakcje eurowalutowe na rynku londyńskim przeprowadza również cały szereg banków zagranicznych za pośrednictwem swych filii i instytucji siostrzanych.

Głównym bodźcem rozwoju operacji eurowalutowych był dotychczas korzystniejszy układ oprocentowania wkładów i kredytów na rynku eurowalutowym niż na zwykłym rynku pieniężnym. Rynek eurowalutowy oferuje z zasady właścicielowi wkładu wyższe oprocentowanie i dogodniejsze warunki lokacyjne a pożyczkobiorcy końcowemu — możliwość uzyskania kredytów eurowalutowych po niższej stopie procentowej i na dogodniejszych warunkach niż ma to miejsce na rynku krajowym, zwłaszcza na rynku nowojorskim. Banki zadowolają się znacznie mniejszą marżą procentową (rozpiętością stóp procentowych na drodze: wkład — kredyt) przy operacjach eurowalutowych niż przy tradycyjnych transakcjach w walucie krajowej.

Rozpiętość stóp procentowych, płaconych i pobieranych przez jeden bank handlowy na rynku eurowalutowym, stanowi tak zwaną indywidualną marżę procentową. Analogiczna rozpiętość stóp procentowych dla całego łańcucha banków handlowych, poczynając od banku przyjmującego wkład klientów i kończąc na banku udzielającym kredytu eurowalutowego końcowemu pożyczkobiorcy, stanowi zbiorową marżę procentową. Rozwój stóp procentowych na rynku eurowalutowym wykazuje od szeregu lat stałą tendencję do zniżania marż zarówno indywidualnych, jak i zbiorowych. W latach 1958—1959 marża indywidualna kształtowała się w granicach 1,0% do 1,5%, obecnie jednak nie przekracza 0,25% do 0,5%, zwłaszcza w przypadkach gdy bank nie przewiduje jakiegos specjalnego ryzyka kredytowego. Zbiorowa rozpiętość stóp procentowych kształtuje się obecnie w granicach 0,06% do 1,0%. Najniższa stopa procentowa stosowana jest przy transakcjach międzybankowych, które niekiedy są w ogóle nie oprocentowane.

Rozwój stopy procentowej w roku 1967 na rynku eurowalutowym pozostawał pod znakiem licznych wahań przy ogólnej tendencji spadkowej w ciągu pierwszych czterech miesięcy i tendencji przeważnie wzrostowej w następnym okresie, szczególnie ostrej w pierwszych tygodniach po dewaluacji waluty brytyjskiej. Oprocentowanie trzymiesięcznych eurodolarów w Londynie spadło z 7,0% na początku grudnia 1966 roku do 4,75% w końcu kwietnia 1967 roku, wzrastając w pierwszych dniach czerwca do 5,63%. Po osiągnięciu w końcu listopada szczytowego poziomu rocznego w wysokości 6,88%, wahało się ono w grudniu (w wyniku interwencji oficjalnych) wokół poziomu 6,5%. Styczeń i luty 1968 przeniósł poważne odprężenie sytuacji na rynku eurowalutowym. Oprocentowanie wkładów trzymiesięcznych zmniejszyło się w tym czasie dla eurodolarów z 6,5% do 5,6%, euroszterlingów z 11,5% do 8,4%, euromarek z 4,5% do 3,5%, eurofranków szwajcarskich z 4,5% do 3,7%. W

związku z trzecim runem spekulacyjnym na rynku złota w marcu 1968 roku wystąpił ponownie ostry wzrost stopy procentowej na rynku eurodolarowym i euroszterlingowym. Po przejściowym odprężeniu sytuacji w pierwszej połowie kwietnia oprocentowanie trzymiesięcznych eurodolarów i euroszterlingów osiągnęło w końcu maja nowy poziom szczytowy — dla eurodolara na poziomie 7,2%, dla euroszterlinga — 13,6%. Oprocentowanie tych eurowkładów w czerwcu 1968 roku kształtowało się nadal na relatywnie wysokim poziomie, przy ogólnej tendencji spadkowej, zwłaszcza w pierwszej połowie lipca. Marki zachodnoniemieckie i franki szwajcarskie pozostawały w całym okresie najtańszymi eurowalutami. Natomiast ostry wzrost stopy procentowej notował — w ostatnich tygodniach — eurofrank francuski pod wpływem zaburzeń społeczno-politycznych we Francji w maju i czerwcu 1968 roku. Oprocentowanie trzymiesięcznych wkładów eurofrankowych wzrosło z 5,25% w końcu kwietnia do 8,38% w końcu maja i 13% w końcu czerwca.

W roku 1963 nastąpiły na rynku eurowalutowym pierwsze emisje średnio- i długoterminowych papierów procentowych dla publiczności. Te pierwsze emisje obligacji eurodolarowych zapoczątkowały rozwój kapitałowego rynku eurowalutowego, zwanego potocznie rynkiem euroobligacyjnym. Głównym bodźcem, który przyczynił się do szybkiego rozwoju rynku euroobligacyjnego było wprowadzenie przez władze amerykańskie różnych ograniczeń na eksport kapitałów krótko- i długoterminowych, poczynając od wprowadzenia w roku 1963 tak zwanego podatku wyrównawczego od emisji zagranicznych, plasowanych na rynku amerykańskim („interest equalization tax”). Amerykańskie posunięcia restrykcyjne spowodowały przesunięcie punktu ciężkości w rozwoju międzynarodowego rynku kapitałowego z USA do Europy Zachodniej.

Euroemisje średnio- i długoterminowych papierów wartościowych opiewają na różne kluczowe waluty zagraniczne, mają różne formy i zbywane są na rynku euroobligacyjnym w różny sposób. Papiery te mają przeważnie formę **obligacji zwykłych, skryptów dłużnych, obligacji konwersyjnych i obligacji warantowych**.

Najbardziej rozpowszechnionym typem są **obligacje zwykłe** z terminem płatności do 15—20 lat; spłacane są w oparciu o fundusz umorzeniowy. Ostatnio emitowane są **skrypty dłużne** z pięcioletnim terminem płatności z powodu wyraźnego zainteresowania nabywców walorami tego rodzaju. **Obligacje warantowe** były dotychczas rzadko emitowane; waranty mogą być przedmiotem obrotu i uprawniają właściciela do żądania zamiany ich na obligacje zwykłe emitenta lub gwaranta po określonej cenie, zbliżonej do ceny rynkowej. **Euroobligacje konwersyjne** zostały uplasowane na rynku europałowym po raz pierwszy w czwartym kwartale 1965 roku. Dzięki klauzuli konwersyjnej obligacje te mogą być emitowane po niższej stopie procentowej, niż ma to miejsce przy obligacjach zwykłych. Przywilej konwersyjny uprawnia inwestora do zamiany nabytych obligacji konwersyjnych na akcje zwykłe emitenta po ustalonym kursie w okresie nowej emisji tych akcji.

Plasowanie eurowalorów należy do najbardziej konkurencyjnej działalności na kapitalistycznych rynkach finansowych. Euroemisje administrowane są z reguły

przez międzynarodowe syndykaty subskrypcyjne. W skład syndykatów sprzedaży wchodzi zwykle szereg banków, zwłaszcza jeśli chodzi o plasowanie większych emisji. Poważny wpływ na rynku euroobligacyjnym wywierają międzynarodowe holdingi bankowe grupy luksemburskiej, kontynentalne konsorcja bankowe oraz banki szwajcarskie. Te ostatnie nabywają obligacje eurowalutowe dla swych klientów poprzez ich zwykłe konta bankowe. Banki szwajcarskie prowadzą te konta tradycyjnie dla całego szeregu osób fizycznych zamieszkałych w Europie, Ameryce Południowej oraz na Środkowym i Dalekim Wschodzie. Osoby te w obawie przed inflacją lub ryzykiem politycznym w swych krajach chętnie poszukują atrakcyjnych lokat długoterminowych za granicą. Jeśli chodzi o emitentów, to rynek euroobligacyjny jest nader atrakcyjny dla firm zarówno europejskich, jak i amerykańskich. Emisje na tym rynku nie wymagają specjalnego zezwolenia władz krajowych. Szczególnie atrakcyjny jest dla emitentów rynek euroobligacyjny w Luksemburgu ze względu na uprzywilejowane warunki fiskalne, stosowane przez ten kraj.

Roczna emisja euroobligacji w różnych walutach wzrosła z 346 mln dolarów w roku 1963 do 1 429 mln dolarów w roku 1966 i 1 878 mln dolarów w roku 1967. Łączna suma emisji za okres pięcioletni 1963—1967 przekroczyła równowartość pięciu miliardów dolarów. Na uwagę zasługuje zmiana udziału poszczególnych walut w dotychczasowych emisjach eurowalutowych. O ile w roku 1963 czołowe miejsce zajmowały euroemisje w walucie szwajcarskiej (43% ogólnej sumy), to w roku 1967 dominującą walutą w tej dziedzinie stał się dolar amerykański (82%). Drugie miejsce w roku 1967 zajęła marka (8%) przed frankiem szwajcarskim (6%). W pierwszym półroczu 1968 roku udział marki wzrósł do 14%, udział dolara zmniejszył się do 71%, a udział funta szterlinga spadł z 3,3% do 1,7%.

Repartycję euroemisji według narodowości i charakteru działalności emitenta w roku 1967 i w pierwszym półroczu roku 1968 przedstawia tabela 1.

W pierwszym półroczu 1968 roku spółki amerykańskie emitowały na rynku eurowalutowym czterokrotnie więcej niż w pierwszym półroczu roku 1967. Pod wpływem ogłoszenia programu prezydenta Johnsa z dnia 1 stycznia 1968 roku, ograniczającego eksport kapitałów z USA, zagraniczne filie spółek amerykańskich starały się w tempie przyspieszonym uzyskać niezbędne długoterminowe fundusze finansowe na europejskim rynku kapitałowym. Na uwagę zasługuje ponadto drastyczne przesunięcie z obligacji zwykłych na korzyść obligacji konwersyjnych. Na ogólną sumę euroemisji spółek amerykańskich w pierwszym półroczu 1968 roku wynoszącą 1 095 mln dolarów, plasowaną przez międzynarodowe syndykaty sprzedaży, pożyczki konwersyjne i obligacje zaopatrzone w waranty wynosiły łącznie 973 mln dolarów, to jest 89%, podczas gdy udział ten w roku 1967 wynosił tylko 8,7%. Warto nadmienić, że ostatnio rozwinęła się nowa forma obligacji konwersyjnych, zwiększająca ich atrakcyjność. Do każdej obligacji, oprócz kuponu o stałym oprocentowaniu, dołączone zostają specjalne uprawnienia, upoważniające do zakupu akcji

Tabela 1

Treść	R o k 1967		Pierwsze półrocze roku 1968	
	w mln dolarów	w procentach	w mln dolarów	w procentach
A. Repartycja według narodowości emitenta				
Kraje EWG ¹⁾	387	20,6	64	3,8
Kraje EFTA	312	16,6	132	7,9
Reszta Europy	144	7,7	16	0,9
USA ²⁾	525	27,9	1 147	68,9
Organizacje międzynarodowe	125	6,7	165	10,0
Pozostałe kraje	385	20,5	141	8,5
Razem	1 878	100,0	1 665	100,0
B. Repartycja według charakteru działalności emitenta				
Rządy i organy publiczne	683	36,4	252	15,1
Organizacje międzynarodowe	125	6,7	165	10,0
Przedsiębiorstwa prywatne:				
— amerykańskie ²⁾	525	27,9	1 147	68,9
— inne	545	29,0	101	6,0
Razem	1 878	100,0	1 665	100,0

¹⁾ bez spółek portfeli luksemburskiego — holdingów zachodnioeuropejskich pod kontrolą amerykańską.

²⁾ łącznie z wyżej wymienionym portfelem luksemburskim.

założycielskich emitenta po ustalonej cenie. Innym interesującym zjawiskiem jest pojawienie się na rynku euroobligacyjnym w pierwszym półroczu 1968 roku obok dotychczas znanych koncernów również średnich i mniejszych firm amerykańskich. Z krajów rozwijających się należy wymienić Wybrzeże Kości Słoniowej, które jako pierwsze z krajów afrykańskich emitowało na rynku eurowalutowym obligacje na sumę 10 mln dolarów, przy czym uplasowaniem tej emisji zajęła się grupa dziesięciu czołowych banków europejskich i amerykańskich.

Reasumując, rynek eurowalutowy stanowi w bankowości nowy i poważny element konkurencji międzynarodowej. Aktywizując beczynne fundusze w walutach zagranicznych, rynek ten wywiera poważny wpływ na rozwój międzynarodowej płynności walutowej i na kształtowanie się poziomu stóp procentowych, zwłaszcza stóp rynku pieniężnego. Stwarzając nowe i szerokie możliwości lokacyjno-pożyczkowe zapewnia on wzajemne korzyści finansowe wszystkim uczestnikom — pierwotnym właścicielom awałów walutowych (korzystniejsze oprocentowanie lokat), pośrednikom finansowym (rozszerzenie rentownych interesów bankowych) i końcowym pożyczkobiorcom (możliwość uzyskania pożyczek relatywnie tańszych i na dogodniejszych warunkach). Dużą dogodnością tego rynku są większe możliwości dowolnego dostosowania terminów płatności do potrzeb kontrahentów.

— Informacje z zagranicy —

(wrzesień 1968 roku)

BRAZYLIA

BANK HANDLU ZAGRANICZNEGO

Nowo powstały Państwowy Bank Handlu Zagranicznego ma za zadanie prowadzenie wszystkich operacji finansowych, związanych z zagraniczną wymianą handlową. Głównym zadaniem banku będzie poprawienie rozwoju eksportu, zwłaszcza przez udzielanie premii eksportowych z nowo utworzonego funduszu eksportowego. Ponadto bank będzie udzielał licencji eksportowych i importowych, będzie zatwierdzał ceny na artykuły eksportowe oraz będzie sprawował kontrolę jakości, wagi i miary towarów eksportowych i importowych. Pod względem administracyjno-organizacyjnym nowo powstały bank przejmie agendy instytucji, które dotychczas zajmowały się stroną finansową handlu zagranicznego.

(ig)

FRANCJA

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

Tempo zmniejszania się rezerw złota i dewiz wyraźnie się obniżyło. W okresie siedmiu dni po zniesieniu ograniczeń dewizowych spadek wyniósł 184 mln franków, czyli był trzykrotnie niższy niż w okresie od dnia 29 sierpnia do dnia 5 września. Niektóre jednak koła bankowe wyrażają opinię, że dane Banku Francji nie obrazują w pełni strat rezerw dewizowych. Jako argument powołują się na fakt, że Bank Francji zawarł umowę typu „swap” z pięcioma centralnymi bankami, na podstawie której postawiono Francji do dyspozycji kredyty w wysokości 1,3 mld dolarów. Gdyby te kredyty zostały choć w części wykorzystane, fakt ten nie znalazłby wyrazu w bilansie banku wcześniej niż po upływie paru miesięcy.

Stan rezerw dewizowych wynosił w dniu 12 września 21,9 mld franków i jest niższy niż przed wydatkami z końca wiosny.

(ig)

FRANCJA

KREDYT KONSUMPCYJNY

We wrześniu „Crédit industriel et commercial”, tak zwany C.I.C., oraz banki należące do tej grupy finansowej rozpoczęły udzielanie kredytów pracowniczym. Warunkiem uzyskania kredytu jest posiadanie stałej posady i rachunku w jednym z banków związanych z C.I.C. Kredyt nie wymaga uzasadnienia i z chwilą zgłoszenia wniosku kredytowego kwota jego zostaje zapisana w ciągu czterdziestu ośmiu godzin na rachunku klienta. Wysokość kredytu nie może być niższa niż 500 franków, nie może jednak przekraczać trzymiesięcznych poborów. Kredyt jest spłacany miesięcznie, z tym że najniższa rata może wynieść 50 franków i nie może przekraczać 25% zarobków miesięcznych. Kredyt jest udzielany na okres od 3 do 24 miesięcy.

Kredyt bankowy dla ludności istnieje we Francji od szeregu lat, rozwija się jednak powoli. Dla zachę-

cenia rodzin pracowniczych do otwierania rachunków bankowych, banki uruchomiły szereg czynności polegających na obsłudze płatności klientów, zwłaszcza podatkowych w ramach tzw. „Impotmatic”. System ten polega na jednorazowym pokrywaniu przez bank podatku dochodowego, a spłata tego rodzaju kredytu następuje miesięcznie. Formalności związane z „Impotmatic” były dość uciążliwe, a dla przyciągnięcia szerszych rzesz ludności do banków trzeba było mocniejszych bodźców. Rolę tę ma spełniać nowa forma kredytów pracowniczych, zwana „Créditmatic”, stanowiąca poważną konkurencję dla instytucji kredytu konsumpcyjnego, zwłaszcza jeśli idzie o sprzedaż ratą. Obecny system jest prosty i mimo dość wysokiego oprocentowania (od 9,5% do 12% rocznie, zależnie od czasu trwania kredytu) jest tańszy niż przy sprzedaży ratą.

(ig)

JUGOSŁAWIA — WĘGRY:

WSPÓLNE KONSORCJUM BANKOWE

Jugosławia i Węgry podpisały w Belgradzie porozumienie w sprawie utworzenia konsorcjum banków. Ze strony jugosłowiańskiej w skład tego konsorcjum wejdą: Jugosłowiański Bank Inwestycyjny (który obejmuje rolę wiodącą w stosunku do innych partnerów jugosłowiańskich), banki komercyjne z Belgradu i Nowego Sadu, bank inwestycyjny z Sarajewa i zrzeszenie banków belgradzkich. Ze strony Węgier w skład konsorcjum wchodzi Bank Handlu Zagranicznego, jako bank wiodący, i Węgierski Bank Inwestycyjny.

Konsorcjum ma za zadanie finansowanie kooperacji w dziedzinie produkcji przemysłowej obu krajów oraz działalności obu krajów na rynkach trzecich.

(kn)

KASY OSZCZĘDNOŚCI:

ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ KAS OSZCZĘDNOŚCI

W krajach socjalistycznych — głównie w Czechosłowacji, Niemieckiej Republice Demokratycznej i na Węgrzech — część wkładów oszczędnościowych jest źródłem udzielania kredytów dla ludności. W latach 1964—1968 ta dziedzina pracy kas oszczędności poważnie wzrosła.

Do roku 1964 udział ogółu oszczędności pieniężnych ludności, jako źródeł bezpośredniego finansowania jej potrzeb, był najwyższy w Czechosłowacji, gdzie w roku 1964 pożyczki konsumpcyjne wyniosły około 25% stanu wkładów, a w latach 1965—1967 uległy dalszemu wzrostowi. Pożyczki te są udzielane na budownictwo mieszkaniowe, na remonty domów mieszkalnych i mieszkań (ponad 30% ogółu kredytów), na zakup trwałych dóbr konsumpcyjnych, na potrzeby inwestycyjno-remontowe chłopów i rzemieślników i na potrzeby konsumpcyjne nowożeńców. Ta ostatnia, specyficzna forma kredytów, wiążąca się z polityką zwiększania przyrostu naturalnego ludności, powinna w najbliższym czasie silnie wzrosnąć wskutek

wprowadzenia w roku 1968 szeregu nowych zasad, jak zwiększenie kwoty pożyczki dla jednego małżeństwa do wysokości 15 tys. koron, zmniejszenie oprocentowania, przedłużenie okresu spłaty i częściowe bonifikowanie kwoty pożyczki po urodzeniu się dziecka.

Od roku 1964 — w ramach usprawniania systemu zarządzania i planowania gospodarczego — kasy oszczędności zarówno NRD jak i Węgierskiej Republiki Ludowej zwiększają rozmiary kredytowania potrzeb ludności z wkładów oszczędnościowych oraz rozwijają nowe formy swej działalności finansowo-kontrolnej.

W NRD — według wypowiedzi wiceministra finansów Ericha Rost'a — „kasy oszczędności mają stać się przede wszystkim instytucjami kredytowymi ludności”. Mają więc współpracować z urzędami planowania i z komisjami rzeczoznawców do spraw budownictwa mieszkaniowego i finansować nowe prywatne i spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe, przeróbki domów mieszkalnych (nadbudowa i rozbudowa) oraz remonty kapitalne tych domów — w ramach planu państwowego i ustalonych w tym planie możliwości rzeczowych i finansowych. Ponadto mogą przejmować — na razie w roku 1968 w trybie eksperymentu — finansowanie i kontrolę finansową przedsiębiorstw przemysłu terenowego: państwowych, mieszanych (z udziałem państwa w środkach finansowych właściciela) i prywatnych.

Na Węgrzech Krajowa Kasa Oszczędności zwiększyła działalność kredytową w dziedzinie budowy domów mieszkalnych, ich przebudowy, nadbudowy i remontów oraz zwiększyła kredyty udzielane na kupno mieszkań, na wpłaty do spółdzielni mieszkaniowych i na zakup trwałych artykułów konsumpcyjnych. Kredyty budowlano-mieszkaniowe do wysokości 40 tys. forintów są obecnie oprocentowane na 2%; oprocentowanie większych kredytów rośnie sukcesywnie do 6%. Termin spłaty wynosi 25—30 lat. Wzrost pożyczek budowlanych dla ludności obrazują następujące liczby: w latach 1951—1960 udzielono kredytów na 112 tys. nowych mieszkań, w latach 1961—1965 na 108 tys., w roku 1966 — na 30 tys., w roku 1967 — na 36,7 tys. nowych mieszkań. Wzrosły również kredyty na zakup trwałych artykułów konsumpcyjnych, udzielane obecnie na okres 6—18 miesięcy, przy oprocentowaniu 4—8%.

Wzrost akcji kredytowej dla ludności na Węgrzech, finansowanej przez kasy oszczędności, ilustrują następujące dane: w latach 1964—1967 wkłady oszczędnościowe wzrosły z 12,1 mld forintów do 24,1 mld forintów. W okresie tych trzech lat instytucje oszczędnościowe udzieliły kredytów na cele budowlane, na zakup artykułów konsumpcyjnych i na cele produkcyjne w wysokości ponad 20 mld forintów.

(kn)

MIĘDZYNARODOWY FUNDUSZ WALUTOWY:

WALNE ZEBRANIE

W dniu 30 września rozpoczęło się doroczne walne zebranie MFW w bardzo licznej obsadzie — około 2000 delegatów ze 111 krajów członkowskich. Główny przedmiot obrad stanowiły następujące sprawy: 1) przyspieszenie ratyfikacji postanowień w sprawie specjalnych ciągnięć, która aczkolwiek wydaje się przesądzona, przebiega powoli; 2) zagadnienie zwiększenia pomocy finansowej dla krajów rozwijających

się, przy czym przywiązuje się duże znaczenie do inicjatywy Mc Namarry, prezesa Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy), którego sprawozdanie było objęte porządkiem obrad; 3) problem złota i dwa przeciwstawne stanowiska: Stanów Zjednoczonych z jednej strony, a z drugiej europejskie, popierające stanowisko Południowej Afryki.

W tym ostatnim, kluczowym zagadnieniu, NRF i inne europejskie banki centralne uznają prawo Republiki Południowej Afryki do sprzedaży Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu złota pochodzącego z nowej produkcji po cenie 35 dolarów za uncję, co jednocześnie miałyby oznaczać udzielenie gwarancji w przypadku, gdyby cena na wolnym rynku spadła poniżej ceny oficjalnej. Sekretarz Skarbu Stanów Zjednoczonych Fowler, powołując się na waszyngtońską konferencję banków centralnych, odmówił krajom-sygnatariuszom porozumienia prawa zakupów na wolnym rynku oraz zastrzegł się, że w przypadku spadku ceny złota na wolnym rynku żadna oficjalna interwencja jest niemożliwa. Naczelny dyrektor MFW, Schweitzer, nie widząc obecnie podstaw do obaw co do kryzysu walutowego uważa, że MFW ma obowiązek kupna i sprzedaży złota po 35 dolarów za uncję. Natomiast kraje produkujące złoto mogą je sprzedawać po dowolnej cenie. Gdyby jednak cena spadła poniżej ceny oficjalnej, istnieje, zdaniem Schweitzera, obowiązek dla MFW i innych banków centralnych skupienia złota po cenie oficjalnej.

W wyniku stanowiska państw europejskich, dążących do kompromisu, Fowler dopuścił możliwość skupienia złota pochodzącego z nowej produkcji, ale z zastrzeżeniem, że mogłoby to nastąpić w razie wystąpienia trudności płatniczych w krajach produkujących złoto. Sekretarz Skarbu Stanów Zjednoczonych podtrzymał jednak swe stanowisko co do gwarancji utrzymania ceny złota na wolnym rynku na poziomie ceny oficjalnej. Formalnie porozumienie w tej sprawie mogłoby nastąpić jednak po objęciu władzy przez nową administrację. Należy podkreślić, że Nixon dał do zrozumienia, że nie będzie uważał ceny oficjalnej złota za ostateczną.

W końcowej fazie obrad MFW doszło do bliżej nie sprecyzowanego kompromisu między centralnymi bankami europejskimi, MFW i Systemem Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych co do sprzedaży złota przez Republikę Południowej Afryki na obydwu rynkach. Doniesienia Reutera na ten temat wywołały wzrost ceny złota do 39,125 dolara za uncję.

Oficjalny jednak komunikat końcowy poinformował, że przyjęty kompromis został odrzucony przez RPA. Minister Skarbu Diederichs stwierdził, że zdolność płatnicza RPA jest wystarczająca i nie istnieje konieczność natychmiastowej sprzedaży złota.

W związku ze sprawozdaniem Banku Światowego ogłoszono, że bank ten zamierza przeprowadzić subskrypcję dla uzyskania funduszy na pomoc kredytową dla krajów rozwijających się. Kwota nowej emisji 26-letnich obligacji, w przewidywanej wysokości 275 mln dolarów, zostanie pokryta w granicach 250 mln dolarów za pośrednictwem First Boston Corporation oraz Morgan Stanley and Co. Pozostałych 25 mln dolarów ma być ulokowanych poza Stanami Zjednoczonymi.

(ig)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:**PROBLEM WZROSTU STOPY PROCENTOWEJ**

Zasady udzielania kredytów, obowiązujące od dnia 1 sierpnia 1968 roku (Gbl. II N-82/68, str. 653) stanowią, że „należy stosować zróżnicowaną stopę procentową, jeśli wymagają tego ekonomiczne przyczyny zapotrzebowania kredytowego, gospodarcza waga celu kredytu, istnienie specjalnego ryzyka kredytowego” (§ 15). Natomiast zasady te nigdzie nie poruszają zagadnienia generalnego podwyższenia stosowanej dotąd stopy procentowej w wysokości 1,8%.

Stawka 1,8% jest najniższa ze wszystkich stawek, stosowanych w państwach socjalistycznych. Według wyliczeń ekonomistów NRD, przeciętne obciążenie przemysłu uspołecznionego z tytułu odsetek od kredytów kształtuje się w wysokości około 5% zysku. Stąd problem generalnego podwyższenia niskiej stopy procentowej od kredytów został ostatnio poruszony w prasie fachowej NRD.

Zagadnienie podwyżki stopy procentowej od kredytów i wprowadzenia oprocentowania wkładów omawia ostatnio wydana uchwała Rady Ministrów NRD. Uchwała ta wychodzi z założenia, że stopa procentowa od kredytów obrotowych w wysokości 1,8% „nie jest skutecznym bodźcem dla części kredytów i nie skłania przedsiębiorstw do ekonomicznie celowego wykorzystania pożyczonego pieniądza”. Przy kredytach inwestycyjnych „wyższe stawki mogą skłonić przedsiębiorstwa do zwiększenia efektywności ich inwestycji”. Wobec tego „należy w trybie eksperymentu wypróbować, jak można podwyższyć ekonomiczne oddziaływanie stopy procentowej”.

Nowe stawki procentowe, które mają być zastosowane w eksperymentujących przedsiębiorstwach, w pierwszym rzędzie mają skłonić przedsiębiorstwa do zwiększenia efektywności działalności inwestycyjnej, podejmowanej w trybie samofinansowania rozwoju. Eksperymenty mają dalej ustalić, czy na skutek wyższego oprocentowania przedsiębiorstwa nie będą rezygnować z inwestycji mniej rentownych i czy będą szybciej spłacać kredyty inwestycyjne. Ma być wypróbowany wpływ wyższego oprocentowania kredytów na przyspieszenie rotacji środków obrotowych, na wysokość majątku produkcyjnego i na ustalanie terminów spłaty. W tym celu niektóre przedsiębiorstwa będą płacić oprocentowanie kredytów na środki trwałe i na środki obrotowe w wysokości 3,6%, inne będą płacić 5%. Stawka 1,8% będzie stosowana w przedsiębiorstwach eksperymentujących tylko przy kredytowaniu przedsięwzięć wpływających na poprawę struktury branży.

Dla pobudzenia do gromadzenia w trybie samofinansowania środków pieniężnych na inwestycje przyszłe, przewiduje się zbadanie w trybie eksperymentalnym wpływ oprocentowania lokat w aparacie bankowym. Wysokość oprocentowania tych lokat, zależnie od terminu wypowiedzenia, ma wynosić od 1—3,5%.

Eksperymenty obejmą także oprocentowanie kredytów wyższe niż 5%. Mianowicie, w razie naruszenia istotnych punktów umowy kredytowej i w razie poważnych odstępstw od planu, stopa procentowa może być podwyższona do 15%. W tych przypadkach specjalne przepisy będą regulować wpływ tak wysokiego oprocentowania na zysk i fundusz premiowy.

Zebrane doświadczenia zostaną wykorzystane przy ustalaniu zasad polityki stopy procentowej w pięcioletce 1971—1975.

(kn)

RYNEK ZŁOTA

Na międzynarodowym rynku złota w dwóch pierwszych tygodniach września panował względny spokój, choć przed 15 września wystąpił na giełdzie paryskiej wzrost ceny złota do 40,25 dolara za uncję. Na giełdzie w Zurichu, po zniesieniu ograniczeń dewizowych we Francji, nastąpiło również uspokojenie, mimo nieco zwiększonego zapotrzebowania ze strony nabywców zagranicznych, zwłaszcza francuskich. Na giełdzie londyńskiej cena złota ustabilizowała się na dość wysokim poziomie 40,15 dolara za uncję.

Rynek złota przeżył krótkotrwałe wstrząsy w okresie obrad MFW (30 września — 4 października). Stanowisko Stanów Zjednoczonych przeciwne gwarancji podtrzymywania kursu złota na wolnym rynku na poziomie ceny oficjalnej wywołało obniżkę ceny. W Londynie płacono 38,30 dolara za uncję, czyli na poziomie z 17 lipca. Również na giełdzie paryskiej nastąpił spadek o 85 centów, do 38,73 dolara za uncję, a w Zurichu o 82 centy, do 38,60 dolara za uncję. Informacje o osiągniętym kompromisie w MFW wywołały kolejną podwyżkę, a końcowy negatywny komunikat nie spowodował specjalnych zmian.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:**NIEPOKOJE INFLACYJNE**

W kierowniczych kołach Stanów Zjednoczonych panuje niepokój wywołany stałym wzrostem cen, który w ostatnich latach wynosił przeciętnie 4,5%. Trend wzrostowy cen został przyspieszony w związku z wprowadzeniem 10% dodatku do podatku dochodowego. Przewodniczący Urzędu Federalnej Rezerwy, Mc Chesney Martin, wyraził opinię, że władze rezerwy federalnej mogą być zmuszone do zastosowania ostrzejszej polityki kredytowej.

W sytuacji kredytowej w Stanach Zjednoczonych dało się odczuć w pierwszej połowie września wyraźne napięcie. Rezerwy netto banków handlowych zmniejszyły się o ponad połowę w stosunku do stanu w lipcu, wykazując stałą tendencję spadkową. Zjawisko to wiąże się ze zmniejszeniem stopy dyskontowej z 5,5% na 5,25%. Obfitość środków na rynku kapitałowym i pieniężnym spowodowała interwencję organów Rezerwy Federalnej. Przystąpiono mianowicie do sprzedaży papierów państwowych na otwartym rynku. Likwidacja papierów spowodowała, że do kas banków Rezerwy Federalnej wróciło około 1 mld dolarów i amortyzowała w pewnym stopniu napięcie w sytuacji kredytowej. Henryk Kaufman, uważany w kołach Wallstreet za eksperta finansowego, wyraził opinię, że zgłoszenia kredytowe w okresie od połowy 1968 roku do połowy 1969 roku zmniejszą się z 80 mld dolarów do 60 mld dolarów, co spowoduje poprawę stosunku między zapotrzebowaniem na kredyt a możliwościami jego pokrycia przez banki.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:**BILANS PŁATNICZY A TURYSTYKA**

Deficyt Stanów Zjednoczonych na odcinku turystyki zagranicznej wynosi 2 mld dolarów rocznie. Przewiduje się, że deficyt ten wzrośnie w ciągu najbliższych lat do 5 mld dolarów, jeśli nie będą zastosowane środki zaradcze. Senat jest jednak przeciwny rygorystycznym ograniczeniom w postaci ustalania niskich kwot wywozowych. Panuje raczej opinia, że organizacje turystyczne powinny wykazać więcej inicjatywy w organizowaniu wycieczek do Stanów Zjednoczonych.

(jg)

SZWAJCARIA:**NOWY BANK MIĘDZYNARODOWY**

W Zurichu podano do wiadomości, że cztery banki europejskie zamierzają utworzyć nowy bank. Mianowicie londyński Chartered Bank, szwedzki Goetebork Bank, norweski Christiana Bank og Kreditkasse oraz zachodniemiecki Bankhaus Conrad Heinrich Donner z Hamburga zorganizują instytucję kredytową o kapitale zakładowym 1 mln funtów szterlingów. Bank londyński ma pokryć 35% kapitału, banki skandynawskie po 25%, a bank hamburski 15%.

(jg)

WĘGRY:**KREDYTY ANTYCYPACYJNE DLA RAD NARODOWYCH**

Węgierski Bank Inwestycyjny udziela wojewódzkim radom narodowym, radzie stołecznego miasta Budapesztu, radom innych miast na prawach wojewódzkich i radom niższych szczebli — średnio i długoterminowego kredytu antycypacyjnego na cele inwestycyjne na poczet wpływów na fundusz rozwoju kredytobiorcy. Kredyt średnioterminowy może być udzielony na okres spłaty do 36 miesięcy od daty wypłacenia pierwszej kwoty kredytu. Maksymalny okres spłaty kredytu długoterminowego wynosi 10 lat. Oprocentowanie obu kredytów wynosi 5%.

Na żądanie banku wnioski kredytowe rad niższych szczebli powinny być zagwarantowane przez rady szczebli wyższych.

Bank opiniuje kredyty średnioterminowe w kolejności wpływu wniosków, uwzględniając przychody na fundusz rozwoju wnioskodawców. Wnioski o kredyty długoterminowe bank ocenia według proponowanych terminów spłaty, przy uwzględnieniu przychodów wnioskodawcy na jego fundusz rozwoju.

Kredytu długoterminowego można udzielać na sfinansowanie:

- zaopatrzenia w wodę;
- kanalizacji;
- rozbudowy sieci zakładów komunalnych.

Kredyty na te cele mogą otrzymać wspólnie rady narodowe i zainteresowane przedsiębiorstwa.

(kn)

WIELKA BRYTANIA:**PIĘCIODNIOWY TYDZIEŃ PRACY BANKÓW**

Od dnia 1 lipca roku przyszłego 14 000 filii wielkich banków depozytowych będzie w soboty nieczyn-

nych. Dyskutowana od pięciu lat sprawa, w podobny sposób rozwiązana w wielu krajach, z chwilą gdy zapadła decyzja spotkała się z nieprzychylnym przyjęciem ze strony sfer handlowych i przemysłowych. Decyzję swą Komitet Banków motywuje trudnościami rekrutacji pracowników. Obecnie okienka bankowe są czynne od godziny 10 do 15, a w soboty od 9 do 11,30. Dla zabezpieczenia interesów klientów będzie uruchomiony nowy rachunek żyrowy w urzędach pocztowych. 23 tysiące biur poczty będzie czynnych od godziny 9 do 17,30, a w soboty od godziny 16 do 17, przyjmując wpłaty i dokonując wypłat w wysokości do 20 funtów szterlingów.

(jg)

WIELKA BRYTANIA:**OBNIŻKA STOPY DYSKONTOWEJ**

Bank Anglii z dniem 19 września obniżył stopę dyskontową z 7,5 na 7%. Jest to druga obniżka od czasu podwyżki stopy dyskontowej w listopadzie 1967 roku. Pierwsza obniżka miała miejsce w marcu 1968 roku po ogłoszeniu budżetu. Po lekkiej poprawie bilansu handlowego i płatniczego w sierpniu bieżącego roku, jak również po konsolidacji równowagi funta przez porozumienia bazylejskie z dnia 9 września, uznano za możliwe przeprowadzenie ponownej obniżki stopy dyskontowej. Pozostają natomiast w mocy wewnętrzne restrykcje kredytowe. Pomimo obniżki stopa dyskontowa w Wielkiej Brytanii kształtuje się na wysokim poziomie, o czym świadczy porównanie z innymi krajami:

Niemiecka Republika Federalna od 12 maja 1967 roku

— 3%

Szwajcaria od 7 lipca 1967 roku

— 3%

Włochy od 7 czerwca 1958 roku

— 3,5%

Norwegia od 14 lutego 1955 roku

— 3,5%

Austria od 26 października 1967 roku

— 3,75%

Belgia od 7 lutego 1968 roku

— 3,75%

Holandia od 15 marca 1967 roku

— 4,5%

Francja od 3 lipca 1968 roku

— 5%

Stany Zjednoczone od 29 sierpnia 1968 roku

— 5,25%

Szwecja od 9 lutego 1968 roku

— 5,5%

Japonia od 7 października 1968 roku

— 5,84%

Dania od 29 sierpnia 1968 roku

— 6%

Kanada od 3 września 1968 roku

— 6%

(jg)

WŁOCHY:**ZAGRANICZNE LOKATY KAPITAŁOWE**

Ucieczka kapitałów z Włoch ma tendencje wzrostu. Dotyczy to zarówno legalnych, jak i nielegalnych kanałów. Według danych Związku Banków w ciągu czterech miesięcy bieżącego roku włoskie inwestycje za granicą wyniosły około 56 mld lirów, a pożyczki prywatne — 25 mld lirów. Jednocześnie kapitały odpływają kanałami nieoficjalnymi, co szacuje się na 250 mld lirów. Głównie dotyczy to wywozu banknotów. Następną cechą charakterystyczną przenikania kapitału włoskiego za granicę jest wzrost aktywów włoskiego systemu bankowego w stosunku do zagranicy, który podniósł się do 37,5 mld lirów.

(jg)

Z doświadczeń i praktyki bankowej

○ zwiększenie rytmiczności obrotu handlowego

Życie prawie połowy ludności naszego kraju, zatrudnionej w gospodarce uspołecznionej (łącznie z rodzinami), wtłoczone jest w rytm kalendarzowy, wyznaczany takimi czynnikami jak:

— terminy, w których wypłacane jest wynagrodzenie za pracę,

— dni wolne od pracy zawodowej, poprzedzane dniem przedświątecznym, o skróconych godzinach pracy. Ten dzień sobotni przedłuża tygodniowy wypoczynek, ma pozwolić na pełniejszą regenerację sił, a pracującym zawodowo kobietom ma umożliwić odrobienie tygodniowych zaległości w pracy domowej.

Czy rzeczywiście dzień sobotni stał się początkiem tygodniowego wypoczynku? Obserwacje wykazują, że znaczna część wolnego czasu sobotniego jest społecznie marnowana, gdyż traci się ją na przykład na stanie w kolejkach w sklepach. Obserwacje te potwierdzają się nie tylko w stolicy czy wielkich miastach wojewódzkich, ale także i w mniejszych miastach i osiedlach, o znacznym procencie ludności zatrudnionej w gospodarce uspołecznionej. W naszym okręgu bankowym na 144 tysiące mieszkańców 43 tysiące osób czerpie swe dochody z wynagrodzeń za pracę zawodową.

Nadmierny napływ kupujących do sklepów w dniu sobotnie wiąże się z zakupem artykułów żywnościowych na niedzielę, kiedy nie funkcjonują stołówki pracownicze.

Powiązanie, jakie istnieje między terminami wypłat wynagrodzeń a obrotami handlu, nie wymaga uzasadnienia materiałami liczbowymi. Regulująca rola ilości pieniędzy, znajdującej się każdorazowo w portfelach pracowniczych, jest oczywista. Niemniej jednak dla uwypuklenia tego powiązania przedstawimy kilka wskaźników, które zilustrują wysokość obrotów handlu detalicznego w soboty.

Wskaźniki te dotyczą marca 1968 roku, który był miesiącem stosunkowo „normalnym”, nie zniekształconym różnymi dodatkowymi czynnikami, wpływającymi na nierównomierność utargów detalicznych, jak na przykład:

— wypłata dodatkowych kwot z tytułu funduszu zakładowego czy podziału czystej nadwyżki,

— święta wzmagające nadmiernie tradycyjne zakupy ludności,

— sezonowe zakupy odzieży wiosennej czy jesiennej, sezon szkolny,

— zniekształcenie terminarza wypłat wynagrodzeń (skutkiem przypadania pierwszego lub ostatniego dnia miesiąca na dzień świąteczny),

— perturbacje rynkowe wywołane przyczynami pozagospodarczymi lub sytuacją meteorologiczną,

— wzmożenie ruchu turystycznego.

Dla opracowania tych wskaźników posłużyliśmy się wykonaniem zbiorczego planu kasowego trzech oddziałów Narodowego Banku Polskiego, z którego wynika, że na wypłaty dokonane bezpośrednio z kas banku 56,4% przypada na wynagrodzenia, że natomiast bezpośrednie wpłaty do kas banku (łącznie z kasami wieczorowymi SOP) w 60,3% dotyczą utargów handlowych. Na marginesie wyliczeń pozostawiono wpłaty i wypłaty gotówkowe, dokonywane bezpośrednio przez bank, gdyż różny okres ich przebiegu uniemożliwia odniesienie tych obrotów kasowych do właściwego dnia. Utargi handlu zaliczono pod datą faktycznego obrotu detalicznego, a nie pod datą wpłaty do kasy banku lub zaksięgowania (utargi wpłacone do kas banku w dniu 1 marca nie zostały uwzględnione, jako dotyczące 29 lutego, natomiast inkaso bankowe z dnia 1 kwietnia uwzględniono pod datą 30 marca).

Opracowany materiał statystyczny, w którym ujęto z jednej strony wypłacone przez kasy banku wynagrodzenia pracownicze, a z drugiej utargi handlu

w poszczególnych dniach marca, uwidoczniła następujące dysproporcje i powiązania:

— **utargi dni sobotnich są o 53% wyższe niż średnie utargi pozostałych dni miesiąca,**

— wskaźnik utargu sobotniego do dnia poprzedzającego waha się w granicach 118—167%,

— największa dysproporcja między obrotami soboty i piątku przypada na drugą sobotę miesiąca (wskaźnik 161%), którego to dnia z kas banku wypłynęło 14,4% całomiesięcznych wypłat wynagrodzeń oraz na piątą sobotę miesiąca (wskaźnik 147%), kiedy to bank wypłacił 13,9% miesięcznych wynagrodzeń pracowniczych, najniższa natomiast dysproporcja przypada na pierwszą sobotę miesiąca (2.3.1968 r.), kiedy to wskaźnik między obrotami piątku i soboty osiąga zaledwie 118%, co należy uzasadnić tym, że zakupów przedświątecznych ludność dokonała częściowo już w piątek, dysponując zasobami gotówki, pochodzącymi z wypłat pborów pod koniec lutego lub z dnia 1 marca. Ten właśnie piątek (1.3.) ma obroty wyższe prawie o 20% od obrotów w pozostałe piątki tego miesiąca.

Powyższe wskaźniki — jakkolwiek bardzo fragmentaryczne — potwierdzają znaczenie wpływu wynagrodzeń wypłaconych przez kasy bankowe na wysokość obrotów handlowych, wskazują ponadto, jak szybko gotówka, poprzez utargi handlu detalicznego, wraca do banku, jak nierównomierność wypłat wynagrodzeń w ciągu miesiąca wpływa każdorazowo na sumę zasobów gotówkowych ludności, a tym samym na wysokość emisji.

Jakie z tych ustaleń można wyciągnąć wnioski, których realizacja przyczyniłaby się do bardziej ekonomicznego, równomiernego wykorzystania powierzchni sklepowej i czasu pracowników handlu, w konsekwencji do zmniejszenia marnotrawstwa społecznego, wynikłego ze straty czasu na wystawianie w kolejkach, który z pożytkiem można by przeznaczyć na wypoczynek czy pracę domową?

1. Należałoby w najpełniejszy sposób wykorzystać uprawnienia Uchwały nr 187/64 Rady Ministrów, która zezwoliła na rozkładanie na 5 dni przed zakończeniem miesiąca wypłat płac „z dołu”. Z zebranego materiału statystycznego za marzec 1968 roku wynika, że w jeleniogórskim okręgu bankowym uprawnienia te nie zostały jeszcze w pełni wykorzystane, gdyż w ostatnim dniu miesiąca wypłacono pracownikom przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym 12,7% ogólnych miesięcznych wynagrodzeń, co wynika z okoliczności, że — zgodnie z oddzielnymi sugestiami — rozłożenie wynagrodzeń „z dołu” dotyczy tylko większych przedsiębiorstw. Rozłożenie wypłat wynagrodzeń „z dołu” na 5 dni przed zakończeniem miesiąca przyczyniło się wcale do ożywienia obrotów handlu w ostatniej dekadzie miesiąca, który to okres przed wydaniem uchwały nr 187/64 cechował się kompletnym zastojem.

2. Należałoby postulować, aby terminy wypłat wynagrodzeń pracowników jednostek budżetowych „z góry”, w rozporządzeniu wykonawczym do ustawy o pracownikach rad narodowych zostały rozłożone na kilka dni po pierwszym, w celu wypełnienia tej luki czasowej w wypłacie wynagrodzeń z kas banku, jaka istnieje w pierwszej dekadzie miesiąca. W okręgu jeleniogórskim wypłaty dla jednostek budżetowych „z góry” stanowią około 11% łącznego funduszu płac i koncentrują się obecnie w pierwszym dniu miesiąca (lub część ich na mocy specjalnych zezwoleń resortu czy WRN wypłacona jest w dniu poprzedzającym).

3. Należałoby — w porozumieniu z przedsiębiorstwami — dokonać analizy terminów wypłat wynagrodzeń dla pracowników fizycznych (wyrównanie i

zaliczki) dla stwierdzenia, czy w ramach obowiązujących terminów wypłat (układy zbiorowe) nie mogłyby być bardziej równomiernie rozłożone terminy wypłat ich wynagrodzeń dla osiągnięcia bardziej rytmicznego wypływu gotówki z kas banku.

4. Należałoby uzyskać zezwolenie Centrali Narodowego Banku Polskiego dla oddziałów terenowych w sprawie przesuwania na piątek wypłat wynagrodzeń, których termin przypada na sobotę.

Ten ostatni wniosek ma na celu nie tylko interes ogólnospołeczny i ekonomiczny, ale także wiąże się bezpośrednio z interesami załogi bankowej. Jak wynika bowiem z przeanalizowania kalendarza za lata 1968 i 1969, w okręgu jeleniogórskim na co trzecią sobotę przypadają wzmożone wypłaty płac, nie pozwalające na skrócenie godzin kasowych, a tym samym nie pozwalające na skorzystanie ze skróconego dnia pracy w sobotę przez pracowników nie tylko komórki kasowo-skarbowej, ale także zatrudnionych w rachunkowości. Specjalnie jaskrawo występuje to tam, gdzie istnieją wydziały rachunkowości zmechanizowanej (jak np. w wypadku naszego okręgu, obsługującego trzy oddziały NBP). Różnorodność klientów poszczególnych oddziałów, a w ślad za tym różne terminy spiętrzonych wypłat płac, uniemożliwiają skrócenie dnia pracy w poniedziałek czy poprzedzający piątek, w zamian za dłuższy dzień pracy w sobotę. Pracownicy tego wydziału, a więc pozbawieni dobrodziejstwa skróconego dnia pracy w jednym dniu tygodnia, gdyż nawet w te soboty, w których nie ma nasilonych wypłat kasowych, 4,5-godzinny dzień pracy nie pozwala na punktualne zakończenie wszystkich dziennych czynności.

Wypłata wynagrodzeń pracowniczych przez kasy banku powoduje nerwowość nie tylko wśród pracow-

ników bankowych. Bardzo utrudnione zadanie mają również płatnicy większych przedsiębiorstw i jednostek budżetowych, gdyż w soboty czas pracy jest tam również skrócony. Nerwowość występuje również u pracowników przedsiębiorstw czy jednostek gospodarczych, czekających — po zakończeniu pracy — na otrzymanie wypłaty, nerwowość występuje w rodzinach oczekujących na pieniądze, potrzebne na zakupy na niedzielę. Jak wynika z obserwacji, w dzień sobotnie kolejki zwiększają się w godzinach popołudniowych. Przy wypłacie pborów w piątek zamiast w sobotę — część zakupów na niedzielę mogłaby być zrealizowana w godzinach przedpołudniowych w sobotę (jeżeli w rodzinie jest osoba nie pracująca zawodowo), a także już w piątek po południu. Lodówka staje się bowiem coraz powszechniej spotykanym wyposażeniem gospodarstwa domowego.

Poruszone powyżej problemy wiążą się w sposób wyraźny z tezami na V Zjazd PZPR (rozdział VI), gdzie wyeksponowano sprawy lepszej organizacji pracy handlu, lepsze wykorzystanie tygodniowego odpoczynku, które (jak staraliśmy się tu wykazać) są w pewnym stopniu funkcją posiadanych każdorazowo zasobów gotówkowych ludności.

Sprawy powyższe w pewnym zakresie wpływają na powstanie uczucia niesprawiedliwości wśród pracowników bankowych, gdyż tylko te grupy pracowników, których praca może być odłożona na poniedziałek, korzystają z dobrodziejstw, jakie przyniosło skrócenie czasu pracy w soboty. Wprowadza to pewne napięcie w stosunkach międzyludzkich, poprawa których przyswieceła również tezom na V Zjazd PZPR.

OLGA KONOPKA
Jelenia Góra

Badanie przyczyn przekroczeń funduszu płac

Problem przekroczeń funduszu płac jest zagadnieniem podstawowym w gospodarce przedsiębiorstw. Stanowi on również zasadniczy odcinek zainteresowań oddziałów przy wykonywaniu bankowej kontroli funduszu płac.

Istota zagadnienia wynika z zasady prawidłowej gospodarki funduszem płac, według której wzrost zadań gospodarczych powinien wyprzedzać wzrost funduszu płac. Przekroczenie narusza tę zasadę, stąd stanowi poważną nieprawidłowość w gospodarce funduszem płac przedsiębiorstwa. Sankcje zawieszania funduszu premiowego mają na celu przeciwdziałanie przekroczeniom funduszu płac. Należy podkreślić, że obligatoryjne stosowanie wspomnianej sankcji za każde przekroczenie niewątpliwie prowadziłoby do niekorzystnych zjawisk w gospodarce przedsiębiorstw. Wyzwałaby bowiem w przedsiębiorstwach tendencje do unikania podejmowania nie planowanych zadań o wyższej pracochłonności niż zakładał plan, mimo gospodarczego uzasadnienia podjęcia takich prac. W tym zakresie system kontroli funduszu płac jest elastyczny; dopuszcza możliwość wypłat funduszu płac ponad ustalone w zasadach kontroli granice bez niebezpieczeństwa poniesienia przez przedsiębiorstwo konsekwencji za nieproporcjonalne zwiększenie wypłat. Zagadnienie to uregulowane jest w taki sposób w odniesieniu do przedsiębiorstw kontrolowanych na zasadach uchwały Nr 106/62 Rady Ministrów. Przedsiębiorstwa objęte zasadami kontroli, uregulowanymi przepisami uchwały Nr 417/63 Rady Ministrów, mogą podejmować dodatkową produkcję po uzyskaniu zgody jednostki nadrzędnej.

Ze strony banku sprawa oceny przyczyn przekroczeń funduszu płac z punktu widzenia ich uzasadnienia gospodarczego lub zaliczenia do gospodarki nieprawidłowej jest istotna przede wszystkim w odniesieniu do przedsiębiorstw kontrolowanych według zasad uchwały Nr 106/62 Rady Ministrów. Uprawnienia wynikające z tej uchwały dla oddziałów do decydowania o usprawiedliwieniu powstałego w przed-

siębiorstwie przekroczenia funduszu płac, a co za tym idzie — o zwolnieniu z sankcji w stosunku do funduszu premiowego — nakładają na bank odpowiedzialność za prawidłowe postępowanie w tym zakresie. Zagadnienie zwalniania przedsiębiorstw z obowiązku likwidacji przekroczeń funduszu płac jest niezmienne istotne dla gospodarki tych jednostek. Decyzja banku o zwolnieniu przedsiębiorstwa z obowiązku likwidacji przekroczenia jest faktycznie dodatkowym źródłem limitu funduszu płac. W konsekwencji przedsiębiorstwa kontrolowane według uchwały Nr 106/62 faktycznie otrzymują limity funduszu płac z trzech źródeł, a mianowicie:

1) przydzielony przez jednostkę nadrzędną wskaźnik funduszu płac oraz określony w planach operatywnych niedyrektywny fundusz płac,

2) uzyskany dodatkowy limit w ramach automatycznej korekty funduszu płac,

3) uzyskany dodatkowy limit w wyniku zwolnienia z obowiązku likwidacji przekroczenia funduszu płac.

Wobec wagi tego zagadnienia konieczna jest wnikliwa analiza przekroczeń funduszu płac, zmierzająca do ustalenia faktycznych przyczyn odchylen ujemnych, a także kwotowych wielkości tych odchylen. Praktyka bowiem wskazuje, że sankcje dotyczące wstrzymania wypłat funduszu premiowego za przekroczenie funduszu płac niejednokrotnie wyzwalają w przedsiębiorstwach tendencje do uzasadniania przekroczeń przyczynami wymienionymi w punkcie 49 „przepisów o kontroli funduszu płac przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 106/62 Rady Ministrów”, mimo że faktyczne przyczyny są inne lub przyczyny te występują, jednak spowodowały odchylenie ujemne w kwotach niższych, niż podało przedsiębiorstwo. Ma to miejsce szczególnie przy udokumentowywaniu przekroczeń funduszu płac, spowodowanych podjęciem nie planowanej lub ponadplanowej produkcji eksportowej i rynkowej. W tych przypadkach z reguły przedsiębiorstwa w swych wyliczeniach nie

uwzględniają fakt, że część robocizny z tytułu omawianej produkcji znalazła pokrycie w skorygowanym planie funduszu płac, powiększonym w wyniku zaliczenia do wykonania ogólnego planu zadań gospodarczych dodatkowej produkcji eksportowej i rynkowej. Przedsiębiorstwa zatem udowadniają przekroczenie funduszu płac całą robocizną dodatkowej produkcji i wypłatą za nią.

Konieczność wnikliwej analizy przekroczeń funduszu płac nie powinna oznaczać zaostreżenia kontroli w sensie utrudniania przedsiębiorstwom uzyskiwania decyzji oddziałów banku o usprawiedliwieniu przekroczeń. Instytucja zwalniania przedsiębiorstw z obowiązku likwidacji przekroczeń funduszu płac jest wyrazem elastyczności kontroli i stwarza możliwość rozszerzania produkcji gospodarczo celowej. Przedsiębiorstwo, które podjęło decyzję wykonania dodatkowych zadań celowych gospodarczo, o wyższym udziale funduszu płac niż to zakładał plan, nie może ponosić ujemnych konsekwencji przekroczenia powstałego z tego tytułu. Chodzi bowiem o to, aby przedsiębiorstwa nie uzyskiwały dodatkowego limitu przez usprawiedliwianie przekroczenia funduszu płac w wysokości nie uzasadnionej przyczynami kwalifikującymi przekroczenie do usprawiedliwienia lub powstałego w wyniku nieprawidłowej gospodarki.

Mówiąc o nieprawidłowościach w gospodarce funduszem płac należy wspomnieć o pracy w godzinach nadliczbowych. Na tym odcinku często występują znaczne niedociągnięcia, polegające na nieuzasadnionym wykorzystywaniu pracy w godzinach nadliczbowych, poza ruchem ciągłym. Poważne nieprawidłowości w tym zakresie wystąpiły w przedsiębiorstwach w roku 1967. Stwierdzono bowiem przypadki nieuzasadnionej pracy w godzinach nadliczbowych. Miało to miejsce przede wszystkim przy wykonywaniu podstawowej działalności dla nadrobienia zwinionych zaległości produkcyjnych, ratowania zagrożonego planu itp. Przez prace w godzinach nadliczbowych dążono do likwidacji skutków niedociągnięć organizacyjnych. Przypadki takiej pracy obserwowano głównie w trzecim miesiącu kwartałów oraz pod koniec roku, kiedy dla wykonania planu, nie licząc się z kosztami, zlecano pracę w godzinach nadliczbowych. Nieprawidłowości w wykorzystywaniu czasu pracy występują również przy czynnościach, które mogą być wykonywane w godzinach nadliczbowych, na przykład prace transportowe, ładunkowe. Praca w godzinach nadliczbowych może być wykonywana tylko w granicach zatwierdzonych limitów godzin nadliczbowych.

Wzrost absencji usprawiedliwionej i nie usprawiedliwionej oraz nadmierna ilość pracy w godzinach nadliczbowych spowodowały wydanie pisma okólnego Nr 5 prezesa Rady Ministrów z dnia 11 stycznia 1968 roku w sprawie zabezpieczenia dyscypliny pracy i płac w uspołecznionych zakładach pracy. W piśmie tym ministrowie i przewodniczący prezydium wojewódzkich rad narodowych zostali zobowiązani do wydania poleceń ustalenia limitów godzin nadliczbowych na rok 1968, poza ruchem ciągłym, dla podległych jednostek organizacyjnych, nadzorujących przedsiębiorstwa przemysłowe i budowlano-montażowe. Limity te powinny być ustalone na poziomie najniższym pracy w godzinach nadliczbowych w jednym z lat okresu 1964–1966. Jednocześnie pismo okólne zobowiązuje do dokonywania okresowych analiz i ocen gospodarki czasem pracy oraz porusza sprawę sankcji za nieprawidłowości na tym odcinku.

Na tym tle nasuwa się pytanie, jakie powinno być stanowisko oddziałów banku przy rozpatrywaniu spraw zwalniania przedsiębiorstw z obowiązku likwidacji przekroczeń funduszu płac, spowodowanych wykonywaniem prac ładunkowych w godzinach nadliczbowych. Zgodnie z postanowieniami punktu 49, litera e, „Przepisów o kontroli funduszu płac przedsiębiorstw objętych uchwałą NR 106/62 Rady Ministrów” oddziały banku mogą usprawiedliwiać przekroczenia spowodowane wykonywaniem w dni świąteczne i w godzinach nadliczbowych szczególnie uzasadnionych, nie przewidzianych w planie, prac ładunkowych. Aspekt gospodarczy jest tu decydujący

dla podjęcia przez oddział decyzji. Rozpatrując wniosek przedsiębiorstwa oddział powinien ustosunkować się do tego, czy od strony gospodarczej prace te były uzasadnione, a więc czy konieczne było wykonywanie tych prac w godzinach nadliczbowych w stwierdzonym zakresie. Ponadto istotne jest, czy na te prace nie powinien być przewidziany w planie odpowiedni fundusz płac.

Podstawą ustalenia dla przedsiębiorstwa wskaźnika funduszu płac jest wykonanie tego funduszu w roku ubiegłym. Wypłacony zatem fundusz płac za prace w godzinach nadliczbowych, wykonane w roku ubiegłym, uwzględniony jest przy ustalaniu wskaźnika dyrektywnego na rok bieżący. Rozpatrując sprawę przekroczenia należałoby w zasadzie uznać, że do wysokości wypłat roku ubiegłego fundusz płac za prace ładunkowe, wykonywane w godzinach nadliczbowych, przewidziany jest w planie.

Sprawa przekroczenia limitu godzin nadliczbowych, ustalonego dla przedsiębiorstwa, powinna być dla oddziału banku sygnałem do zainteresowania się gospodarczym uzasadnieniem pracy w godzinach nadliczbowych. Fakt przekroczenia limitu nie może być jednak przeszkodą w zwolnieniu przedsiębiorstwa z obowiązku likwidacji przekroczenia funduszu płac, jeżeli zostały zachowane warunki punktu 49, litera e, „Przepisów o kontroli funduszu płac przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 106/62 Rady Ministrów”.

Badanie w przedsiębiorstwie przekroczeń funduszu płac wymaga:

- a) ustalenia przyczyn przekroczenia,
- b) wyliczenia wielkości przekroczenia funduszu płac, powstałego z poszczególnych przyczyn.

Powyższe dane umożliwiają ocenę przekroczenia z punktu widzenia jego uzasadnienia gospodarczego lub uznania, że były one wynikiem nieprawidłowej gospodarki funduszem płac. Poniżej podaję sposób, w jaki przeprowadzono badanie przyczyn przekroczenia funduszu płac w jednym z przedsiębiorstw warszawskiego okręgu bankowego. W przedsiębiorstwie wystąpiło przekroczenie korygowanego osobowego funduszu płac robotników grupy przemysłowej działalności produkcyjnej w wysokości 4 265 tys. zł. Badania przeprowadzone w ramach inspekcji wykazały następujące przyczyny, powodujące przekroczenie funduszu płac:

Przyczyny przekroczenia funduszu płac	Kwota przekroczenia funduszu płac
1. Podjęcie nie planowanych prac, powodujących zmniejszenie kosztów nieosobowych	413 tysięcy złotych
2. Wyższa niż zakładał plan pracochłonność produkcji eksportowej	3 287 tysięcy złotych
3. Wyższa niż zakładał plan pracochłonność dodatkowej produkcji rynkowej	466 tysięcy złotych
4. Prace w godzinach nadliczbowych, związane z ładunkami	233 tysiące złotych
5. Wykonanie systemem gospodarczym prac związanych z inwestycjami	49 tysięcy złotych
6. Przekroczenie limitu zasiłków chorobowych	128 tysięcy złotych

Łączne wypłaty, nie przewidziane planem funduszu płac, wyniosły 4 581 tys. zł. Jak wspomniano wyżej, przekroczenie funduszu płac wyliczono w sprawozdaniu Z-3 na kwotę 4 265 tys. zł. Różnica 316 tys. zł znalazła pokrycie w uzyskanych rezerwach funduszu płac. Zaznaczyć należy, że przedsiębiorstwo nie wykonało planu produkcji, a zatem dodatkowa wartość produkcji eksportowej i rynkowej wykonana została w zamian za część wartości produkcji planowanej.

Z wymienionych poszczególnych przyczyn przekroczenia funduszu płac wyliczono w następujący sposób wielkości wypłat nie mieszczących się w skorygowanym planie funduszu płac:

Ad 1. Wypłat wiążących się z obniżką kosztów w innych pozycjach planu dokonano z dwóch tytułów:

- a) przedsiębiorstwo planowało produkcję mrozonek z truskawek wyłącznie z surowca oczyszczonego z

szypulek. W trakcie realizacji planu powstała konieczność zakupu 294,3 ton owoców z szypułkami. Robocizna związana z usunięciem szypulek z truskawek wyniosła 353 tys. zł. Jednocześnie przedsiębiorstwo, w wyniku zakupu tańszego surowca, uzyskało oszczędność na kosztach materiałowych w wysokości 735,7 tys. zł.

b) przedsiębiorstwo obowiązane jest dostarczać robotnikom posiłki. Posiłki te zamawiano w przedsiębiorstwie gastronomicznym. W ciągu roku zorganizowano własną stołówkę rezygnując z usług gastronomii. Wynagrodzenie pracowników stołówki nie było ujęte w planie funduszu płac. Wyплаты z tego tytułu do końca roku wyniosły 65 tys. zł. Zorganizowanie stołówki dało przedsiębiorstwu obniżenie kosztów w pozycji posiłki regeneracyjne w wysokości 384 tys. zł (koszty transportu i różnice w cenie posiłków).

Łącznie wypłaty z tytułów wymienionych pod literą a i b w wysokości 418 tys. zł uznano w całości za przyczynę przekroczenia funduszu płac, gdyż nie wpłynęły na uzyskanie dodatkowej produkcji.

Ad 2. W zakresie wykonywania produkcji eksportowej nastąpiły poważne odchylenia w stosunku do założeń planowych:

a) planowano produkcję koncentratu jabłkowego w ilości 200 ton; wyprodukowano natomiast 302 tony. Wartość produkcji wykonanej ponad plan wyniosła 2853 tys. zł. Robocizna bezpośrednia z tego tytułu stanowi 73 tys. zł;

b) z planowanej produkcji truskawek w standardzie przemysłowym wykonano 500 ton w standardzie A, w którym produkcja jest bardziej pracochłonna. Koszt zwiększonej robocizny bezpośredniej z tego tytułu wyniósł 285 tys. zł. Ponadto zamiast planowanych dla kraju, wykonano na eksport 355 ton produkcji z warzyw. Zwiększona robocizna bezpośrednia z tego tytułu wyniosła 160 tys. zł. Zarówno produkcja z truskawek, jak i z warzyw przewidziana była w planie w opakowaniach zbiorczych, wykonano ją natomiast w opakowaniach jednostkowych po 0,5 kg. Dodatkowa robocizna bezpośrednia z tego tytułu wyniosła 597 tys. zł. Łącznie przeto dodatkowa robocizna przy produkcji z truskawek i z warzyw stanowi 1 042 tys. zł, natomiast zwiększona wartość produkcji, uzyskana w wyniku wprowadzonych zmian (zmiana opakowań, standardu, przejście z produkcji rynkowej na produkcję eksportową) wyniosła 3 340 tys. zł;

c) dokonano zmiany standardu przemysłowego na standard A, nie zmieniając opakowań (zbiorcze) w następującym zakresie:

- wykonano 695 ton produkcji z truskawek, uzyskując zwiększoną wartość produkcji o 2 015 tys. zł. Dodatkowa zapłata za robociznę bezpośrednią z tego tytułu wyniosła 994 tys. zł,
- wykonano 277 ton produkcji z czarnej porzeczki. Zwiększona wartość produkcji z tytułu zmiany standardu wyniosła 1 539 tys. zł, a dodatkowa robocizna bezpośrednia wyniosła 579 tys. zł,
- w asortymencie produkcji z porzeczki kolorowej zmiana standardu dotyczyła 35 ton. Dodatkowa wartość uzyskanej produkcji wyniosła 70 tys. zł, a zwiększona robocizna — 69 tys. zł,
- zmieniono standard produkcji z malin w odniesieniu do 26 ton. Uzyskano w związku z tym dodatkową wartość produkcji w wysokości 130 tys. zł, zwiększając jednocześnie robociznę bezpośrednią o 83 tys. zł;

d) z przewidywanej produkcji ze śliwek na rynek krajowy przeznaczono na eksport 48,5 ton. Zwiększona wartość produkcji, jaką przedsiębiorstwo uzyskało z tytułu zmiany przeznaczenia produkcji, wyniosła 112 tys. zł, a dodatkowa robocizna bezpośrednia — 50 tys. zł;

e) część produkcji wykonanej w roku poprzednim przeznaczono w roku następnym na eksport. Wymagało to dodatkowych nakładów robocizny w wysokości 105 tys. zł. Jednocześnie w wyniku dodatkowych prac zwiększyła się wartość produkcji o 1 476 tys. zł.

Łącznie dodatkowe wypłaty za robociznę bezpośrednią z tytułu produkcji eksportowej, nie przewi-

dziane w planie funduszu płac (litery a do e), wyniosły 2 995 tys. zł. Zmiany w produkcji eksportowej wpłynęły również na zwiększenie robocizny pośredniej. Wielkość robocizny pośredniej wyliczono na podstawie faktycznego udziału robocizny ogółem w łącznym wykonaniu funduszu płac robotników grupy przemysłowej działalności produkcyjnej; udział ten wynosi 36%. Ogółem koszt dodatkowej robocizny bezpośredniej i pośredniej wyniósł 4 073 tys. zł ($2\,995 \times 136\%$). Suma dodatkowej wartości pro-

100

dukcji eksportowej (litery a do e) wynosi 11 535 tys. zł.

W celu wyliczenia wielkości przekroczenia funduszu płac z tytułu produkcji eksportowej porównano procentowy udział dodatkowego funduszu płac w wartości zwiększonej produkcji eksportowej z planowanym udziałem funduszu płac w wartości produkcji ogółem. Planowany udział wyliczono po uwzględnieniu współczynnika korekty, to jest jako procentowy stosunek skorygowanego planu funduszu płac do wartości wykonanej produkcji ogółem. Przedsiębiorstwo, nie wykonując planu produkcji na skutek stosowania współczynnika korygującego, uzyskało w ramach korekty wskaźnikowo wyższy fundusz płac, aniżeli wynikało to z planu.

W tym przypadku różnice między udziałem funduszu płac, wynikającym z planu, a wyliczonym z zastosowaniem współczynnika korekty były niewielkie, gdyż stosowany współczynnik korygujący wynosił 0,9. Wyliczony w powyższy sposób planowany udział funduszu płac w wartości produkcji stanowił 6,8%, natomiast udział faktyczny z tytułu dodatkowej produkcji eksportowej równał się 35,3% ($4\,073 \text{ tys. zł} \times 100$)

Różnica udziału funduszu

11 535 tys. zł

płac faktycznego i planowanego wyniosła 35,3% — 6,8% = 28,5%. Przekroczenie zatem z tytułu dodatkowej produkcji eksportowej zostało wyliczone następująco:

$$\frac{11\,535 \text{ tys. zł} \times 28,5\%}{100} = 3\,287 \text{ tys. zł}$$

Znaczne podwyższenie faktycznego udziału funduszu płac przy dodatkowej produkcji eksportowej w stosunku do udziału planowanego było przede wszystkim wynikiem zmiany standardu przemysłowego na standard A, co wymagało znacznego zwiększenia robocizny. Zmiany te były uzgodnione z centralą handlu zagranicznego.

Ad 3. Przy produkcji na rynek krajowy dodatkowa robocizna dotyczyła:

a) przekroczenia planu produkcji mizerii o 172 tony. Wartość produkcji ponadplanowej wyniosła 1 513 tys. zł, a robocizna bezpośrednia z tego tytułu — 234 tys. zł,

b) z przewidywanej w planie produkcji z owoców i warzyw w opakowaniach zbiorczych wykonano 648 ton w opakowaniach jednostkowych po 0,5 kg. Zwiększona z tego tytułu wartość produkcji wyniosła 1 296 tys. zł, a robocizna dodatkowa — 250 tys. zł.

Łącznie wypłacono dodatkowo za robociznę bezpośrednią (litera a i b) 484 tys. zł. Całość zatem zwiększonego funduszu płac (łącznie z robocizną pośrednią) wyliczono w wysokości 658 tys. zł

$$(484 \text{ tys. zł} \times 136\%)$$

100

Wartość dodatkowej produkcji na rynek krajowy stanowiła 2 809 tys. zł. Postępując analogicznie jak przy wyliczeniu przekroczenia funduszu płac z tytułu produkcji eksportowej otrzymano faktyczny udział funduszu płac w wartości produkcji dodatkowej, wynoszący 23,4%. Różnica między udziałem faktycznym a planowanym wynosi 16,6%, a zatem przekroczenie z tytułu dodatkowej produkcji rynkowej zostało wyliczone w wysokości 466 tys. zł.

Ad 4. W badanym roku wypłacono pracownikom magazynowym 233 tys. zł z tytułu nie planowanych prac ładunkowych, wykonywanych w godzinach nadliczbowych. Kwota ta została wyliczona na podstawie

stawek zasadniczych za godziny nadliczbowe, dopłaty 50% i 100% oraz dodatki za pracę szkodliwą dla zdrowia (dodatek za pracę przy niskich temperaturach). Całość tej wypłaty stanowi przekroczenie funduszu płac, gdyż prace te nie wpłynęły na zwiększenie wartości produkcji.

Ad 5. Przedsiębiorstwo usunęło systemem gospodarczym wady budowlane, stwierdzone podczas rozruchu urządzeń. Fundusz płac wypłacony z tego tytułu wyniósł 49 tys. zł.

Ad 6. Na skutek przekroczenia limitu zasiłków chorobowych, ustalonego przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, powiększono wykonany korygowany fundusz płac o kwotę 128 tys. zł.

Badanie przyczyn przekroczenia wykazało, że odchylenie ujemne w kwocie 4265 tys. zł, wyliczone w sprawozdaniu Z-3, zostało spowodowane przyczynami, które kwalifikują przekroczenie do zwolnienia przez oddział banku z obowiązku likwidacji. Są to przyczyny wymienione w punktach 1 do 4 niniejszego artykułu. Z powodu tych przyczyn przekroczenie funduszu płac wyniosło 4404 tys. zł, a więc w całości pokryło odchylenie ujemne, wynikające ze sprawozdania. Uznano zatem, że dodatkowe kwoty z przyczyn wymienionych w punkcie 5 i 6 mieszczą się w skorygowanym planie funduszu płac.

KAZIMIERZ BIAŁOSKÓRSKI

LIST DO REDAKCJI

Kolega Stefan Kozłowski, z Oddziału NBP w Śreńmiej, pisze na temat wykorzystywania materiałów z kontroli przeprowadzanych w przedsiębiorstwach przez ich jednostki nadrzędne.

„Na podstawie ustawy z dnia 2 grudnia 1958 roku o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. nr 72) bank i jego oddziały terenowe są upoważnione... sprawdzać w jednostkach gospodarki narodowej celowość przyznawania i zużycia zgodnie z przeznaczeniem udzielanych kredytów, stan ich zabezpieczenia oraz przestrzeganie zasad dyscypliny finansowej.” W ustawie stwierdza się również, że... bank organizuje, przeprowadza oraz kontroluje zgodnie z obowiązującymi przepisami rozliczenia pieniężne jednostek gospodarki narodowej” (podkreślenie SK).

Dane o przedsiębiorstwie oddziały NBP uzyskują z jego sprawozdawczości składanej zgodnie z przepisami GUS, w toku własnych inspekcji przeprowadzanych w przedsiębiorstwie i z innych źródeł, z których najważniejszym są wyniki kontroli przeprowadzanych przez inne organy kontrolne, szczególnie przeprowadzane przez działy rewizji czy lustracji zjednoczeń lub związków spółdzielczości. Rewizje takie dzielą się zasadniczo na ogólne, tak zwane pełne, i obejmujące tylko pewne zagadnienia, tak zwane wycinkowe, na przykład gospodarkę zapasami czy środkami trwałymi.

Jak poprzednio zaznaczono, oddziały NBP zajmują się całokształtem podstawowej działalności przedsiębiorstwa i dlatego jak najbardziej interesują się kontrolami przeprowadzanymi w kredytowanych przedsiębiorstwach. Z drugiej strony również jednostki nadrzędne i wyodrębnione działy rewizji powinny być zainteresowane w utrzymywaniu ścisłych kontaktów z oddziałami NBP, w celu uzyskiwania ich opinii i uwag o działalności przedsiębiorstw. W praktyce jednak to ważne zagadnienie przedstawia się bardzo różnie, zasadniczo w zależności od zwyczajów przyjętych w danym resorcie, zjednoczeniu czy związku spółdzielczości. Można tu wyodrębnić kilka zasadniczych kierunków postępowania:

1) kontrolujący przedsiębiorstwo przed rozpoczęciem rewizji lub w toku jej przeprowadzania nawiązuje osobisty kontakt z oddziałem NBP,

2) po zakończeniu kontroli oddział banku jest proszony o wzięcie udziału w naradzie porewizyjnej,

3) oddział otrzymuje protokół porewizyjny i zalecenia,

4) oddział otrzymuje tylko zalecenia pokontrolne,

5) oddział nie jest w ogóle powiadamiany o przeprowadzaniu kontroli lub o jej wynikach.

Jak z powyższego widzimy, zakres współpracy przedsiębiorstw z bankiem na tym odcinku jest bardzo różnicowany. O tym, że taka współpraca powinna istnieć i że przynosi ona obopólne korzyści, nie trzeba chyba przekonywać. Dyskutowany może być jedynie zakres tej współpracy, w celu ustalenia optymalnych jej form i sposobu wprowadzania jej w życie. W praktyce, na co dzień, spotykamy się z różnego rodzaju wymianą informacji, ale brak jest jednolitego,

ogólnego przepisu w tym zakresie. Uchwała nr 187 Rady Ministrów z dnia 12 maja 1959 roku w sprawie rewizji finansowo-księgowej państwowych jednostek organizacyjnych normuje sprawę udziału przedstawicieli oddziału NBP w pracach i posiedzeniach komisji weryfikujących bilanse roczne.

Instrukcja ministra finansów z dnia 20.10.1961 roku, dotycząca zasad i trybu rewizji finansowo-księgowej, w rozdziale 8 ustala, że organ zarządzający rewizję zawiadamia pisemnie między innymi „NBP o uchybieniach w zakresie wykorzystywania funduszu płac, kredytów itp.” Przepisy te dotyczą jedynie przedsiębiorstw państwowych, a sformułowanie powyższe jest bardzo ogólnikowe, co powoduje, że jest interpretowane różnie: rozszerzająco lub zważająco.

Zakres kontaktów ogniwi kontrolujących z oddziałami NBP jest różny, nawet w jednej branży przedsiębiorstw, w zależności od stosunku do tego zagadnienia poszczególnych rewidentów (lustratorów) czy nawet kontrolowanego przedsiębiorstwa (np. zawiadomienie o naradzie pokontrolnej). Brak ogólnie obowiązujących, a zarazem szczegółowych przepisów w tym zakresie, powoduje omówione powyżej różnice form współpracy i wymiany informacji. W tej sytuacji oddziały NBP nie są często zorientowane, jak w stosunku do nich powinien postąpić kontrolujący, nie wiedzą, jakie materiały pokontrolne otrzymają. Nie znając branżowych wytycznych w tym zakresie, nie mogą nawet domagać się ich realizowania. W rezultacie oddziały banku często nie wiedzą w ogóle o przeprowadzanej czy przeprowadzonej już w przedsiębiorstwie kontroli, lub dowiadują się o tym przypadkowo, na przykład wówczas gdy inspektor kredytowy przychodzi do przedsiębiorstwa i zastaje tam rewidentą z jednostki nadrzędnej, kontrolującego to samo zagadnienie, które i on chce zbadać. Powstaje wówczas pytanie, jak ma postąpić inspektor bankowy: czy dublować zakres badań rewidenta, czy skończyć później z wyników jego badań. Można przyjąć jako zasadę, że jeżeli oddział NBP otrzyma materiały pokontrolne, na przykład protokół (jak w pionie WZSP), to można zrezygnować z własnych badań tego zagadnienia. W przeciwnym razie niestety inspektor kredytowy musi badać to samo zagadnienie, mimo straty czasu jego i pracowników danego przedsiębiorstwa, dostarczających mu materiałów czy udzielających wyjaśnień.

* * *

Wydaje się, iż konieczne jest unormowanie tego problemu w celu poszerzenia i pogłębienia współpracy organów kontrolnych przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych z oddziałami NBP. Jeżeli wydanie przepisu ogólnie obowiązującego następcza trudności, to sądzę, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby sprawę unormować z resortami i organizacjami spółdzielczymi i wyniki tych ustaleń podać do wiadomości oddziałom NBP”.

**JUŻ UKAZAŁA SIĘ NA PÓLKACH KSIĘGARSKICH
NASTĘPUJĄCA KSIĄŻKA
PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO**

Praca zbiorowa
pod redakcją naukową Z. Hellwiga

O MASZYNACH CYFROWYCH

str 292 wyd. I. oprawa kartonowa cena 28 zł

Książka stanowi pomoc naukową przy studiowaniu zagadnień wchodzących w zakres zasad programowania i sposobów wykorzystania maszyn cyfrowych.

W książce przedstawione zostały dwa języki algorytmiczne ALGOL i MOST, gdyż w tych językach programuje się większość maszyn pracujących obecnie w naszym kraju. Oba te języki będą również wykorzystane w maszynach polskiej konstrukcji, które w najbliższych latach będą produkowane w Zakładach Elektronicznych „ELWRO”.

W przyszłości, gdy zostanie rozstrzygnięta sprawa wyboru właściwego języka do przetwarzania danych (w rodzaju FORTRAN czy COBOL) w skład książki zostanie włączony rozdział poświęcony opisowi takiego języka.

Książka zawiera również podstawowe informacje z dziedziny możliwości wykorzystania elektronicznej techniki obliczeniowej w różnych dziedzinach, np. w ewidencji gospodarczej, w sterowaniu przebiegiem procesów ekonomicznych, w znajdowaniu rozwiązań zagadnień optymalizacyjnych itp.

Informacje te mają charakter ilustracyjno-poglądowy i w założeniu nie pretendują do rangi jakiegoś systematycznego wykładu.

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	
<i>Nadesłanych maszynopisów redakcja nie zwraca</i>	
Adres redakcji i administracji: Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46	
Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 23-60-71, w. 91	
Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Łaskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss.	
Rada Programowa: E. Boroń, W. Boratyński, Z. Fedorowicz, L. Gluck (przewodniczący), A. Kiesler, K. Niemski, G. Ogryczak, W. Pawlik, Z. Pirożyński, P. Sulmicki.	
Druk ukończono w grudniu 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr sat. V kl. 60 g. Ark. wyd. 7,9. Ark. druk. 5	
Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 868 — N-63.	

NA PÓLKACH KSIĘGARSKICH

K. Sowa

EFEKTYWNOŚĆ PRZETWARZANIA DANYCH GOSPODARCZYCH

str. 276

opr. broszurowa

cena 25 zł

Studium naukowe traktujące o problematyce celowości i efektywności postępu technicznego w dziedzinie prac administracyjnych. Autor rozpatruje problematykę przetwarzania danych od strony funkcjonalności i celowości stosowania różnych rozwiązań.

K. Sowowa

ANALIZA MIĘDZYZAKŁADOWA

wydanie II, str. 408

opr. broszurowa

cena 38 zł

Autorka prezentuje wszechstronnie problematykę analizy międzyzakładowej zarówno z punktu widzenia teorii, jak i praktyki. Książka zawiera liczne przykłady praktycznych rozwiązań oraz własne propozycje autorki.

M. Kucharski

PIENIĄDZ, DOCHÓD, PROPORCJE WZROSTU

wydanie II, str. 312

opr. broszurowa

cena 25 zł

Autor analizuje związki między realnym i pieniężnym dochodem społeczeństwa, zależnie od tempa i proporcji wzrostu gospodarczego, rozpatruje zagadnienia równowagi ekonomicznej, proporcji gospodarczych inflacji i deflacji oraz rolę polityki finansowej w kształtowaniu równowagi rynkowej. Teoretyczne wnioski i tezy zostały poddane konfrontacji z rzeczywistymi zjawiskami. W drugim wydaniu książki autor dokonał nieznacznych zmian oraz aktualizacji danych.

Z. Beer

KOSZTY KREDYTÓW ZAGRANICZNYCH

str. 350

opr. broszurowa

cena 40 zł

Omówienie rodzajów i form kredytów zagranicznych, ich znaczenia gospodarczego oraz różnorodnych sposobów rozliczania wszelkich kosztów związanych z kredytami otrzymywanymi i udzielanymi. Zawarte w książce materiały i przykłady porównawcze ułatwiają dokonywanie obliczeń i właściwą ocenę kosztów oraz opłacalności transakcji kredytowych w handlu zagranicznym.

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